

Y Ö N E T İ M V E E K O N O M İ

Yıl: 2013 Cilt: 20 Sayı: 1

ISSN-1302-0064

- İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi Türkiye İçin Geçerli Mi?
- Telekomünikasyon Sektöründe Çalışan Personelin İletişim Becerileri Düzeylerinin İncelenmesi
 - Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Sürecinde Kompakt Kent Modelinin Analizi
 - Yalın Üretim Ortamına Uygun Maliyet Sistemi Seçimi
 - Türkiye’de Eğitimin Finansmanı ve Ülkelerarası Bir Karşılaştırma
 - Farklılıkların Kesiştiği Coğrafyalar İçin Bir Öneri: Radikal Demokrasi
 - Kamu Hizmeti Sağlayıcıları Olarak Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlar
- Karadeniz’in Korunmasına Yönelik Uluslararası İşbirliği ve Bölge Sayıştaylarının Koordineli Paralel Denetim Çalışması
 - Örgütsel ve Yönetimsel Değerlerin Neden Olduğu Sorun Alanlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma
 - Perakende Sektöründe Konjoint ve Kümeleme Analizi ile Fayda Temelli Pazar Bölümlendirme
- Farklı Koalisyon Senaryolarına Bağlı Olarak Türkiye’ nin Üyeliği Sonrası Avrupa Birliği’nde Oylama Gücü Dağılımı
 - İKY Uygulamalarının Etkililiğinin Çalışan Algılamaları Bağlamında Araştırılması: İK Birimi Saygınlığının Rolü
 - Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri: Ampirik Bir Tetkik
 - Türkiye’de E-Belediye Uygulamalarının Karşılaştırmalı Analizi: Batı Karadeniz Bölgesi Örneği
- Elektronik Haberleşme Sektöründe Arabağlantı Ücretleri Düzenlemesinde Maliyet Bazlı Fiyatlandırma Yöntemi İle Faturala ve Sakla Yönteminin Karşılaştırılması: Optimum Arabağlantı Ücreti Önerisi
 - Türkiye’de Politik İş Çevrimleri: Mali Bir Yaklaşım
- Mahremiyet Sorunlarının Önlenmesinde Mahremiyet Etki Değerlendirmesi(MED)
 - İş Modeli İnovasyonu İle Rekabetçi Bir Avantaj Yakalamak
 - Karapara Aklama Aracı Olarak Yeni Bir Mali Suç: Siber-Aklama
- Silahlı Örgütler Üzerinde Çatışma Yönetimi: Silah Braktırma, Tasfiye ve Bütünleştirme

**CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

Year: 2013 Volume: 20 Issue: 1

ISSN-1302-0064

- Is Export-Led Growth Hypothesis Applicable To Turkey?
- A Study On Communication Skill Levels Of Telecommunication Sector Employees
- The Analysis of Compact City Model In The Process of Sustainable Urban Development
 - Selection of Costing System Appropriate for Lean Manufacturing Environment
 - Education Finance In Turkey and An Intercountry Comparison
- A Proposal for the Regions with the Intersection of Diversities: Radical Democracy
 - Non Profit Organizations as Providers of Public Goods
- International Cooperation For Saving The Black Sea And The Coordinated Parallel Audit by Sais of The Region
- A Research to Identify The Problem Areas Caused by Organizational and Managerial Values
- Market Segmentation Based On Benefit in Retail Sector by Using Conjoint and Cluster Analysis
- Depending On Different Coalition Scenarios Voting Power Distribution In The European Union After Turkey's Membership
- Investigating The Effectiveness of HRM Practices in the Context of Employee Perceptions: The Role of The Credibility of HR Department
 - Reasons for Preference of Participatory Banks in Turkey: An Empirical Investigation
 - Comparative Analysis of the e-Municipality Applications in Turkey: The Case of Western Black Sea Region
- Comparison of Cost Based Pricing Method and Bill and Keep Method in Regulation of Interconnection Rates within the Electronic Communication Sector: Suggestion of Optimum Interconnection Rates
 - Political Business Cycles In Turkey: A Fiscal Approach
 - Privacy Impact Analysis (PIA) In Preventing Privacy Issues
 - Taking Competitive Advantage By Business Model Innovation
- New Financial Crime As A Black Money Laundering Tool: Cyber-Laundering
- Conflict Management on Armed Groups: Disarmament, Demobilization and Reintegration

CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

YÖNETİM VE EKONOMİ

(ISSN-1302-0064)

Sahibi:

Yönetim Kurulu Adına İ.İ.B.F. Dekanı
Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN

Editör:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editör Yardımcıları:

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

Yayın Kurulu:

Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. İbrahim EROL Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR

Hakem Kurulu

◆Prof. Dr. Coşkun Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.), ◆Prof. Dr. Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Ercan BALDEMİR(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Tülin CANBAY(CBÜ), ◆Prof. Dr. A. Güldem CERİT(DEÜ), ◆Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Univ.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Univ), ◆Prof. Dr. Ayla DEDEOĞLU(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Fatih DEMİR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Bünyamin DURAN(CBÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim GÜNGÖR(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALIS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Fehmi KARASIOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Alev KATRİNLİ(İstanbul Aydın Üniv.), ◆Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(CBÜ), ◆Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(CBÜ), ◆Doç. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(DEÜ), ◆Doç. Dr. Birol KOVANCILAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Prof. Dr. Rana Özen KUTANIŞ(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Bülent MİRAN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Mustafa MİYNAT(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sinan NARDALI(IKÇ), ◆Prof. Dr. Adem ÖGÜT(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Ömür ÖZMEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel SELİM(CBÜ), ◆Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Nermin UYGUÇ(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ahmet UYSAL(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Doğan UYSAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Attila YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(CBÜ), ◆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@cbu.edu.tr

URL: <http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/>

Yönetim ve Ekonomi yılda iki sayı olarak yayınlanan hakemli bir dergidir.

Dergimiz **EconLit** Veri Tabanı, **EBSCO** Veri Tabanı, **ULAKBİM** Sosyal Bilimler Veri Tabanı, **ASOS** Veri Tabanı ve **DOAJ** 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 2013

Basım Yeri: Celal Bayar Üniversitesi Matbaası - MANİSA

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

(ISSN-1302-0064)

Owner:

The Faculty of Dean
Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN

Editor:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Assistant Editors:

Assist. Prof. Dr. Coşkun ÇILBANT Res. Assist. Dr. Serkan CURA

Editorial Board:

Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Prof. Dr. Semra ÖNCÜ Prof. Dr. Sevinç KÖSE
Prof. Dr. İbrahim EROL Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR

Advisory Board

◆Prof. Dr. Coşkun Can AKTAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Mehmet AKTEL(SDÜ), ◆Prof. Dr. Zeynep ARIKAN(DEÜ), ◆Doç. Dr. Tuncer ASUNAKUTLU(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Berrin Ceylan ATAMAN(Ankara Üniv.) ◆Prof. Dr. Canan AY(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdurrahman AYHAN(Muğla Üniv.), ◆Doç. Dr. Ercan BALDEMİR(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Orhan BATMAN(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Faruk BİLİR(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Tülin CANBAY(CBÜ), ◆Prof. Dr. A. Güldem CERİT(DEÜ), ◆Doç. Dr. Cenap ÇAKMAK(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Tamer ÇAVUŞGİL(Michigan State Üniv.), ◆Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Emin ÇİVİ(New Brunswick Üniv), ◆Prof. Dr. Ayla DEDEOĞLU(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Fatih DEMİR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Nevin DEMİRBAŞ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Bünyamin DURAN(CBÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim EROL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Abdullah ERSOY(Gazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Faysal GÖKALP(Muğla Üniv.), ◆Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ali Rıza GÖKBUNAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Şule GÜNEŞ(ODTÜ), ◆Prof. Dr. İbrahim GÜNGÖR(Akdeniz Üniv.), ◆Prof. Dr. Demet GÜRÜZ(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Vasfi HAFTACI(Kocaeli Üniv.), ◆Prof. Dr. Muhsin HALİS(Sakarya Üniv.), ◆Doç. Dr. Şule İŞİN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE(Hacettepe Üniv.), ◆Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN(ODTÜ), ◆Prof. Dr. Metin KARADAĞ(Ege Üniv.) ◆Prof. Dr. Oğuz KARADENİZ(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Fehmi KARASİOĞLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Alev KATRİNLİ(Istanbul Aydın Üniv.), ◆Doç. Dr. Cevdet A. KAYALI(CBÜ), ◆Prof. Dr. C. Yenal KESBİÇ(CBÜ), ◆Doç. Dr. İpek DEVECİ KOCAKOÇ(DEÜ), ◆Doç. Dr. Birol KOVANCILAR(CBÜ), ◆Prof. Dr. Sevinç KÖSE(CBÜ), ◆Prof. Dr. Rana Özen KUTANİŞ(Sakarya Üniv.), ◆Prof. Dr. Önder KUTLU(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Bülent MİRAN(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Mustafa MİYNAT(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sinan NARDALI(İKÇ), ◆Prof. Dr. Adem ÖĞÜT(Selçuk Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN(CBÜ), ◆Prof. Dr. Semra ÖNCÜ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Ersan ÖZ(Pamukkale Üniv.), ◆Doç. Dr. Ahmet ÖZEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR(Pamukkale Üniv.), ◆Prof. Dr. Ömür ÖZMEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Tülay ÖZÜERMAN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Vedat PAZARLIOĞLU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Süreyya SAKINÇ(CBÜ), ◆Doç. Dr. Sibel SELİM(CBÜ), ◆Prof. Dr. Haluk SOYUER(Ege Üniv.), ◆Doç. Dr. Ali ŞAHİN(Selçuk Üniv.), ◆Doç. Dr. Ayşe ŞAHİN(Mersin Üniv.), ◆Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Mustafa TEPECİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Kamil TÜĞEN(DEÜ), ◆Prof. Dr. Utku UTKULU(DEÜ), ◆Prof. Dr. Nermin UYGUÇ(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ahmet UYSAL(Osmangazi Üniv.), ◆Prof. Dr. Doğan UYSAL(CBÜ), ◆Prof. Dr. Yaşar UYSAL(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe UZMAY(Ege Üniv.), ◆Prof. Dr. Sevinç ÜRETEN(Başkent Üniv.), ◆Prof. Dr. Halit YANIKKAYA(GYTE), ◆Prof. Dr. Atilla YAPRAK(Wayne State Üniv.), ◆Prof. Dr. Kaan YARALIOĞLU(DEÜ), ◆Doç. Dr. Ayşe N. YERELİ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Cengiz YILMAZ(CBÜ), ◆Prof. Dr. Konca YUMLU(Ege Üniv.).

Contact:

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ
Celal Bayar University
The Faculty of Economic and Administrative Sciences
Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA-TURKEY

Tel: 0 (236) 233 06 57

Fax: 0 (236) 233 27 29

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

URL: <http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/>

The Journal of Management and Economics is a refereed journal published twice a year

The Journal of Management and Economics is indexed in [EconLit](#), [EBSCO](#), [ULAKBİM](#), [ASOS](#) and [DOAJ](#)

The author(s) is (are) the sole responsible for the opinion and views stated in the articles.

©Copyright: C.B.U. The Faculty of Economic and Administrative Sciences - June 2013

Place of Publication: The Printing House of Celal Bayar University - MANİSA

YÖNETİM VE EKONOMİ

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Yıl: 2013 Cilt: 20 Sayı: 1

ISSN-1302-0064

İÇİNDEKİLER

• Burcu ÖZCAN- Oğuzhan ÖZÇELEBİ	İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi Türkiye İçin Geçerli Mi?.....	1
• Edip ÖRÜCÜ- Oğuzhan KIVRAK	Telekomünikasyon Sektöründe Çalışan Personelin İletişim Becerileri Düzeylerinin İncelenmesi	15
• Elif KARAKURT TOSUN	Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Sürecinde Kompakt Kent Modelinin Analizi	31
• Funda ÖZÇELİK	Yalın Üretim Ortamına Uygun Maliyet Sistemi Seçimi	47
• Gonca GÜNGÖR- Alper GÖKSU	Türkiye’de Eğitimin Finansmanı ve Ülkelerarası Bir Karşılaştırma.....	59
• Gürbüz ÖZDEMİR	Farklılıkların Kesiştiği Coğrafyalar İçin Bir Öneri: Radikal Demokrasi..	73
• Habibe İLHAN	Kamu Hizmeti Sağlayıcıları Olarak Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlar...	95
• Hacı Ömer KÖSE- Ahmet TANER- Berna ERKAN	Karadeniz’in Korunmasına Yönelik Uluslararası İşbirliği ve Bölge Sayıştaylarının Koordineli Paralel Denetim Çalışması	105
• Hakan KARA	Örgütsel ve Yönetimsel Değerlerin Neden Olduğu Sorun Alanlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma	119
• Hasan Hüseyin CEYLAN	Perakende Sektöründe Konjoint ve Kümeleme Analizi ile Fayda Temelli Pazar Bölümlendirme	141
• Hatice Burcu ESKİCİ- Özgür YENİAY	Farklı Koalisyon Senaryolarına Bağlı Olarak Türkiye’ nin Üyeliği Sonrası Avrupa Birliği’nde Oylama Gücü Dağılımı	155
• İpek KALEMCİ TÜZÜN	İKY Uygulamalarının Etkililiğinin Çalışan Algılamaları Bağlamında Araştırılması: İK Birimi Saygınlığının Rolü	171
• İsmail ÖZSOY- Bırol GÖRMEZ- Seden MEKİK	Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri: Ampirik Bir Tetkik	187
• Kemal YAMAN- Sait AŞGIN- Ece KAYA	Türkiye’de E-Belediye Uygulamalarının Karşılaştırmalı Analizi: Batı Karadeniz Bölgesi Örneği	207

• Kuddusi YAZICI	Elektronik Haberleşme Sektöründe Arabağlantı Ücretleri Düzenlemesinde Maliyet Bazlı Fiyatlama Yöntemi İle Faturala ve Sakla Yönteminin Karşılaştırılması: Optimum Arabağlantı Ücreti Önerisi	221
• Mesut KARAKAŞ	Türkiye’de Politik İş Çevrimleri: Mali Bir Yaklaşım.....	245
• Muhittin TATAROĞLU	Mahremiyet Sorunlarının Önlenmesinde Mahremiyet Etki Değerlendirmesi (MED).....	263
• Mustafa BEKMEZCİ	İş Modeli İnovasyonu İle Rekabetçi Bir Avantaj Yakalamak	291
• Mustafa MİYNAT- Selim DURAMAZ	Karapara Aklama Aracı Olarak Yeni Bir Mali Suç: Siber-Aklama.....	315
• Sefer YILMAZ	Silahlı Örgütler Üzerinde Çatışma Yönetimi: Silah Bırakırma, Tasfiye ve Bütünleştirme	327
MAKALE YAZIM KURALLARI.....		341

JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CELAL BAYAR UNIVERSITY THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES JOURNAL

Year: 2013 Volume: 20 Issue: 1 ISSN-1302-0064

CONTENTS

• Burcu ÖZCAN- Oğuzhan ÖZÇELEBİ	Is Export-Led Growth Hypothesis Applicable To Turkey?	1
• Edip ÖRÜCÜ- Oğuzhan KIVRAK	A Study On Communication Skill Levels Of Telecommunication Sector Employees	15
• Elif KARAKURT TOSUN	The Analysis of Compact City Model In The Process of Sustainable Urban Development	31
• Funda ÖZÇELİK	Selection of Costing System Appropriate for Lean Manufacturing Environment	47
• Gonca GÜNGÖR- Alper GÖKSU	Education Finance In Turkey and An Intercountry Comparison	59
• Gürbüz ÖZDEMİR	A Proposal for the Regions with the Intersection of Diversities: Radical Democracy	73
• Habibe İLHAN	Non Profit Organizations as Providers of Public Goods	95
• Hacı Ömer KÖSE- Ahmet TANER- Berna ERKAN	International Cooperation For Saving The Black Sea And The Coordinated Parallel Audit by Sais of The Region.....	105
• Hakan KARA	A Research to Identify The Problem Areas Caused by Organizational and Managerial Values	119
• Hasan Hüseyin CEYLAN	Market Segmentation Based On Benefit in Retail Sector by Using Conjoint and Cluster Analysis	141
• Hatice Burcu ESKİCİ- Özgür YENİAY	Depending On Different Coalition Scenarios Voting Power Distribution In The European Union After Turkey's Membership	155
• İpek KALEMCİ TÜZÜN	Investigating The Effectiveness of HRM Practices in the Context of Employee Perceptions: The Role of The Credibility of HR Department.	171
• İsmail ÖZSOY- Bırol GÖRMEZ- Seden MEKİK	Reasons for Preference of Participatory Banks in Turkey: An Empirical Investigation	187
• Kemal YAMAN- Sait AŞGIN- Ece KAYA	Comparative Analysis of the e-Municipality Applications in Turkey: The Case of Western Black Sea Region	207

• Kuddusi YAZICI	Comparison of Cost Based Pricing Method and Bill and Keep Method in Regulation of Interconnection Rates within the Electronic Communication Sector: Suggestion of Optimum Interconnection Rates	221
• Mesut KARAKAŞ	Political Business Cycles In Turkey: A Fiscal Approach	245
• Muhittin TATAROĞLU	Privacy Impact Analysis (PIA) In Preventing Privacy Issues	263
• Mustafa BEKMEZCİ	Taking Competitive Advantage By Business Model Innovation	291
• Mustafa MİYNAT-Selim DURAMAZ	New Financial Crime As A Black Money Laundering Tool: Cyber-Laundering	315
• Sefer YILMAZ	Conflict Management on Armed Groups: Disarmament, Demobilization and Reintegration.....	327
GUIDELINES FOR SUBMITTING ARTICLES.....		341

İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi Türkiye İçin Geçerli Mi?

Yrd. Doç Dr. Burcu ÖZCAN

Fırat Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, ELAZIĞ

Yrd. Doç. Dr. Oğuzhan ÖZÇELEBİ

İstanbul Üniversitesi, İktisat Bölümü, İSTANBUL

ÖZET

Genellikle dış ticaretin ülkelerin iktisadi kalkınma süreçlerinde önemli bir role sahip olduğu düşünülmektedir. Örneğin, artan ihracat düzeyinin teknik bilgi düzeyinin yayılmasına yol açtığı varsayılmaktadır. Daha da ötesi, ithalatın da ihracat sektörü için gerekli olan ara ve sermaye mallarının teminini gerçekleştirerek ekonomik performansa katkıda bulunduğu kabul görmektedir. Bahsedilen bu fikirler sırasıyla “ihracata dayalı büyüme” ve “ithalata dayalı büyüme” hipotezleri şeklinde adlandırılmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye için 2005(1)-2011(11) dönemi boyunca Johansen eşbütünleşme metodu kullanılarak ihracat, ithalat, sanayi üretim endeksi ve reel döviz kuru arasındaki ilişkiler irdelenmektedir. Sonuçlar, ihracata dayalı büyüme hipotezinin geçerliliği yönünde kanıtlar sunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İhracata dayalı büyüme, ithalata dayalı büyüme, ticari serbestleşme, Johansen eşbütünleşme metodu.

JEL Sınıflaması: F, F13, F43

Is Export-Led Growth Hypothesis Applicable To Turkey?

ABSTRACT

It is generally thought that export has a crucial role in the economic development processes of countries. For instance, it is assumed that increasing level of export contributes to diffusion of technical knowledge. Furthermore, import is accepted to contribute to economic performance providing intermediate and capital goods necessary for export sectors. These ideas are called “export-led growth hypothesis” and “import-led growth hypothesis”, respectively. In this study, it is aimed to explore the relationships between industrial production index, export, import, and real exchange rate using Johansen co-integration method for Turkey over the period 2005(1)-2011(11). The results are in support of export-led growth hypothesis.

Key Words: export-led growth, import-led growth, trade liberalization, Johansen co-integration method.

JEL Classification: F, F13, F43

GİRİŞ

İhracata dayalı büyüme fikrini savunan çoğu çalışma, İkinci Dünya Savaşı'nda sonra birçok gelişmekte olan ülke tarafından uygulanan ithal ikamesine dayalı sanayileşmenin yani dışa kapalı ticaret politikasının dezavantajlarını ortaya koymuştur. Burada dışa açık ticaret politikası uygulayan dört büyük Asya kaplanının (Hong Kong, Kore, Singapur ve Tayvan gibi) 1960'lı yıllardan itibaren sergilemiş oldukları ekonomik başarıları ile dışa kapalı ticaret politikası uygulayan (Hindistan, Latin Amerika gibi) ülkelerin ekonomik başarısızlıkları kanıt olarak gösterilmiştir. Fakat çoğu Latin Amerika ülkesi,

1980'li yıllara kadar IMF ve Dünya Bankası gibi uluslar arası borç veren kuruluşlarca ekonomik reformları ve piyasa serbestleştirilmesini içeren kapsamlı yapısal uyum politikalarını uygulamaya zorlanana kadar dışa kapalı ticaret politikaları izlemeye devam etmişlerdir (Awokuse, 2008:163). 1980'li yıllar ise ihracata dayalı sanayileşme politikalarının uygulanmaya başladığı dönemi temsil etmektedir.

Bu gelişmeler ışığı altında Türkiye, 1950-1960 döneminde liberal ticaret politikası benimsemesine karşın, 1960-1980 döneminde ithal ikameci sanayileşme politikası uygulamıştır. Söz konusu değişim ile birlikte sanayileşmenin hızlanması ve döviz tasarrufu elde edilmesi gibi olumlu etkilerin ortaya çıkması beklenmiştir. Ancak beklenenin aksine, 1970'lerdeki petrol krizlerinin de etkisiyle önemli döviz darboğazlarının yaşanması, söz konusu politikaların sürdürülebilirliğini tartışmalı hale getirmiştir. 1970'li yılların sonuna gelindiğinde ise Türkiye ekonomisinde cari açıklarla birlikte şiddeti giderek artan enflasyon sorunu, 24 Ocak 1980 Kararları'nın alınmasını kaçınılmaz hale getirmiştir (Olgun, 1979:165). Bu kararlar ile Türkiye ekonomisinde önemli yapısal dönüşümlere gidilmiş, dışa dönük ve ihracata dayalı sanayileşme politikası benimsenmiş ve dış ticaret önemli ölçüde liberalleştirilmiştir.

Bu çalışmada ihracat, ithalat, reel döviz kuru ile büyümeyi temsilen kullanılan sanayi üretim endeksi arasındaki uzun vadeli ilişki incelenmektedir. Çalışma, 3 temel bölüm ile sonuç kısmından oluşmaktadır. Birinci bölümde, ihracata ve ithalata dayalı büyüme hipotezlerine ilişkin teorik açıklamalara, ikinci bölümde konu ile ilgili literatür taramasına yer verilmekte, üçüncü bölüm ise veri seti, metodoloji ve ampirik bulguları kapsamaktadır. Sonuç kısmı ise, ampirik bulguların değerlendirilmesini ve politika önerilerini içermektedir.

I. İHRACATA VE İTHALATA DAYALI BÜYÜME HİPOTEZLERİ

Neoklasik büyüme modelleri, teknolojik değişimin dışsal olduğunu ve bir ülkenin ticaret politikasından etkilenmediğini varsaymaktadır. Fakat yeni büyüme modelleri (endojen büyüme modelleri) ise teknolojik değişimin içsel olduğunu varsaymakta ve teknolojik değişimin bir ülkenin ticari açıklık derecesinden etkilenebildiğinden söz etmektedir. Bir ülkenin ticari açıklığı ulusal mal ve hizmet ithalatını arttırmaktadır ki, bu durum yeni teknolojilerin ithalini de içermektedir. Dolayısıyla ticari açıklık, yerli teknolojiyi geliştirmekte, ürün süreçlerinin daha etkin olmasına ve verimliliğin yükselmesine yol açmaktadır (Jin, 2000:6).

Bu bağlamda hızlanan uluslar arası ticaret, İktisat yazınında ise ihracata dayalı büyüme (İHDB) ve ithalata dayalı büyüme (İTDB) hipotezlerini gündeme getirmiştir. İHDB hipotezinde, ihracat artışı büyümenin belirleyenlerinden biri şeklinde ele alınmakta ve ülkelerin büyüme süreçlerinin, sadece ekonomi içerisindeki emek ve sermaye miktarının değil, ihracat artışının da bir fonksiyonu olduğundan söz edilmektedir (Smith, 2001). Savunucularına (Bhagwati, 1978; Balassa, 1978; Chenerey, 1961; Krueger, 1978) göre, ihracat büyümenin motoru şeklinde görev yapmaktadır.

İHDB hipotezini destekleyen dört temel teorik yaklaşım ileri sürülmektedir. İlki, Keynesgil yaklaşımı takiben ihracat artışının dış ticaret çarpanı yolu ile gelir artışına neden olduğudur. İkincisi, ihracattan elde edilen dövizin büyümeye katkıda bulunacak olan ara ve sermaye malı ile teknolojinin ithalini finanse etmek üzere kullanılmasıdır. Üçüncüsü, rekabetin ölçek ekonomilerinin oluşumuna, teknolojik ilerlemeye ve büyüme yol açmasıdır. Dördüncü ve sonuncusu ise, ihracat sektörünün daha etkin yönetim ve üretim teknikleri şeklinde ekonomiye pozitif dışsallıklar kazandırmasıdır (Dawson, 2006:890; Reppas ve Christopoulos, 2005:930; Moosa, 1999:903).

İhracatın büyümenin motoru olması dışında ithalatın da büyümeye katkıda bulunacağından söz edilmektedir. Bu bağlamda ithalata dayalı büyüme (İTDB) hipotezinden bahsedilmektedir. Awokuse (2008:162) tarafından belirtildiği üzere artan ithalat, ekonomik performansı hızlandırmada önemli bir role sahiptir. Örneğin, birçok küçük ve açık gelişmekte olan ekonomide ithalat, ihracat sektöründe kullanılan ve çok ihtiyaç duyulan üretim faktörlerini sağlamaktadır. Ayrıca ithalat aracılığı ile gelişmiş ülkelere, gelişmekte olan ülkelere doğru yapılan teknoloji transferi, ekonomik büyümenin önemli bir kaynağını oluşturmaktadır. Endojen büyüme modelleri, ithalatın ulusal firmalara yabancı teknolojiye ve bilgiye erişim imkânı sağlamasından ötürü uzun dönem ekonomik büyümesi için bir kanal oluşturduğundan söz etmektedirler.

II. LİTERATÜR TARAMASI

1970'li yıllar ile birlikte İHDB hipotezini sorgulayan ampirik çalışmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu çalışmaların ilk grubu kesit veri analizine dayalı iken, 1990'lı yıllar ile birlikte ülkeye özgü etkileri de dikkate alan zaman serisi analizine dayanan ve değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini de konu edinen çalışmalar hız kazanmıştır. Kesit veri çalışmalarında, ihracat ve büyüme arasındaki ilişki Sperman'ın sıra korelasyonu ve en küçük kareler (EKK) yönteminin kullanımı ile incelenmiştir. Tablo I ve Tablo II uluslar arası literatürden ve ulusal literatürden seçilmiş örnekleri içermektedir. Söz konusu çalışmaların bulguları bir özet halinde sunulmaktadır.

Tablo I'de yer alan çalışmalar incelendiğinde ulaşıldıkları sonuca göre şu şekilde gruplandırılabilirler. İlk grupta yer alanlar ihracattan büyümeye doğru bir ilişki tespit etmiştir. Örneğin, Feder (1983), Ram (1985) ve Balassa (1985)'ya ait kesit veri çalışmaları ile Awokuse (2003), Marin (1992), Adjaye ve Chakraborty (1999), Smith (2001), Mamun ve Nath (2005), Abual-Foul (2004), Ullah vd. (2009), Herrerias ve Orts (2010)'e ait zaman serisi çalışmaları.

Tablo I: İhracat, İthalat ve Büyüme İlişisine Yönelik Ampirik Çalışmalar

Çalışma	Dönem aralığı	Ülke örnekleme	Kullanılan teknik	Ulaşılan sonuç
Feder (1983)	1964-1973	Yarı sanayileşmiş az gelişmiş ülkeler	Kesit veri analizi	İHDB geçerli
Ram (1985)	1960-70 ve 1970-77	73 az gelişmiş ülke	Kesit veri analizi	İHDB geçerli
Balassa (1985)	1973-78	43 gelişmekte olan ülke	Kesit veri analizi	İHDB geçerli
Chow (1987)	1960-1970'li yıllar	8 yeni sanayileşmiş ülke	Sims'e ait nedensellik testi.	Çoğu ülke için hem İHDB, hem BDİH geçerli.
Marin (1992)	1960(1)-1987(2)	Birleşmiş Milletler, Almanya, Japonya ve Birleşik Krallıklar	Eşbütünleşme ve Granger nedensellik	İHDB geçerli
Henriques ve Sadorsky (1996)	1870-1991	Kanada	VAR modeli	BDİH geçerli
Shan ve Tian (1998)	1990(1)-1996(12)	Şangay	Toda ve Yamamoto nedensellik	BDİH geçerli
Adjaye ve Chakraborty(1999)	(1960-94) (1973-93) (1969-93)	Hindistan, Nijerya, Fiji ve Papua Yeni Gine	Johansen eşbütünleşme, Granger nedensellik	Sadece iki ülke için İHDB geçerli
Lawrence ve Weinstein (1999)	1964-73	Japonya	Regresyon analizi	İTDB desteklenmiş.
Afxentiou ve Serletis (2000)	1970-1993	50 gelişmekte olan ülke	Engle-Granger eşbütünleşme ve Granger nedensellik	İHDB geçerli değil.
Smith (2001)	1950-97	Costa Rica	Johansen ve Engle-Granger eşbütünleşme	İHDB geçerli
Hatemi-J (2002)	1960-1999	Japonya	Granger nedensellik	İHDB ve BDİH geçerli
Awokuse (2003)	1961:1 -2000:4	Kanada	ECM, Toda ve Yamamoto nedensellik	İHDB geçerli
Abual-Foul (2004)	1976-1997	Ürdün	VAR ve ECM	İHDB geçerli
Karim (2005)	1972- 1999	Bangladeş	Granger nedensellik	İHDB geçerli değil
Mamun ve Nath (2005)	1976-2003	Bangladeş	Engle-Granger eşbütünleşme ve Granger nedensellik	İHDB geçerli
Mah (2005)	1979-2001	Çin	Sınır testi (ARDL-Bounds) eşbütünleşme analizi	İHDB ve BDİH geçerli
Chaudhary vd. (2007)	1973-2002	Bangladeş	Toda ve Yamamoto nedensellik	İHDB ve BDİH ile İTDB ve BDİT geçerli.
Sato ve Fukushige (2007)	1964-2004	Kuzey Kore	Toda ve Yamamoto nedensellik	Dönemin ilk yarısında İTDB geçerli
Ullah vd. (2009)	1970-2008	Pakistan	Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik	İHDB geçerli
Uddin ve Noman (2009)	1973(7)-2006(8)	Bangladeş	Johansen eşbütünleşme, ECM ve Granger nedensellik	İHDB ve BDİH geçerli
Herrerias ve Orts (2010)	1964-2004	Çin	Johansen eşbütünleşme ve ECM	İHDB geçerli
Lorde (2011)	1960-2003	Meksika	Johansen eşbütünleşme ve ECM	Uzun dönemde BDİH geçerli

Not: İHDB(ihracata dayalı büyüme), İTDB (ithalata dayalı büyüme), BDİH(büyümeye dayalı ihracat), BDİT(büyümeye dayalı ithalat), ECM(hata düzeltme modeli), VAR(vektör otoregressif model) anlamına gelmektedir.

İkinci grupta yer alan çalışmalar ise ilişkinin yönünün büyümeden ihracata doğru olduğunu ortaya koymuştur. Örneğin, Shan ve Tian (1998), Henriques ve Sadorsky (1996) ve Lorde (2011). Üçüncü grupta yer alanlar ise, ihracat ve büyüme arasında karşılıklı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Örneğin, Chow (1987), Mah (2005), Hatemi-J (2002), Chaudhary vd. (2007) ile Uddin ve Noman (2009). Dördüncü grup çalışmalar ise, söz konusu değişkenler arasında herhangi bir ilişki tespit edememiştir. Örneğin, Afxentiou ve Serletis (2000) ile Karim (2005). Beşinci grupta yer alan çalışmalar, ithalata dayalı büyüme hipotezini destekleyici yönde kanıtlara ulaşmıştır. Örneğin, Lawrence ve Weinstein (1999) ile Sato ve Fukushige (2007).

Tablo II: Konu İle İlgili Türkiye'ye İlişkin Ampirik Çalışmalar

Çalışma	Dönem aralığı	Kullanılan teknik	Ulaşılan sonuç
Bahmani-Oskooe ve Domac (1995)	1923-1990	Johansen eşbütünleşme ve ECM	İHDB ve BDİH geçerli
Yiğidim ve Köse (1997)	1980-1996	Granger nedensellik	BDİH geçerli (değişkenlerin logaritmik farkları ile)
Tuncer (2002)	1980-2000	Toda ve Yamamoto nedensellik	BDİH, İTDB ve BDİT geçerli
Şimşek (2003)	1960-2002	Johansen eşbütünleşme, ECM ve Granger nedensellik, etki-tepki analizi	BDİH geçerli
Demirhan (2005)	1990(1)-2004(1)	Johansen eşbütünleşme, ECM, Granger nedensellik	İHDB geçerli
Karagöl ve Serel (2005)	1955-2002	Johansen eşbütünleşme, ECM ve Granger nedensellik	BDİH geçerli
Erdoğan (2006)	1923-2004	Johansen eşbütünleşme, ECM ve Granger nedensellik	İHDB ve BDİH geçerli
Halıcıoğlu (2008)	1980-2005	Sınır(Bounds) testi eşbütünleşme analizi, Granger nedensellik	İHDB geçerli
Gerni vd. (2008)	1980-2006	Regresyon analizi ve Granger nedensellik	İTDB geçerli
Bilgin ve Şahbaz (2009)	1987-2007	Johansen eşbütünleşme, Granger ile Toda ve Yamamoto nedensellik	İHDB geçerli
İspir vd. (2009)	1989-2007	Markov rejim değişimleri	Daralma döneminden genişleme dönemine geçerken İHDB geçerli
Taştan (2010)	1985:1 ve 2009:5	Spektral analiz	İTDB ve BDİH geçerli
Kotil ve Konur (2010)	1989-2007	Granger nedensellik	İHDB geçerli

Not: İHDB(ihracata dayalı büyüme), İTDB (ithalata dayalı büyüme), BDİH(büyümeye dayalı ihracat), BDİT(büyümeye dayalı ithalat), ECM(hata düzeltme modeli) anlamına gelmektedir.

Tablo II üzerinde ulusal çalışmalar incelendiğinde ise, Kotil ve Konur (2010), Halıcıoğlu (2008), Demirhan (2005), Bilgin ve Şahbaz (2009) ile İspir vd. (2009)'e ait çalışmaların İHDB'yi destekleyici yönde kanıtlar elde ettikleri saptanmıştır. BDİH'yi destekleyici yönde sonuçlar ise, Yiğidim ve Köse (1997), Tuncer (2002), Şimşek (2003), Karagöl ve Serel (2005) ile Taştan (2010) tarafından elde edilmiştir. Üçüncü grup çalışmalar ise, ihracat ve büyüme arasında iki yönlü ilişki tespit etmiştir. Örneğin, Bahmani-Oskooe ve Domac (1995) ile Erdoğan (2006). Son olarak Gerni vd. (2008) ile Taştan (2010) ise, İTDB'yi destekleyici bulgular elde etmiştir.

III. VERİ SETİ, METODOLOJİ ve AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada 2005 Ocak-2011 Kasım döneminde zaman serisi analiz metotları kullanılarak *ithalat, ihracat, döviz kuru ve sanayi üretimi* arasındaki ilişkiler *kısa ve uzun vadeli dinamikleri* dikkate alan Vektör Hata Düzeltme (VEC) modeli yardımıyla incelenmiştir. Analiz için gerekli olan aylık seriler TCMB veri bankasından temin edilmiştir. Sanayi üretimi serisi 2005 baz yılı endeksi ile temsil edilirken, mal bedeli, navlun, sigorta ve yurt dışından yapılan diğer giderleri hesaba katan 2003 yılı bazlı ithalat ve ihracat değer endeksleri kullanılmıştır. Türkiye'nin rekabet gücünü yansıtan bir gösterge olan üretici fiyatları bazlı reel döviz kuru endeksi¹ ise 2003 yılını temel almaktadır.

A. Durağanlık Analizi: Birim Kök Testi

Çalışmamızda zaman serisi modellemesi kapsamında incelenmesi amaçlanan logaritması alınmış serilere Dickey-Fuller testine dayalı Genelleştirilmiş Dickey Fuller (ADF) durağanlık testi uygulanmıştır. ADF testi en genel haliyle (1) nolu modele göre uygulanmaktadır.

$$\Delta y_t = \varphi y_{t-1} + \sum_{j=1}^{p-1} \mathcal{G}_j^* \Delta y_{t-j} + u_t \quad (1)$$

Yukarıdaki modelin En Küçük Kareler Yöntemi OLS tahminine dayalı olarak gerçekleştirilen $H_0 : \varphi = 0$ ve $H_1 : \varphi < 0$ hipotezlerinin φ 'ın t-istatistiğe dayalı testi, ilgili zaman serisinin durağan olup olmadığını ortaya koymaktadır. Eğer, H_0 hipotezi kabul edilirse seri durağan olmakta, H_0 red edilirse ise bu durum serinin durağan olmadığını göstermektedir. Bu noktada, ADF birim kök testinin gerçekleştirilmesi için, serilerinin trend barındırıp barındırmadığı önem taşımaktadır. Pantula (1978) tarafından geliştirilen prensibe göre; eğer, bir y_t serisinin durağanlık testinde trend terimi kullanılmış ise, Δy 'nin durağanlık testinde ise sadece sabit terimin kullanılması gerekmektedir. Benzer şekilde, y_t 'nin durağanlık testi için sadece sabit terim kullanılmış ise, Δy 'nin durağanlık

¹ TCMB tarafından hesaplanan üretici fiyatları bazlı reel döviz kuru endeksine göre endeksin yükselişi Türk lirasının değer kazandığını, endeksin düşüşü ise değer kaybettiğini göstermektedir.

testi sabit terim kullanılmadan gerçekleştirilir (Lütkepohl, 2007:55). Çalışmada ADF testinin gerçekleştirilmesinde Pantula prensibinden istifade edilmiştir.

Tablo III: ADF Durağanlık Testi Sonuçları

Değişken	Deterministik Terimler	Gecikme Uzunluğu	Genelleştirilmiş Dickey-Fuller Test İstatistiği
<i>lsan</i>	Sabit Terimli	1	-3,20
Δ <i>lsan</i>	Terimsiz	10	-5,11
<i>lihde</i>	Sabit Terimli	1	-1,89
Δ <i>lihde</i>	Terimsiz	0	-5,00
<i>lithde</i>	Sabit Terimli	3	-2,26
Δ <i>lithde</i>	Terimsiz	2	-2,87
<i>lrkur</i>	Sabit Terimli	4	-2,46
Δ <i>lrkur</i>	Terimsiz	3	-5,19

Not: ADF testi için %1 kritik değerler; -3,51 (sabit terimli test), -2,59 (terimsiz test). Kritik değerler McKinnon (1996)'a dayanmaktadır. ADF testinin gecikme uzunluğu Akaike Bilgi Kriterini (AIC) minimum yapan değere göre belirlenmiştir.

Analize dahil edilen tüm seriler düzey durumlarında trend barındırmamaktadır. Dolayısıyla, *lsan*, *lihde*, *lithde* ve *lrkur* serilerinin ADF testi yalnızca sabit terim ile gerçekleştirilmiştir. Tablo III'de belirtildiği gibi tüm seriler 1. farklarında durağan hale gelmiştir.

B. Vektör Otoregressif (VAR) Modeli

Zaman serisi analizinde değişkenler arasında eş-anlılık mevcut ise değişkenlerin içsel ve dışsal olarak ayrılması gerekmemekte, dolayısıyla bütün değişkenlerin içsel olarak kabul edilmesi gerekmektedir (Asteriou and Hall, 2007: 279). Bu çerçevede, y_t ve z_t gibi iki değişken birbirlerinin hem içinde bulunan hem de geçmiş dönemlerdeki değerinden etkileniyorsa basit iki değişkenli bir model (2) ve (3) nolu modeller ile ifade edilebilir.

$$y_t = b_{10} - b_{12}z_t + \gamma_{11}y_{t-1} + \gamma_{12}z_{t-1} + \varepsilon_{yt} \quad (2)$$

$$z_t = b_{20} - b_{21}y_t + \gamma_{21}y_{t-1} + \gamma_{22}z_{t-1} + \varepsilon_{zt} \quad (3)$$

2 ve 3 no'lu modellerde y_t ve z_t değişkenleri durağan, ε_{yt} ve ε_{zt} korelasyonu olmayan beyaz gürültü hata terimleri olarak kabul edildiğinde 2 ve 3 no'lu denklemler 1. dereceden bir VAR (VAR(1)) modelini meydana getirmektedir. Buna göre, y_t değişkeni z_t değişkenini eş-anlı olarak etkilemekte bu etki $-b_{12}$ ile gösterilmekte ve z_t 'nin y_t üzerindeki eş-anlı etkisi ise $-b_{21}$ ile gösterilmektedir. Matris cebiri kullanılarak söz konusu sistem (4) nolu model şeklinde de yazılabilir (Enders, 2004:265).

$$BX_t = \Gamma_0 + \Gamma_1 x_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Burada;

$$B = \begin{bmatrix} 1 & b_{12} \\ b_{21} & 1 \end{bmatrix}, \quad x_t = \begin{bmatrix} y_t \\ z_t \end{bmatrix}, \quad \Gamma_0 = \begin{bmatrix} b_{10} \\ b_{20} \end{bmatrix}, \quad \Gamma_1 = \begin{bmatrix} \gamma_{11} & \gamma_{12} \\ \gamma_{21} & \gamma_{22} \end{bmatrix} \quad \text{ve} \quad \varepsilon_t = \begin{bmatrix} \varepsilon_{yt} \\ \varepsilon_{zt} \end{bmatrix} \quad \text{ile}$$

gösterilmektedir. (4) no'lu ifadenin her iki tarafı B^{-1} ile çarpıldığında standart bir VAR modeli aşağıdaki şekilde ifade edilir.

$$x_t = A_0 + A_1 x_{t-1} + e_t \quad (5)$$

a_{i0} , A_0 vektörünün i. elemanı, a_{ij} A_1 matrisinin i. satır, j.sütündeki elemanı ve e_{it} e_t vektörünün i. elemanı olarak tanımlandığında (5) no'lu model aşağıdaki biçimde ifade edilebilir.

$$y_t = a_{10} + a_{11} y_{t-1} + a_{12} z_{t-1} + e_{1t} \quad (6)$$

$$z_t = a_{20} + a_{21} y_{t-1} + a_{22} z_{t-1} + e_{2t} \quad (7)$$

(2) ve (3) no'lu ifadelerden oluşan sistem yapısal VAR modeli olarak tanımlanabilirken, (6) ve (7) no'lu denklemler standart VAR modelini oluşturmaktadır. Burada, e_{1t} ve e_{2t} , ε_{yt} ve ε_{zt} şoklarının bileşimidir, ayrıca $e_t = B^{-1} \varepsilon_t$ olduğundan e_{1t} ve e_{2t} (8) ve (9) no'lu denklemlerde görülüşü gibi hesaplanabilir. Beyaz gürültü süreci olan ε_{yt} ve ε_{zt} hem e_{1t} hem de e_{2t} sıfır ortalamaya, sabit varyansa sahip ve ardışık korelasyon içermemektedirler (Enders, 2004:265).

$$e_{1t} = (\varepsilon_{yt} - b_{12} \varepsilon_{zt}) / (1 - b_{12} b_{21}) \quad (8)$$

$$e_{2t} = (\varepsilon_{zt} - b_{21} \varepsilon_{yt}) / (1 - b_{12} b_{21}) \quad (9)$$

Analizimizdeki tüm seriler 1. fark değerlerinde ($I(1)$) durağan olduklarına göre; serilerin 1. fark değerleri ile VAR modeli kurmak seriler arasında özgün düzeylerince belirlenen uzun dönem ilişkisinin yitirilmesine neden olabilmektedir. Çoğu iktisat kuramı, 1. farklar arasında değil düzey değerleri arasındaki ilişkiden söz etmektedir. Eğer, seriler birbirine paralel eğilimler izliyor ise bu durum, birlikte dans eden bir çifte benzemekte olup her bir serinin rassal ilerlediğini ama aralarında ise bir birliktelik bulunduğu işaret etmektedir. Eşbütünleşik zaman serilerinin arakasındaki düşünce sezgisel olarak eş-zamanlılıktır (Gujarati, 1999:725-726). Dolayısıyla, çalışmadaki seriler arasında eş-bütünleşiklik ilişkisinin var olup olmadığının testi gereklidir.

C. VEC Modeli

VAR modeline dâhil edilen değişkenlerin durağan olmaması durumunda, durağanlığı sağlamak için fark alma işlemi gerçekleştirilmektedir. Bu noktada, eşbütünleşme (cointegration) yaklaşımı, değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkisinin varlığını ortaya çıkarmak için kullanılmakta ve fark alma işlemi sonucu oluşan bilgi kaybını engellemektedir. Değişkenlerin arasında bir uzun dönem denge ilişkisinin varlığı ise değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik olmalarına bağlıdır. Eşbütünleşme ilişkisi (10) no'lu denklem çifti ile ifade edilebilir (Bozoklu, 2005:82).

$$x_{1t} = \beta_1 + \beta_2 x_{2t} + \beta_3 x_{3t} + \beta_4 x_{4t} + e_t \quad (10)$$

$$e_t = x_{1t} - \beta_1 - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \beta_4 x_{4t}$$

Durağan olmayan seriler arasında uzun dönem bir denge ilişkisi varsa, bu durumda değişkenlerin eşbütünleşik olduğu kabul edilmektedir. Değişkenlerin uzun dönem denge ilişkisinden sapmalar göstermesi ve zaman içinde dengeye doğru yönelme süreci ise hata düzeltme (error correction) olarak tanımlanmaktadır (Brooks, 2002:388). Değişkenlerin denge değerlerinden sapması ise “denge hatası (e)” (equilibrium error) olarak tanımlanmakta ve değişkenler arasındaki ilişkinin durağan olması denge hatasının durağan olmasını gerektirmektedir (Enders, 2004 :322). (13) no’lu ifade matris biçimi ile ifade edildiğinde;

$$(1 - \beta_1 - \beta_2 - \beta_3 - \beta_4) \begin{bmatrix} x_{1t} \\ 1 \\ x_{2t} \\ x_{3t} \\ x_{4t} \end{bmatrix} = e_t \quad (11)$$

şeklini almaktadır. Kapalı biçimde ise, $\beta x_t = e_t$ olmaktadır; burada, β vektörü eşbütünleşme vektörüdür. Eşbütünleşik değişkenlerin önemli bir özelliği, zaman patikalarının uzun dönem denge değerinden sapmalar tarafından etkilenmesidir. Sistem uzun dönem dengesine dönüyorsa, bu durum değişkenlerden en az birinin kısa dönem dengesizliğe uyum gösterdiğine işaret etmektedir. Her eşbütünleşik sistem için bir hata düzeltme mekanizması işlemekte ve hata düzeltme modelleri değişkenler arasındaki kısa dönem dengesizliklerini de incelemektedir (Bozoklu, 2005:83-84). Hata düzeltme mekanizması 4 değişkenli ve gecikmesiz bir model için (12), (13), (14) ve (15) nolu denklemler ile ifade edilebilir.

$$\Delta x_{1t} = \alpha_{x1} (x_{1t} - \beta_1 - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \beta_4 x_{4t}) + \varepsilon_{x1t} \quad (12)$$

$$\Delta x_{2t} = \alpha_{x2} (x_{1t} - \beta_1 - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \beta_4 x_{4t}) + \varepsilon_{x2t} \quad (13)$$

$$\Delta x_{3t} = \alpha_{x3} (x_{1t} - \beta_1 - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \beta_4 x_{4t}) + \varepsilon_{x3t} \quad (14)$$

$$\Delta x_{4t} = \alpha_{x4} (x_{1t} - \beta_1 - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \beta_4 x_{4t}) + \varepsilon_{x4t} \quad (15)$$

şeklini almaktadır. Burada, $(x_{1t} - \beta_1 - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \beta_4 x_{4t})$ ifadesi uzun dönem dengesinden sapmaları göstermekte iken, her bir denklemdeki α katsayısı, hata düzeltme (error correction) ya da uyum katsayısı (adjustment coefficient) olarak isimlendirilmektedir. Hata terimleri ε beyaz gürültü özellikleri taşımakta, β katsayıları ise, uzun dönem denge katsayılarıdır. n değişkenli bir modelin kapalı matris biçiminde gösterimi ise (16) no’lu biçimdeki gibidir.

$$\Delta y_t = \Pi y_{t-1} + \Gamma_1 \Delta y_{t-1} + \dots + \Gamma_{p-1} \Delta y_{t-n+1} + u_t \quad (16)$$

(16)'no'lu modelde, kapalı matris biçimi ile ifade edilen vektör hata düzeltme mekanizmasında, $r[\Pi]$ ile gösterilen Π matrisinin rankı, eşbütünleşik vektör sayısını göstermektedir. n değişkenli bir modelde, Π matrisinin rankı sıfır ise, değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi bulunmamakta ve model durağan olmayan değişkenlerin farkı alınarak oluşturulmuş VAR modeline dönüşmektedir (Lütkepohl, 2007:89-90). (16) no'lu modeldeki Π matrisi, uzun dönem denge ve kısa dönem uyum katsayıları cinsinden ifade edildiğinde, 1 tane eşbütünleşme vektörü için Π matrisinin uzun ve kısa dönem katsayı matrisleri (17) no'lu biçimde gösterilebilir.

$$\Pi x_{t-1} = \alpha \beta' x_{t-1} = \begin{pmatrix} \alpha_{11} \\ \alpha_{21} \\ \alpha_{31} \\ \alpha_{41} \end{pmatrix} (\beta_{11} \quad \beta_{12} \quad \beta_{13} \quad \beta_{14}) \begin{pmatrix} x_{1t-1} \\ x_{2t-1} \\ x_{3t-1} \\ x_{4t-1} \end{pmatrix} \quad (17)$$

Model içinde birden fazla eşbütünleşme vektörü varolabileceği için, Π matrisinin rankını belirleyerek eşbütünleşme vektörlerinin ortaya çıkarılması gerekli olmaktadır. Bu çerçevede, Johansen (1988) tarafından geliştirilen yöntem Π matrisinin istatistiksel olarak sıfırdan farklı olan köklerinin belirlenmesine dayanmaktadır (Bozoklu, 2005:86).

$$\lambda_{trace}(r) = -T \sum_{i=r+1}^n (1 - \hat{\lambda}_i) \quad (18)$$

(18) no'lu ifade iz (trace) istatistiği olarak isimlendirilir ve boş hipotezi eşbütünleşim vektörünün r kadar ya da r 'den küçük olmasıdır. Alternatif hipotezi ise boş hipotezden büyük bir rank sayısıdır. r Π matrisinin rankını, $\hat{\lambda}_i$ matrisin tahmin edilen özdeğerlerini (karakteristik kökler), T ise gözlem sayısını ifade etmektedir (Brooks, 2002: 405).

Tablo IV: Johansen Eş-bütünleşim Testi Sonuçları

Sıfır Hipotezi	Alternatif Hipotez	Öz değerler	Trace İstatistiği	0,05 Kritik Değer	AIC
$r = 0$	$r > 0$	0,39	75,19	47,85	4
$r \leq 1$	$r > 1$	0,17	28,33	29,79	4
$r \leq 2$	$r > 2$	0,07	11,28	15,49	4

Tablo 4'de görüleceği üzere Johansen (1988) tarafından geliştirilen yönteme göre değişkenler arasında bir uzun dönemli ilişki (bir eşbütünleşme vektörü) tespit edilmiş, dolayısıyla eşbütünleşme ilişkisi VAR sistemine eklenmiş ve buradan da VEC modeli elde edilerek model tahmin edilmiştir. Eşbütünleşme ilişkisine göre normalleştirilmiş sanayi üretimi endeksinin ihracat, ithalat ve reel döviz kuru ile olan uzun dönemli ilişkisi 26 (no)'lu ifadede verilmiştir. Model tahmin sonuçlarına göre, uzun dönemde tahmin edilen tüm katsayılar teorik beklenti ile uyumludur.

$$\Delta lsan = -3,97 + lsan(-1) + 2,75lihde(-1) - 2,93lithde(-1) - 0,05lrkur(-1) \quad (26)$$

$$t\text{-istatistiği: } [6,52] \quad [-8,13] \quad [-0,33]$$

VEC modellenin sonuçları uzun vadede, ihracattaki artışın sanayi üretimini olumlu yönde etkileyeceğini ortaya koymaktadır. Buna göre, ihracatın artmasının uzun vadede sanayi üretimini destekleyici bir unsur olarak iktisadi büyümeyi ve istihdamı olumlu yönde etkileyeceğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bu durum İHDB hipotezinin doğrulandığını ortaya koymaktadır. Bu noktada, Türk sanayi sektörünün yapısına uygun mikro ve makro ölçekli politikaların uygulanmasının yanı sıra reel döviz kurunun seviyesi de sürdürülebilir kalkınma açısından önem taşıyacaktır. Model bulgularına göre, TCMB tarafından hesaplanan reel döviz kurunun yükselmesi yani TL'nin değer kazanması, uzun vadede sanayi üretimini teşvik edici bir unsur olmayacak ve hatta sanayinin rekabet gücünü olumsuz etkileyen bir unsur haline alabilecektir. Ancak, katsayının istatistiksel olarak anlamsız bulunması TCMB tarafından hesaplanan reel döviz kuru endeksinin sanayi üretimi üzerindeki etkileri ölçmekte yetersiz olduğunu da ortaya koymaktadır.

Türk sanayi önemli ölçüde ara ve sermaye malı ithalatına bağlıdır. Dolayısıyla, Türkiye'de ithalatın sanayi üretimini önemli yönde etkileme potansiyeli mevcuttur. VEC modeli bulguları ithalat artışından uzun vadede sanayi sektörünün olumsuz etkileneceğini ortaya koymaktadır. Buna göre, ithalatın artışı sonucunda uzun vadede sanayi sektörünün hacminin daralacağı, yurt içi talebin daha çok ithal malları ile karşılanacağı söylenebilir. Bu durum İTDB hipotezinin geçerli olmadığını ortaya koymaktadır.

VEC modellerinde hata düzeltme katsayısının negatif ve istatistiksel açıdan anlamlı olması durumunda değişkenler uzun dönem denge değerine doğru yönelecek, denge durumundan kısa dönemli sapmalar ise düzeltilenecektir. VEC modeli tahmini sonucunda, sanayi üretimi denkleminde ait hata düzeltme katsayısı $(-0,32)$ 'nin t -istatistiği $-1,77$ olarak bulunmuştur. Hata düzeltme katsayısının hem negatif hem de %10 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunması kısa dönemli dengesizliklerden dengeye doğru yönelme olduğunu ortaya koymaktadır. Böylelikle, ihracat, ithalat ve reel döviz kuru'nun neden olduğu sanayi üretimindeki belirsizliğin ortadan kalkacağına ve ihracat, ithalat ve reel döviz kurunun sanayi üretiminde değişmeye neden olacağına işaret edilmiştir.

SONUÇ

Türkiye ekonomisi, 24 Ocak 1980 kararları ile birlikte yapısal değişim süreci içerisinde girmiştir. Ekonomik liberalizasyon ilkesi doğrultusunda, 1980 yılına kadar uygulanan ithal ikameci sanayileşme stratejisi terk edilerek bunun yerini dışa açık büyüme stratejisi almış ve ihracata yönelik sektörler teşvik edilmiştir. Ancak, bu süreçte sanayi üretiminin önemli ölçüde sermaye ve ara malı ithalatına bağlı olması ihracatın önemli ölçüde ithalata bağlı olmasını da beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla, sanayi üretimi, ihracat ve ithalat arasındaki ilişkilerin bu makroekonomik değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkileri dikkate alan zaman serisi metotları ile irdelenmesi zorunlu hale gelmiştir.

Bu çalışmada, ihracat ve ithalatın sanayi üretimi ve dolayısıyla da iktisadi büyüme üzerindeki uzun vadeli etkileri VEC model çerçevesinde incelenmiştir. Model sonuçları, Türkiye'nin ihracatındaki artışın iktisadi büyümeye ivme kazandıran bir unsur olacağını ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle İHDB hipotezi doğrulanmıştır. Dolayısıyla, makro ekonomik istikrarın sağlanmasında ve sürdürülmesinde ihracatta artış meydana getirecek iktisat politikalarının uygulanmasının önemli olduğu söylenebilir. Sanayi sektörünün önemli ölçüde ara ve sermaye malı ithalatına bağlı olması nedeniyle kısa vadede ithalattaki artış büyümenin dinamiği olabilse de çalışmada elde edilen eşbütünlüşme ilişkisi ithalattaki artışın uzun vadede sanayi üretimini olumsuz etkilediğine işaret etmektedir. Bu durum, İTDB hipotezinin doğrulanmadığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle, dış ticaret açığını azaltmaya yönelik ticari politikaların kararlılıkla uygulanması istikrarlı büyüme oranları elde edebilmek için önem taşımaktadır.

Çalışmada ayrıca, Türkiye'nin rekabet gücündeki değişikliklerin üretim kararları üzerindeki olası etkileri TCMB tarafından hesap edilen üretici fiyatları bazlı reel döviz kurunun modele dâhil edilmesiyle incelenmiştir. Reel döviz kuru endeksinin katsayısı istatistiksel olarak anlamsız bulunsa da, eşbütünlüşme denklemi Türk lirasının değer kazanmasının sanayi üretimini olumsuz etkileyebileceğine işaret etmektedir. Bu çerçevede, TCMB'nin fiyat istikrarı amacı doğrultusunda uyguladığı politikalar Türk Lirasına değer kazandırabilecek ve dolayısıyla yurtiçi talebin daha çok ithal malları ile karşılanmasına yol açabilecektir. Katma değeri yüksek mal ve hizmet ihracatı arttırılmadıkça cari açığın finansmanını kolaylaştırmak için uygulayacağı "yüksek faiz-düşük kur politikası"nın uzun vadede Türk sanayinin gelişimini sekteye uğratmaktan öteye gidemeyeceği açıktır.

KAYNAKÇA

- ABUAL-FOUL, Bassam (2004), "Testing the export-led growth hypothesis: evidence from Jordan", *Applied Economics Letters*, 11:6, 393-396.
- ADJAYE, John Asafu ve Debasish CHAKRABORTY (1999), "Export-led Growth and Import Compression: Further Time Series Evidence From LDCs", *Australian Economic Papers*, 38(2), 164-175.
- AFXENTIOU, Panos ve Apostolos SERLETIS (2000), "Output Growth and Variability of Export and Import Growth: International Evidence from Granger Causality Tests", *The Developing Economies*, XXXVIII-2, 141-63.
- ASTERIOU, Dimitrios. & Stephen G. HALL (2007). *Applied Econometrics A Modern Approach using E-Views and Microfit*, Palgrave MacMillan.
- AWOKUSE, Titus O. (2003), "Is the export-led growth hypothesis valid for Canada?", *Canadian Journal of Economics*, 36(1), 126-136.
- AWOKUSE, Titus O. (2008), "Trade Openness and Economic Growth: Is Growth Export-Led or import-Led?", *Applied Economics*, 40, 161-173.
- BAHMANI-OSKOOE, M. ve I. DOMAC (1995), "Export growth and economic growth in Turkey: evidence from cointegration analysis", *METU Studies in Development*, 22, 67- 77.
- BALASSA, Bela (1978), "Exports and economic growth: Further evidence", *Journal of Development Economics*, 5, 181-189.
- BALASSA, Bela (1985), "Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock", *Journal of Development Economics* 4(1), 23- 35.
- BHAGWATI, Jagdish (1978), *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge, MA: Ballinger.

- BİLGİN, Cevat ve Ahmet ŞAHBAZ (2009), “Türkiye’de Büyüme ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkileri”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 8(1): 177-198.
- BROOKS, Chris (2008), *Introductory Econometrics for Finance*, Cambridge University Press.
- BOZOKLU, Şeref (2005), Banka Kredisi Aktarım Mekanizması: VAR Yaklaşımı, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi
- CHAUDHARY, Muhammad A., SHIRAZI, Nasim S. ve Munir A.S. CHOUDHARY (2007), “Trade Policy And Economic Growth In Bangladesh: A Revisit”, *Pakistan Economic and Social Review*, 45(1), 1-26.
- CHOW, Peter C.Y. (1987), “Causality between export growth and industrial development: empirical evidence from newly industrialized countries”, *Journal of Development Economics*, 28, 265–76.
- CHENERY, Hollis B. (1961), Comparative Advantage and Development Policy, *American Economic Review*, 51(1), 18-51.
- DAWSON, Philip J. (2006), “The export–income relationship and trade liberalisation in Bangladesh” *Journal of Policy Modeling*, 28, 889–896.
- DEMİRHAN, Erdal (2005), “Büyüme Ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği”, *Ankara Üniversitesi Sbf Dergisi*, 60 (4), 75-88.
- ENDERS, Walter (2004), *Applied Econometric Time Series*, John Wiley Sons
- ERDOĞAN, Savaş (2006), Türkiye’nin İhracat Yapısındaki Değişme Ve Büyüme İlişkisi: Koentegrasyon Ve Nedensellik Testi Uygulaması”, *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Sayı 10, Yıl 9, 30-39.
- FEDER, Gershon (1983), “On exports and economic growth”, *Journal of Development Economics*, 12(1- 2), 59- 73.
- GERNİ Cevat, EMSAN, Ö. Selçuk ve M. Kemal DEĞER (2008), “İthalata Dayalı İhracat ve Ekonomik Büyüme: 1980-2006 Türkiye Deneyimi”, 2. *Ulusal İktisat Kongresi*, DEÜ, İzmir.
- GUJARATI Damodar N. (1999), *Temel Ekonometri*, Literatür Yayıncılık.
- HALICIOGLU, Ferda (2007), “A Multivariate Causality Analysis of Export and Growth for Turkey”, *EERI Research Paper Series*, No 5/2007.
- HATEMI-J, Abdunasser (2002), “Export performance and economic growth nexus in Japan: a bootstrap approach”, *Japan and the World Economy*, 14(1), 25-33.
- HENRIQUES, I. ve P. SADORSKY (1996), “Export-led growth or growth driven exports? The Canadian case”, *Canadian Journal of Economics*, 3,541–555.
- HERRERIAS, María J. ve Vicente ORTS (2010), “Is the Export-led Growth Hypothesis Enough to Account for China’s Growth?”, *China & World Economy*, , 18(4), 34-51.
- İSPIR, M. Serdar, AÇIKGÖZ E. Bernur ve Mine YILMAZER (2009), “Türkiye’nin Büyüme Dinamiğinde İhracat Mı İthalat Mı Daha Etkin?” *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(1), 59-72.
- JIN, Jang C. (2000), “Openness and growth: an interpretation of empirical evidence from East Asian countries”, *The Journal of International Trade & Economic Development: An International and Comparative Review*, 9(1), 5-17.
- JOHANSEN, Soren (1988), “Statistical Analysis of Cointegrating Vectors”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3) pp. 231-254.
- KARAGÖL, Erdal ve Alpaslan SEREL (2005), “Türkiye’de İhracat ve GSMH Arasındaki İlişkinin Koentegrasyon Yöntemiyle İncelenmesi”, *İ.Ü.İktisat Fakültesi Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Cilt:50, 1030-1040.
- KARIM, Nesarul (2005), “Export and Industrial Development in Bangladesh: An Econometric Investigation for Two Way Causation”, *Pakistan Journal of Social Sciences*, 3 (1), 145-151.
- KOTIL, Erdoğan ve Fatih KONUR (2010), “The relationship between growth and foreign trade in Turkey: a Granger causality approach (1989-2007)”, *Middle Eastern Finance and Economics*, 1(6), 32-40.
- KRUEGER, Anne O. (1978), Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences, National Bureau of Economic Research, New York.

- LAWRENCE, Robert Z. ve David E. WEINSTEIN (1999), "Trade and growth: import-led or export-led? Evidence from Japan and Korea", *NBER Working Paper* No. 7264.
- LORDE, Troy (2011), "Export-led Growth: A Case Study of Mexico", *International Journal of Business, Humanities and Technology*, 1(1), 33-44.
- MACKINNON, James G. (1996), "Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests", *Journal of Applied Econometrics*, 11(6), 601-618.
- MAH, Jai S. (2005), "Export expansion, economic growth and causality in China", *Applied Economics Letters*, 12:2, 105-107.
- MAMUN, K. A. Al ve Hiranya K. NATH (2005), "Export-led growth in Bangladesh: a time series analysis", *Applied Economics Letters*, 12, 361-364.
- MARIN, Dalia (1992), "Is the Export-Led Growth Hypothesis Valid for Industrialized Countries?", *The Review of Economics and Statistics*, 74(4), 678-688.
- MOOSA, Imad A. (1999), "Is the export-led growth hypothesis valid for Australia?", *Applied Economics*, 31(7), 903-906.
- OLGUN, Hasan (1979), "1979 Yılında Türk Ekonomisinde Ana Gelişmeler" *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 6 (22-23), 165-199.
- PANTULA, Sastry G. (1989), "Testing For Unit Roots in Time Series Data", *Econometric Theory*, 5(2), 256-271.
- RAM, Rati. (1985), "Exports and economic growth: some additional evidence", *Economic Development and Cultural Change*, 33(2), 415-25.
- REPPAS, Panayiotis A. ve Dimitris K. CHRISTOPOULOS (2005), "The export-output growth nexus: Evidence from African and Asian countries", *Journal of Policy Modeling*, 27, 929-940.
- SATO, Sumie ve Mototsugu FUKUSHIGE (2007), "The End of Import-Led Growth? North Korean Evidence", COE 21st Century Center of Excellence Program: Behavioral Macrodynamics based on Surveys and Experiments, *Discussion Paper No.223*
- SHAN, Jordan ve TIAN Gary G. (1998), "Causality Between Exports and Economic Growth: The Empirical Evidence from Shanghai", *Australian Economic Papers*, 37(2), 195-202.
- SMITH, Emilio J. (2001), "Is The Export-Led Growth Hypothesis Valid For Developing Countries? A Case Study of Costa Rica", *United Nations Conference on Trade and Development, Policy Issues In International Trade and Commodities Study Series No. 7*, United Nation Publication, New York and Genevo.
- ŞİMŞEK, Muammer (2003), "İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Türkiye Ekonomisi Verileri ile Analizi, 1960-2002", *D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 18(2), 43-63
- TAŞTAN, Hüseyin (2010), "Türkiye'de İhracat, İthalat Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkilerinin Spektral Analizi", *Ekonomi Bilimleri Dergisi* 2(1), 2010, 87-98.
- TUNCER, İsmail (2002), "Türkiye'de İhracat, İthalat Ve Büyüme: Toda-Yamamoto Yöntemiyle Granger Nedensellik Analizleri (1980-2000)", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(9), 90- 106.
- UDDIN, M. Gazi Salah ve Abdullah M. NOMAN (2009), "Causality between Industrial Production and Exports in Bangladesh", *2nd International Conference (GBMF) on World Financial Crisis and Global Business Challenges*, Senate Bhaban, University of Dhaka, Dhaka.
- LUTKEPOHL, Helmut (2007), Univariate Time Series Analysis. In Lütkepohl, Helmut and Markus KRATZIG, (Eds.), *Applied Time Series Econometrics* (pp. 8-84). New York: Cambridge University Press.
- ULLAH, Sami, ZAMAN, B., FAROOQ, M. ve A. JAVID, 2009. "Cointegration and Causality between Exports and Economic Growth in Pakistan", *European Journal of Social Sciences*, 10(2), 264-272.
- YİĞİDİM, Aslan ve Nezir KÖSE (1997), "İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, İthalatın Rolü: Türkiye Örneği (1980-1996)", *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 8 (26), 71-85.

Telekomünikasyon Sektöründe Çalışan Personelin İletişim Becerileri Düzeylerinin İncelenmesi

Prof. Dr. Edip ÖRÜCÜ

Balıkesir Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, BALIKESİR

Oğuzhan KIVRAK

Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme AD, Doktora Öğrencisi, BALIKESİR

ÖZET

Bu çalışmada, insanların iletişimini kolaylaştıran, onlara alt yapı hizmeti sağlayan ve aradaki mesafeleri kısaltan çalışanların iletişim becerilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Ayrıca yaş, çalışma birimi, eğitim seviyesi ve meslekte geçirdiği süre değişkenlerine göre iletişim becerisi algılarının anlamlı bir farklılık oluşturulup oluşturmadığı da araştırılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunu, X ve Y firmasındaki çalışan toplam 800 kişi oluşturmuştur. Veriler Ersanlı ve Balcı (1998) tarafından geliştirilen "İletişim Becerileri Anketi" ve çalışanların demografik özelliklerini belirlemek amacıyla araştırmacı tarafından hazırlanan "Kişisel Bilgi Formu" ile elde edilmiştir. Çalışanlara gelir düzeyi ile ilgili sorunun sorulmamasının nedeni, özel kurum çalışanlarının bu konuda çok daha hassas olmasından kaynaklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: İletişim Becerisi, Telekomünikasyon, İletişim Becerileri Anketi

JEL Sınıflaması: D83, L96, M19

A Study On Communication Skill Levels Of Telecommunication Sector Employees

ABSTRACT

The purpose of this study is to specify the communication skills of the specialist, who provide people the means to communicate over great distances, who provide the people the necessary infrasutstructure for this connected world. Also is examined the difference in their definition of communication skills depending on their age, area of expertise, education level and time spent in the field. The subject group consists of 800 employees from companies X and Y. The data has been collected via the "Communication Skills Scale" survey which has been designed by Ersanlı and Balcı (1998), and the "Personal Information Form" which was prepared by the researcher with the aim of specifying the demographic information of employees. The data has been collected via the "Communication Skills Scale" survey which has been designed by Ersanlı and Balcı (1998), and the "Personal Information Form" survey designed by the researcher, and has been designed to specify demographic attributes. The income level of the participants was not examined, as private sector employees tend not to disclose this information.

Anahtar Kelimeler: Communication, Telecommunication, Communication Skills

JEL Classification: D83, L96, M19

I. GİRİŞ

İnsanların yemek yemek, barınmak gibi temel gereksinimlerinden biri olan iletişimi, insanın kendisini ifade etmesi, kendini tanımlaması ve başkalarını da anlaması ile ilgili bir süreç olarak tanımlayabiliriz.

Günümüzde teknolojinin çok hızlı gelişmesiyle iletişim olanaklarında büyük kolaylıklar sağlanmıştır. Uzun mesafeler kısalmış, günler hatta haftalar süren iletişim süreleri saniyelere inmiş, ses ile birlikte görüntünün de iletilmesiyle iletişimin kalitesi daha da artmıştır. Bütün bunlar telekomünikasyon sektörünün son 10 yılda hızlı gelişmesi ile olmuştur.

Etkili iletişim becerileri, her türlü insan ilişkisinde ve her türlü meslek alanında ilişkileri kolaylaştırıcı olabilmektedir (Korkut, 2005: 143-149). Her türlü meslek alanında kolaylaştırıcı olan bu beceri, insanların iletişimde dolaylı yoldan da olsa katkısı olan telekomünikasyon çalışanlarında ne durumdadır?

Telekomünikasyon sektöründe yapılan bu çalışmanın amacı, insanların iletişimini kolaylaştıran, onlara alt yapı hizmeti sağlayan ve aradaki mesafeleri kısaltan çalışanların iletişim becerilerinin belirlenmesidir. Ayrıca cinsiyet, yaş, medeni durum, çalışma birimi, eğitim seviyesi ve meslekte geçirdiği süre değişkenlerine göre iletişim becerisi algılarının anlamlı bir farklılık oluşturup oluşturmadığı da araştırılmıştır. Bu çalışma için telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren iki firmaya anket uygulaması yapılmış olup, anket sonuçları yorumlanmıştır. Bu çalışmada uygulanan anket şu ana kadar eğitim, sağlık, emniyet müdürlüğüne uygulanmış olup, telekomünikasyon sektöründe uygulanmamıştır. İletişim beceriler anketi ilk kez telekomünikasyon sektörüne bu çalışma ile uygulanmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde iletişim becerileri kavramı açıklanmaya çalışılacaktır. Daha sonra iletişim becerileri ile ilgili yapılan araştırmalar üzerine bilgiler verilecektir. İkinci bölümde ise telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren 2 firmada yapılan uygulama ve araştırma sonucu elde edilen bulgular ele alınmıştır.

II. LİTERATÜR TARAMASI

İnsanlığın ortaya çıkışından günümüze kadar insanların birbirleriyle olan etkileşim sürecinde iletişim büyük rol oynamaktadır. İnsanlar birbirlerini anlayabilmek, kendilerini ifade edebilmek için iletişim kurarlar. Bir başka ifadeyle iletişim, insanın kendini, duygu ve düşüncesini, gereksinimlerini anlatma ve başkalarını anlama yoludur. İki kişinin duygu, düşünce ve bilgilerini paylaşarak birbirini anlaması ile ilgili bir süreçtir (Üstün, 2005: 88-94).

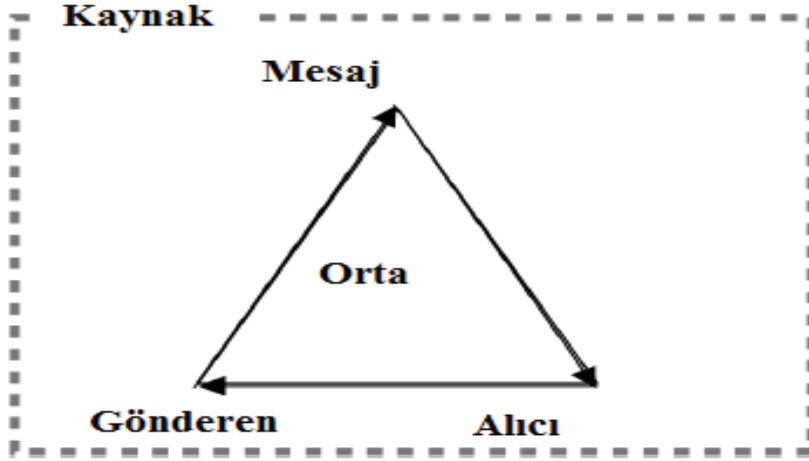
Gelişen teknoloji bir yandan iletişimi kolaylaştırırken, diğer taraftan karmaşıklaşan dünya ise, iletişimi giderek zorlaştırmaktadır. Bu nedenle günümüzde iletişim, bir insanın teknik olarak bilmesi ve becerilerini iyice geliştirmesi gereken araç olmuştur (Ersanlı, 1998: 7-12).

İletişim "Birbirlerine ortamdaki nesnelere, olaylar, olgularla ilgili değişimleri haber veren, bunlara ilişkin bilgilerini birbirine aktaran, aynı olgular, nesnelere, sorunlar karşısında benzer yaşam deneyimlerinden kaynaklanan, benzer duygular taşıyıp bunları birbirine ifade eden insanların oluşturduğu topluluk ya da toplum yaşamı içinde gerçekleştirilen tutum, yargı, düşünce ve duygu bildirimleridir (Oskay, 2001: 9).

Barrett (2006: 385 - 390) iletişimi, anlamların sözlü ya da sözsüz olarak, bir insandan başka bir insana ya da birçok insana aktarımı olarak tanımlamıştır.

Ayrıca iletişimin bir kişiden diğerine gönderen, mesaj ve alıcıdan oluşan basit bir üçgen olarak tasvir etmiştir.

Şekil -1: İletişim Üçgeni Barrett (2006)



Kaynak: Barrett, D. J. (2006), Strong communications Skills a must for today's leader. Handbook of Business Strategy, 386, 385-390.

Bilgi, veri, fikir, düşünce, algı, anlayış, sezgi, arzu, istek ve duyguların bir kişiden diğerine aktarılarak karşılıklı etkileşimin sağlanması süreci iletişim olarak tanımlanmaktadır (Ekinci, 2006:1).

Son yıllarda iletişim olanaklarının artması ve iletişimin yaşamdaki önemli unsur olması nedeni ile yurt içi ve yurt dışında bir dizi çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaya ilişkin araştırmalar sağlık, eğitim, emniyete yönelik olmuştur. Yurt içinde yapılan çalışmalarda bu makalede de kullanılan Ersanlı ve Balcı (1998) tarafından geliştirilen İletişim Becerileri Anketi kullanılmıştır ve bu ankette yapılan faktör analizi sonucunda maddelerin üç boyut altında toplandığı görülmüş ve bu boyutlar, içerikleri dikkate alınarak zihinsel, duygusal ve davranışsal iletişim becerileri adlarını almıştır (Ersanlı & Balcı, 1998).

İnsanlar iletişimi sadece bilgi alış veriş için kullanmazlar ayrıca duygu ve düşünceleri içinde kullanırlar. Bir başka deyişle, duygusal iletişim, iletişim kuran insanların duyguları arasında karşılıklı bir etkileme süreci olarak kabul edilmektedir (Bartsch & Hübner, 2005, 2). Davranışsal iletişim ise bir psikolojik yapı olup, insanların günlük davranışlarında kullandığı bir iletişim biçimidir. Özellikle, insanların duygularını, ihtiyaçlarını ve düşüncelerini ifade etmek için dolaylı mesajlarla ve davranışsal etkiler yolu ile eğilimlerini gösterir (en.wikipedia.org). Birey çevresi ile ilişkilerinde zihinsel sisteminden yararlanır. Bireyin çevresi sayısız uyarıcılarla çevrilidir. Çoğu zaman aralarındaki farklılıklar hayli belirsiz olan bu uyarıcıları birbirinden ayırt etmeye bazen bireyin algılama kapasitesi yetmeyebilir. Bu nedenle birey, uyarıcıları önce kendi aralarında gruplandırır, daha sonra da bu grupları birbiri ile ilişkilendirir. Bu gruplandırma

ya da sınıflandırma süreci, bireyin, çevreye tepkisini kolaylaştırırken aynı zamanda onun çevresine uyumuna da yardımcı olur (İnceoğlu, 2010, 25).

Zihinsel, duygusal ve davranışsal boyutları bulunan iletişim becerileri anketinin çalışmalarda kullanılması ile çeşitli bulgular elde edilmiştir.

Hatice Kumcağız ve arkadaşlarının (2010: 49-56) Samsun ili çevresinde hemşirelere yaptıkları araştırmada lisans ve üzeri eğitimin, hemşirelerin iletişim becerilerinin davranışsal boyutunun olumlu yönde etkilediği saptanmıştır. Hemşirelerin çalışma yıllarına göre, 20 yıl ve üzeri çalışanların iletişim becerilerinin diğerlerine göre daha yüksek olduğu bulunmuş olup, ($p<0.05$) poliklinik hemşiresi olarak çalışan hemşirelerin iletişim becerisinin davranışsal alt boyutunda diğer ünitelerde çalışan hemşirelere göre daha yüksek olduğu bulunmuştur ($p<0.05$).

Musa (2006), emniyet teşkilatı emniyet hizmetleri sınıfı personeli üzerine yaptığı bir çalışmada iletişim becerisini personelin yaş, cinsiyet, çalıştığı birim, medeni hali, çocuk sayısı, eğitim durumu, meslekte çalıştığı süre ve meslekten önce yaşadığı yerleşim yeri değişkenleri açısından incelemiştir. Bu çalışmada yaşa göre iletişim beceri düzeyinde anlamlı bir farklılık olmadığı, yalnız cinsiyet faktörüne göre kadın personelin erkek personele göre zihinsel iletişim becerilerinin daha yüksek olduğu, duygusal, davranışsal ve toplam puanlarına göre iletişim becerilerinde anlamlı farklılık olmadığını bulunmuştur.

Bir başka araştırma olan mühendis ve hukuk fakültesi öğrencilerinin iletişim becerileri açısından incelenmesi de Toy (2007) tarafından yapılmıştır. Yapılan araştırmada, farklı mesleksel yönelimlerde bulunmuş iki fakülte öğrencilerinin, cinsiyet ve gördükleri üniversite eğitiminin etkileri göz önünde bulundurulurken iletişim becerileri karşılaştırılmıştır.

Özden (2009: 115-124) ve arkadaşları da ilgili iletişim anketini beden eğitimi ve spor yüksek okulu öğrencileri üzerinde araştırmış, iletişim becerisini bazı değişkenler açısından incelemiştir.

Karagöz(2008: 81-98) ve arkadaşı ilgili iletişim becerileri anketini faktör analizi metodu ile geliştirmeyi amaçlamıştır. Bunun için öğrenme süreci içinde öğrencilerin kendileri için anlam taşıyan ve öğretim elemanlarından bekledikleri iletişim becerilerini belirlenmiştir.

Eğitim sektöründe, bu anket Türkçe öğretmen adaylarının iletişim becerilerine ilişkin görüşlerinin belirlenmesi için Çetinkaya (2011: 567-576) tarafından yapılmıştır. Bu çalışma sonucunda, Türkçe öğretmen adaylarının iletişim becerilerine ilişkin görüşler olumlu belirlenmiş, iletişim becerisi ile annenin ve babanın eğitim durumu değişkenleri arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Cinsiyet ve sınıf farklılıkları açısından ise anlamlı bir farklılık elde edilmiştir.

Yurt dışında Loureiro (2009: 265 - 271) ve arkadaşlarının yaptığı bir araştırmada ise; Portekizde 3.sınıf tıp öğrencilerinin iletişim ve klinik beceri kursundan önce ve sonra iletişim becerilerini öğrenilmeye çalışılmıştır.

III. YÖNTEM

A. Araştırmanın Amacı

Araştırma, Telekomünikasyon sektöründe çalışan personelin iletişim becerilerinin yaş, medeni durum, çalışma birimi, eğitim seviyesi ve meslekte geçirdiği süre değişkenleri açısından anlamlı bir farklılık oluşturup oluşturmadığını belirlemeye yönelik betimsel bir çalışmadır.

B. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışanların, çalıştıkları sektörden bağımsız olarak belli düzeyde iletişim becerisine sahip olmaları gereklidir. Bu araştırma, insanların iletişim olanaklarını kolaylaştıran telekomünikasyon sektörü çalışanlarının iletişim becerilerinin yaş, meslekte çalıştığı süre, eğitim durumu ve çalıştığı birim değişkenleri açısından anlamlı farklılıklar taşıyıp taşımadığını belirlemeye yönelik betimsel bir çalışmadır. Bu araştırma doğrultusunda aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır:

H1: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde yaşa göre farklılaşma vardır.

H2: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde çalışma yıllarına göre farklılaşma vardır.

H3: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde eğitim durumlarına göre farklılaşma vardır.

H4: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde çalışma birimlerine göre farklılaşma vardır.

C. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Çalışma, Aralık 2011 tarihinde telekomünikasyon sektöründe bulunan X ve Y firmasında yapılmıştır. X firmasında 200, Y firmasında ise 600 çalışan bulunmaktadır. Bu çalışma ilgili firmaların operasyon, yazılım geliştirme, iş geliştirme, test, finans ve yönetim birimlerinde yapılmıştır. İlgili birimlerde toplam çalışan sayısı 170'dir. Konu ile ilgili sektör çalışanlarına anketin internet üzerindeki adresi ve çalışan insanlara anketin dağıtılması ve sonradan tekrar toplanması ile olmuştur.

D. Veri Toplama Araçları

Veri toplama aracı olarak, kişisel bilgi formu ve iletişim becerileri anketi ölçeğinden oluşan soru formu kullanılmıştır. Kişisel bilgi formu araştırmacının kendisi tarafından hazırlanmıştır.

Kişisel bilgi formunda aşağıda verilen değişkenlere ait sorular yer almıştır.

- Yaş
- Cinsiyet
- Medeni Durum
- Mesleği Seçme Durumu
- Çalışma Birimi
- Çalışma Süresi
- Eğitim Durumu

Bu çalışmada kullanılan, İletişim Becerileri Anketi Erganlı ve Balcı (1996) tarafından geliştirilmiş ve kullanılmıştır.

İletişim Becerileri Anketi

İlgili anket iletişim becerileri düzeyini ölçmek için Ersanlı ve Balcı (1996) tarafından geliştirilmiş olup 5 li likert tipi bir ankettir. Anket zihinsel, duygusal ve davranışsal açıdan iletişim becerilerini ölçmektedir. Her bir boyutu ölçen 15 madde vardır. Her boyuta giren maddeler aşağıda görülmektedir:

Zihinsel: 1,3,6,12,15,17,18,20,24,28,30,33,37,43,45

Duygusal: 5,9,11,26,27,29,31,34,35,36,38,39,40,42,44

Davranışsal: 2,4,7,8,10,13,14,16,19,21,22,23,25,32,41

Maddeler, “her zaman”, “genellikle”, “bazen”, “nadiren”, “hiçbir zaman” olarak yanıtlanmaktadır. Boyutlarda ve genel (toplam) iletişim becerisinde yüksek puan, daha yüksek iletişim becerisine karşılık gelmektedir.

Ersanlı ve Balcı (1998: 7-12), 500 üniversite öğrencisi üzerinde yaptıkları uygulamanın ardından güvenilirliği test etmek üzere bir ay sonra 170 kişilik bir gruba tekrar uygulama yapmışlardır. İki yarım test yöntemi ile yapılan güvenilirlik çalışmasında iki yarı güvenilirlik katsayısı $r=.64$ ve test tekrar test yöntemi ile yapılan güvenilirlik çalışmasında $r=.68$ bulunmuştur. Ölçeğin iç tutarlılığını belirlemek amacıyla hesaplanan Cronbach Alpha katsayısı ise $.72$ olarak bulunmuştur. Yapılan faktör analizi sonucunda maddelerin üç boyut altında toplandığı görülmüş ve bu boyutlar, içerikleri dikkate alınarak zihinsel, duygusal ve davranışsal iletişim becerileri adlarını almıştır. Boyutlardan her biriyle toplam iletişim becerileri puanı arasındaki korelasyonlar sırası ile $.83$, $.73$ ve $.82$ 'dir. Korkut (1996) tarafından geliştirilen “İletişim Becerilerini Değerlendirme Ölçeği” ile yapılan geçerlik çalışmasında da ölçeğin geçerlik katsayısı $.70$ bulunmuştur (Ersanlı & Balcı, 1998).

İletişim Becerileri Anketinin Puanlaması

İletişim Becerileri Anketi 15 olumsuz ve 30 olumlu ifade olmak üzere 45 maddeden meydana gelmektedir. Maddeler 5’li likert tipi (A: Her zaman, B: Genellikle, C: Bazen, D: Nadiren, E: Hiçbir zaman) derecelendirme ölçeği ile yazılmış olup olumlu maddeler (5,4,3,2,1), olumsuz maddeler ise (1,2,3,4,5) şeklinde puanlanmıştır. Anketten alınabilecek en düşük puan 45, en yüksek puan ise 225’tir

E. Araştırmanın Sınırlılığı

Araştırma Türkiye de telekomünikasyon sektöründe faaliyet gösteren X ve Y isimli iki firma ile sınırlıdır. Firma isimleri, izin alınmadığı için burada paylaşılmamaktadır.

IV. BULGULAR

Bu bölümde araştırmanın amacına yönelik sorulara cevap bulmak için yapılan istatistik işlemler ve bu işlemler sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

H1: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde yaşlarına göre farklılaşma vardır.

Telekomünikasyon sektöründe çalışanların yaş faktörüne göre İletişim Becerileri Anketinden aldıkları puanların aritmetik ortalaması ve standart sapma değerleri Tablo – 1 de verilmiştir.

Tablo 1: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Yaş Gruplarına Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanların Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yaş Faktörü	n	Ortalama	Std. Sapma	
Zihinsel	21-25	9	44,1111111	5,510091752
	26-30	16	44,625	5,524189232
	31-35	12	46,25	4,070403152
	36-40	2	47	1,414213562
	Toplam	39	45,1282051	4,921379178
Duygusal	21-25	9	28,2222222	4,236088342
	26-30	16	27,9375	3,872445394
	31-35	12	26,6666667	2,348435972
	36-40	2	28,5	2,121320344
	Toplam	39	27,6410256	3,444959548
Davranışsal	21-25	9	44,2222222	4,549114688
	26-30	16	43,25	5,531726674
	31-35	12	44,1666667	3,809875525
	36-40	2	46	0
	Toplam	39	43,8974359	4,592871317
Toplam	21-25	9	116,555556	8,733715004
	26-30	16	115,8125	9,502411975
	31-35	12	117,083333	8,743395776
	36-40	2	121,5	0,707106781
	Toplam	39	116,666667	8,685539505

Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının iletişim becerilerinde yaş gruplarına göre anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını saptamak amacıyla uygulanan tek yönlü varyans analizi sonuçları Tablo 2.'de verilmiştir.

Tablo 2 incelendiğinde yaş faktörüne göre telekomünikasyon sektörü çalışanlarının zihinsel iletişim becerisi için hesaplanan F değeri 0.468, duygusal iletişim becerisi için F değeri 0.466, davranışsal iletişim becerisi için 0,258 ve toplam iletişim becerisi için 0.252 bulunmuştur. 0.05 önem düzeyinde bu F değerleri için duygusal, davranışsal ve toplam iletişim becerilerin anlamlı bir fark

taşımadığı görülmüştür. Hipotezimiz olan “Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde yaşlarına göre farklılaşma vardır” olumsuzdur. Bulunan bu sonuç Tepeköylü ve diğerleri (2009: 115-124), Köroğlu (2006)’nun çalışmaları ile paralellik göstermektedir.

Tablo 2: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Yaş Faktörüne Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanlarına Uygulanan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Varyansın Kaynağı	df	KT	KO	F	P	
Zihinsel	Gruplar arası	3	35,47	11,823	0,468	0,707
	Grup içi	35	884,889	25,283		
	Toplam	38	920,359			
Duygusal	Gruplar arası	3	17,315	5,772	0,466	0,708
	Grup içi	35	433,66	12,39		
	Toplam	38	450,974			
Davranışsal	Gruplar arası	3	17,368	5,789	0,258	0,855
	Grup içi	35	784,222	22,406		
	Toplam	38	801,59			
Toplam	Gruplar arası	3	60,59	20,197	0,252	0,859
	Grup içi	35	2806,076	80,174		
	Toplam	38	2866,667			

P < 0.05

H2: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde iletişim becerilerinde çalışma yıllarına göre farklılaşma vardır.

Telekomünikasyon sektöründe çalışanların çalışma yılları faktörüne göre İletişim Becerileri Anketinden aldıkları puanların aritmetik ortalaması ve standart sapma değerleri Tablo-3 de verilmiştir.

Tablo 3: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Çalıştıkları Yıl Faktörüne Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanların Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Çalışma Süresi Faktörü	n	Ortalama	Std. Sapma	
Zihinsel	2 yıldan az	9	45,22222222	4,630814663
	2-6 yıl	16	43,625	5,277309921
	7-10 yıl	9	47,44444444	5,101742622
	11-15 yıl	5	45,6	3,049590136
	Toplam	39	45,12820513	4,921379178

Duygusal	2 yıldan az	9	27,88888889	4,196559437
	2-6 yıl	16	28,25	3,838402445
	7-10 yıl	9	26,55555556	2,45515331
	11-15 yıl	5	27,2	2,387467277
	Toplam	39	27,64102564	3,444959548
Davranışsal	2 yıldan az	9	44,55555556	3,678012748
	2-6 yıl	16	42,1875	5,179687893
	7-10 yıl	9	46,44444444	4,245913068
	11-15 yıl	5	43,6	3,049590136
	Toplam	39	43,8974359	4,592871317
Toplam	2 yıldan az	9	117,6666667	7,348469228
	2-6 yıl	16	114,0625	8,667708271
	7-10 yıl	9	120,4444444	10,36956015
	11-15 yıl	5	116,4	7,092249291
	Toplam	39	116,6666667	8,685539505

Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının iletişim becerilerinde çalıştıkları yıllara göre anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını saptamak amacıyla uygulanan tek yönlü varyans analizi sonuçları Tablo 4 'de verilmiştir.

Tablo 4: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Çalıştıkları Yıl Faktörüne Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanlarına Uygulanan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Varyansın Kaynağı		df	KT	KO	F	P
Zihinsel	Gruplararası	3	85,631	28,544	1,197	0,325
	Grupiçi	35	834,728	23,849		
	Toplam	38	920,359			
Duygusal	Gruplararası	3	18,063	6,021	0,487	0,694
	Grupiçi	35	432,911	12,369		
	Toplam	38	450,974			
Davranışsal	Gruplararası	3	109,508	36,503	1,846	0,157
	Grupiçi	35	692,082	19,774		
	Toplam	38	801,59			
Toplam	Gruplararası	3	246,307	82,102	1,097	0,363
	Grupiçi	35	2620,36	74,867		
	Toplam	38	2866,667			

p < 0.05

Tablo 4'e göre çalışan yıllara göre zihinsel, duygusal, davranışsal ve toplam iletişim becerisinin anlamlı olmadığı bulunmuştur ($p < 0.05$). Bu nedenle hipotezimiz olan "Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde çalışma yıllarına göre farklılaşma vardır" olumsuzdur. Burada bulunan bu sonuç Köroğlu (2006)'nın yaptığı çalışma ile paralellik göstermemektedir. Fakat Ceylan (2007)'nin yapmış olduğu çalışmada, sınıf öğretmenlerinin iletişim becerileri ile sınıf atmosferi arasındaki ilişki incelemiş olup, yapılan bu çalışmada göreve yeni başlayan öğretmenlerin ve meslekte 20 yıl çalışan öğretmenlerin iletişim becerisi açısından en iyi performansa sahip olduğu görülmüş, 3 – 18 yıl arası ve 26 – 32 yıl arası çalışan öğretmenlerin ise iletişim becerilerinin iyi olduğu belirtilmiştir.

H3: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde iletişim becerilerinde eğitim durumlarına göre farklılaşma vardır.

Telekomünikasyon sektöründe çalışanların eğitim faktörüne göre İletişim Becerileri Anketinden aldıkları puanların aritmetik ortalaması ve standart sapma değerleri Tablo – 5 de verilmiştir.

Tablo-5: Telekomünikasyon sektöründe çalışanların eğitim faktörüne göre İletişim Becerileri Anketinden aldıkları puanların aritmetik ortalaması ve standart sapma değerleri

EğitimDurumuFaktörü	n	Ortalama	Std. Sapma	
Zihinsel	ÖnLisans	1	43	-
	Lisans	28	45,53571	3,967293535
	YüksekLisans	10	44,2	7,284687136
	Toplam	39	45,12821	4,921379178
Duygusal	ÖnLisans	1	29	-
	Lisans	28	27,89286	3,201148934
	YüksekLisans	10	26,8	4,263540521
	Toplam	39	27,64103	3,444959548
Davranışsal	ÖnLisans	1	42	-
	Lisans	28	43,35714	4,762618994
	YüksekLisans	10	45,6	4,060651289
	Toplam	39	43,89744	4,592871317
Toplam	ÖnLisans	1	114	-
	Lisans	28	116,7857	8,029377278
	YüksekLisans	10	116,6	11,14749598
	Toplam	39	116,6667	8,685539505

Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının iletişim becerilerinde aldıkları eğitim faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını saptamak amacıyla uygulanan tek yönlü varyans analizi sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Eğitim Durumuna Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanlara Uygulanan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Varyansın Kaynağı	df	KT	KO	F	P	
Zihinsel	Gruplararası	2	17,795	8,897	0,355	0,704
	Grupiçi	36	902,564	25,071		
	Toplam	38	920,359			
Duygusal	Gruplararası	2	10,696	5,348	0,437	0,649
	Grupiçi	36	440,279	12,23		
	Toplam	38	450,974			
Davranışsal	Gruplararası	2	40,761	20,381	0,964	0,391
	Grupiçi	36	760,829	21,134		
	Toplam	38	801,59			
Toplam	Gruplararası	2	7,552	3,776	0,048	0,954
	Grupiçi	36	2859,114	79,42		
	Toplam	38	2866,667			

$P < 0.05$

Tablo 6 incelendiğinde alınan eğitim faktörüne göre telekomünikasyon sektörü çalışanlarının iletişim becerilerinin istatistiksel olarak anlamlı bir fark taşımadığı görülmüştür ($p < 0.05$). Bu nedenle hipotezimiz olan “Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde eğitim durumlarına göre farklılaşma vardır” olumsuzdur. Kumcağız ve arkadaşlarının (2011: 49-56) ve Tutuk ve arkadaşlarının (2002: 36-41) yaptıkları çalışmalarda anlamlı bir fark bulunmuştur. Tutuk ve arkadaşlarının (2002: 36-41) yaptığı çalışmada öğrencilerin tamamına yakınının eğitim süreci içindeki iletişim becerilerinin geliştiği belirlenmiş olup eğitimin öğrencilerin iletişim özelliklerinin gelişimine ne şekilde bir katkı sağlandığı belirlenememiştir. Fakat Korkut (2005 : 49-56)’un araştırmasında herhangi bir anlamlı fark bulunamamıştır.

H4: Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde iletişim becerilerinde çalışma birimlerine göre farklılaşma vardır.

Telekomünikasyon sektöründe çalışanların çalışma birimi faktörüne göre İletişim Becerileri Anketinden aldıkları puanların aritmetik ortalaması ve standart sapma değerleri Tablo – 7 de verilmiştir.

Tablo 7: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Çalıştığı Birim Faktörüne Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanların Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Çalışma Birimi Faktörü	n	Ortalama	Std. Sapma	
Zihinsel	Operasyon	3	45	2
	Yazılım Geliştirme	23	44,65217	4,950745542
	İş Geliştirme	2	47,5	2,121320344
	Test	5	42,6	5,176871642
	Finans	4	45,25	3,5
	Yönetim	2	54,5	0,707106781
	Toplam	39	45,12821	4,921379178
Duygusal	Operasyon	3	25	4
	Yazılım Geliştirme	23	27,04348	2,476769539
	İş Geliştirme	2	28	2,828427125
	Test	5	31	6,08276253
	Finans	4	28,25	3,593976442
	Yönetim	2	28,5	0,707106781
	Toplam	39	27,64103	3,444959548
Davranışsal	Operasyon	3	42,66667	0,577350269
	Yazılım Geliştirme	23	43,26087	3,387374839
	İş Geliştirme	2	45,5	0,707106781
	Test	5	41,2	7,496665926
	Finans	4	46,5	4,932882862
	Yönetim	2	53	1,414213562
	Toplam	39	43,89744	4,592871317
Toplam	Operasyon	3	112,6667	1,527525232
	Yazılım Geliştirme	23	114,9565	7,431372447
	İş Geliştirme	2	121	1,414213562
	Test	5	114,8	10,05982107
	Finans	4	120	9,486832981
	Yönetim	2	136	2,828427125
	Toplam	39	116,6667	8,685539505

Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının İletişim Becerilerinde çalışma birimi faktörüne göre anlamlı bir farklılığın bulunup bulunmadığını saptamak amacıyla uygulanan tek yönlü varyans analizi sonuçları Tablo 8 'de verilmiştir.

Tablo 8: Telekomünikasyon Sektörü Çalışanlarının Çalıştığı Birim Faktörüne Göre İletişim Becerileri Anketinden Aldıkları Puanlarına Uygulanan Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Varyansın Kaynağı	df	KT	KO	F	P	
Zihinsel	Gruplararası	5	224,192	44,838	2,125	0,087
	Grupiçi	33	696,167	21,096		
	Toplam	38	920,359			
Duygusal	Gruplararası	5	88,768	17,754	1,617	0,183
	Grupiçi	33	362,207	10,976		
	Toplam	38	450,974			
Davranışsal	Gruplararası	5	248,188	49,638	2,96	0,026
	Grupiçi	33	553,401	16,77		
	Toplam	38	801,59			
Toplam	Gruplararası	5	962,243	192,449	3,335	0,015
	Grupiçi	33	1904,423	57,71		
	Toplam	38	2866,667			

P < 0.05

Tablo 8 incelendiğinde duygusal ve zihinsel iletişim becerisinde anlamlı bir fark bulunmamaktayken, davranışsal ve toplam iletişim becerisinde çalışanların çalışma biriminin etkisi anlamlı çıkmıştır. Farklılığın hangi gruptan çıktığını bulmak için Tukey HSD testi yapılmıştır. Bu testin sonuçlarına göre davranışsal iletişimde, yönetim biriminde çalışan personelin yazılım geliştirme ve test biriminde çalışan personele göre istatistiksel olarak 0.05 anlamlılık düzeyinde farklı olduğu bulunmuştur. Tüm iletişim becerisine göre ise, yönetimde biriminde çalışan personelin, yazılım geliştirme, operasyon ve test biriminde çalışan personele göre istatistiksel olarak 0.05 anlamlılık düzeyinde farklı olduğu bulunmuştur. Bu nedenle hipotezimiz olan “Çalışanların zihinsel, duygusal, davranışsal ve genel (toplam) iletişim becerilerinde çalışma birimine göre farklılaşma vardır” olumludur.

IV. TARTIŞMA VE SONUÇ

Yapılan literatür taraması sonucunda, Türkiye’de telekomünikasyon sektöründe çalışan insanların iletişim becerilerine yönelik çalışmalara rastlanılamamıştır. Bu araştırmada telekomünikasyon sektöründe çalışan

personelin sahip olduğu iletişim becerileri yaş, çalıştığı birim, meslekte çalıştığı süre, eğitim durumu değişkenleri açısından incelenmiştir.

Araştırmanın bulgularına göre; yaş değişkeni iletişim becerisi alguları bakımından anlamlı bir fark yaratmamıştır (Tablo 2). Bu bulgu Tepeköylü ve diğerleri (2009: 115-124), Köroğlu (2006)'nun çalışmaları tarafından da desteklenmektedir. Yapılan bu çalışmalar ile farklı sektörlerde de olsa iletişim becerisinin yaş değişkeni bakımından anlamlı bir farkın olmadığı çıkarımı yapılabilir.

Bu çalışmada çalışanların eğitim seviyesi yükseldikçe iletişim becerileri düzeyinde herhangi bir fark algılanamamıştır. Kumcağız ve arkadaşlarının (2011: 49-56) sağlık sektöründe hemşirelere yaptığı ankette bir farklılığa rastlansa da, Korkut (2005: 49-56)'un araştırmasında anlamlı bir farklılık bulunamamış ve bunun nedenini lise ve üniversite eğitiminin iletişim becerileri konusunda fark yaratmaması şeklinde açıklamıştır. Bu çalışmada da örneklem verisinin az olması farkın olmamasının nedeni olabilir.

Araştırmada çalışanların çalışma yılları dikkate alındığında herhangi bir fark algılanamamıştır. Fakat Köroğlu (2006)'nun yaptığı çalışmada, meslekte çalıştığı süre 0-5 yıllık ve 21 ve üstü olan personelin iletişim beceri düzeyleri 11-15 ve 16-20 yıllık personele göre daha yüksek olduğu saptanmış olup bu çalışma ile herhangi bir paralellik göstermemiştir.

Çalışılan birim açısından Telekomünikasyon sektöründe çalışan personelin iletişim becerilerinde farklılık gösterdiği saptanmıştır. Yönetim biriminde görev yapan personelin, operasyon, test ve yazılım geliştirme departmanında görev yapan personele göre iletişim becerisi daha yüksek çıkmıştır. Bunun nedeni sorumlu olduğu kişiler ve bulunduğu konumun kişiye zorunlu kıldığı görev ve yetki olduğu düşünülebilir. Ayrıca yönetim biriminde çalışan personel daha fazla müşteri ile çalışmakta ve onlarla farklı iletişim teknikleri kullanmaktadır. Bulunan sonuç Köroğlu (2006), Kumcağız ve arkadaşları (2011:49-56) nin çalışmalarında bulgularla paralellik göstermektedir.

IV. ÖNERİLER

Çalışmada elde edilen bulgulara göre uygulama ve araştırmaya yönelik öneriler aşağıda sunulmuştur:

İletişim becerileri konusunda yapılacak çalışmalarda, daha büyük bir örneklem üzerinde çalışılması, daha ayrıntılı sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır. Bu çalışmada ki evren ve örneklem daha geniş alınarak yeni çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışmada kullanılan kişisel bilgi formundaki değişkenlerin sayısı artırılarak yeni araştırmalar yapılabilir.

KAYNAKÇA

- BARTSCH, Anne, HÜBNER, Susanne (2005), "Towards a Theory of Emotional Communication", *CLCWeb: Comparative Literature and Culture*. <http://docs.lib.purdue.edu/clcweb/vol7/iss4/2/> (28/05/2012).
- BARRETT, Deborah J. (2006), "Strong communication skills a must for today's leaders", *Hand of Business Strategy*, 385-390.
- CEYLAN, Gülümser (2007), "Öğretmen – Öğrenci Etkileşiminin Sınıf Atmosferine Etkisi (Aksaray İl Örneği)", *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*.

- ÇETİNKAYA Zeynep (2011), “Türkçe Öğretmen Adaylarının İletişim Becerilerine İlişkin Görüşlerin Belirlenmesi”, *Kastamonu Eğitim Dergisi*, 19, 567-576.
- EKİNCİ, Kadir (2006), “Örgütsel İletişim ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki”, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*.
- ERSANLI Kurtman, BALCI Seher (1998), “İletişim becerileri envanterinin geliştirilmesi: Geçerlik ve güvenilirlik çalışması”, *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 2, 7-12.
- İNCEOĞLU, Metin(2010), *Tutum Algı İletişim*, İstanbul: Beykent Üniversitesi, 5. Baskı, http://www.beykent.edu.tr/WebProjects/Uploads/METIN%20İNCEOĞLU_Tutum-almi-iletisim.pdf (28/05/2012).
- KORKUT, Fidan (2005), “Yetişkinlere Yönelik İletişim Becerileri Eğitimi”, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 28, 143-149.
- KARAGÖZ Yalçın, KÖSTERELİOĞLU İlker (2008), “İletişim Becerileri Değerlendirme Ölçeğinin Faktör Analizi Metodu ile Geliştirilmesi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 21, 81-98.
- KÖROĞLU, Musa (2006), “Emniyet Teşkilatı Emniyet Hizmetleri Hizmetleri Sınıfı Personelinin İletişim Becerilerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi”, *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*.
- KUMCAĞIZ, Hatice, YILMAZ, Müge, ÇELİK, Seher Balcı, AVCI, İlknur Aydın (2011), “Hemşirelerin İletişim Becerileri: Samsun İli Örneği”, *Dicle Tıp Dergisi*, 1, 49-56.
- LOUREIRO, Elizabete, SEVERO, Milton, BETTENCOURT, Paulo, FERREIRA, Maria Amélia (2011), “Third Year Medical Students Perceptions Towards Learning Communication Skills: Implications For Medical Education”, *Patient Education and Counseling*, 85, 265-271.
- OSKAY, Ünsal (2001), *İletişimin ABC'si*, İstanbul: Der Yayınları.
- TEPEKÖYLÜ, Özden, SOYTÜRK, Mümine, ÇAMLIYER, Hatice (2011), “Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu(BESYO) Öğrencilerinin İletişim Becerisi Algılarının Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi”, *Sportre Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 3, 115-124.
- TOY, Sevgi (2007), “Mühendislik ve Hukuk Fakülteleri Öğrencilerinin İletişim Becerileri Açısından Karşılaştırılması ve İletişim Becerileriyle Bazı Değişkenler Arasındaki İlişkiler”, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*.
- TUTUK, Aytül, AL, Derya, DOĞAN, Selma (2002), “Hemşirelik Öğrencilerinin İletişim Becerisi ve Empati Düzeylerinin Belirlenmesi”, *Hemşirelik Yüksek Okulu Dergisi*, 2, 36-41.
- ÜSTÜN, Besti(2005), “Çünkü iletişim Çok Şeyi Değiştirir”, *Atatürk Üniversitesi Hemşirelik Yüksekokulu Dergisi*, 2, 88-94.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Behavioral_communication, (28/05/2012).

Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Sürecinde Kompakt Kent Modelinin Analizi

Öğr. Gör. Dr. Elif KARAKURT TOSUN

Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, BURSA

ÖZET

Günümüzde kentlerde yaşayan kişilerin sayısının artmasıyla çevresel değerlerin korunması, kentsel hizmet kalitesinin artırılması ve yaşam kalitesinin sağlanabilmesi önem arz etmektedir. Bu noktada sürdürülebilir kentleşme kavramı ve bu hedefe uygun kent planlarının geliştirilmesi, kentleşme literatüründe tartışılan konulardan birisidir. Sürdürülebilir kentleşme hedefini oluşturan kentler; çevrenin en az düzeyde kirletildiği, kaynakların etkin ve verimli kullanıldığı, arazinin yatay değil dikey olarak kullanıldığı, kentsel hareketliliğin aza indirildiği, insan ölçeğinde ve yaşanabilir niteliğe sahip mekânsal tasarımların gerçekleştirildiği yerleşimlerdir. Bu bağlamda sürdürülebilir kentsel gelişimin ideal olarak sağlanacağı kentleşme modeli olarak kompakt kent modeli ortaya çıkmaktadır. Kompakt kent modelinde kentlerin daha kısıtlı mekânlarda, daha yüksek yoğunluklu konut alanlarına, karışık arazi kullanımlarına ve az enerji tüketimine olanak verecek biçimde yeniden tasarlanması temel amaçtır. Bu modelde kentin zararlı etkilerini kısıtlı bir alanda tutup, olumsuz dışsal etkileri azaltmak hedeflenmektedir. Fakat büyük kentlerde tank olunan yatay genişleme süreci; sürdürülebilir kentsel gelişimin gerçekleştirilmesinde kompakt kent modelinin, tek başına yeterli olamayacağını; birbirlerini tamamlayan farklı modellerin bir arada kullanılması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilirlik olgusu, Sürdürülebilir kentleşme kavramı, Kompakt kent modeli, Yoğunlaşma.

JEL Sınıflaması: Q01, R00, R14

The Analysis of Compact City Model In The Process of Sustainable Urban Development

ABSTRACT

With the increase of population living in cities, it has become important to protect environmental values, improve quality of urban service and enable life quality. In this sense, the concept of sustainable urban development and developing city plans compatible with this aim is one of the matters in the literature of urbanization. Cities which create the aim of sustainable urbanization are settlements where the environment are polluted at the least level, resources are used efficiently and productively, where the field is used vertically not horizontally, urban mobility is minimized, spatial designs which have habitable quality are created in human scale. In this fame, compact city model is regarded as the urbanization model which would ideally provide sustainable urban development. The main aim in compact city models is to redesign cities in more restricted areas that would enable more intensive residential places, multiple field usages and less energy consumption. In this model it is aimed to restrict harmful effects of city and minimize negative external effects. However the process of horizontal expansion which is experienced in big cities reveals the necessity of using different models which complete each other and the fact that compact city model will not be efficient alone for enabling sustainable urban development.

Key Words: Sustainability Concept, Sustainable Urban Concept, Compact City model, Concentration.

JEL Classification: Q01, R00, R14

GİRİŞ

Kentler, 19. yüzyılda yaşanan Sanayi Devrimi ile birlikte hızlı bir büyüme sürecine girmişlerdir. Kentlerin gerek fiziksel olarak gerek nüfus açısından büyümeleri, 21. yüzyılda da artarak devam etmektedir. Kentlerin hızlı bir şekilde büyümeleri motorlu araç kullanımının artmasına, çevresel kalitenin bozulmasına, nüfus yoğunluğuna, gürültüye, yaşam kalitesinin düşmesine ve sosyal ayrılmaya neden olmaktadır. Kentin çeperinde bulunan banliyöler, kırsal alanlarla birleşmeye başlamış ve buralarda konut ve ticaret bölgeleri ortaya çıkmıştır. Yayılan kent formları, çoğu kez kentlilere yürüme mesafesinde bulunan konut alanlarında, karşılayabilecekleri fiyatlarda kaliteli konut olanağı sunmamaktadır. Dolayısıyla bireyler kaliteli konutlara erişebilmek için kent merkezinden uzak ve kentsel rantın düşük olduğu bölgelerde bir konut arayışı içine girmektedir. Böylece kent fiziksel olarak büyümeye başlamaktadır. Ayrıca alışveriş merkezleri ve boş zaman aktiviteleri için tasarlanan rekreasyon alanları, parklar, merkezler, vs. kent merkezinin uzağında konumlanmaktadır. Bu durum 21. yüzyıl kentinin, fiziksel olarak yayılcı bir karaktere sahip olmasına neden olmaktadır. Neticede kentsel form açısından günümüzün kentlerinde konut, çalışma, dinlenme, alışveriş gibi etkinlikler giderek daha fazla birbirinden ayrılmakta, mekânsal olarak yayılmakta ve bunların sonucu kentlilerin, ulaşım araçlarına olan bağımlılıkları artmaktadır (Doğan, 2002: 80).

Geleneksel planlama anlayışı kapsamında yapılan kentler, genelde düşük yoğunluklu ve olabildiğince mekânda yayılma anlayışına sahiptir. Ancak kentsel yayılma, kaynak ve enerji üretim – tüketim zincirinden, ekolojik yapıya ve ulaşımdan altyapıya kadar olan türlü alanlarda olumsuz etkiler yapmaktadır. Yayılmanın önüne geçebilecek olan, kentsel yoğunlaşmanın doğayı koruduğu, altyapının etkin ve verimli kullanılmasına katkısı olduğu gibi sayısız kanıtlanmış temel sav doğrultusunda verilmesi gereken kent planlaması kararları sürdürülebilir kentsel gelişme sürecinde etkili olacaktır. Sürdürülebilir kent planlaması, arazinin enerji, çevresel olanaklar, ulaşım vb. doğrultusunda etkin kullanımını hedefleyen karışık bir kullanım anlayışını hedeflemektedir. Bu çerçevede hem kentsel mekânda karışık işlev kullanımını desteklemek hem de kent arazisinin verimli bir şekilde kullanımını sağlamak amacıyla yatay yapılanma değil dikey yapılanma üzerinde durulmaktadır.

Sürdürülebilir kentleşme tartışmalarının odağında olan ve kentleşme literatüründe üzerinde çok durulan konulardan birisi kompakt kent modeli ve bu modelin sürdürülebilir kentleşme hedefine ne oranda hizmet ettiği.

Bu çalışma kapsamında sürdürülebilirlik olgusunun ekonomiden, politika ve toplumsal yapıya kadar hayatın tüm düzlemlerinde önem kazandığı bir dönemde kentsel sürdürülebilirlik sorunsalı temel hedefi çerçevesinde “kompakt kent modeli” analiz edilecektir. Söz konusu analizde kompakt kent modelinin sürdürülebilir kentleşme hedefine ne oranda hizmet ettiği tartışılacaktır. Öncelikle sürdürülebilirlik sorunsalı ve bunun kentsel yapıya yansımalarından hareketle sürdürülebilir kentleşmenin ilkeleri ve öncelikleri irdelenecektir. Sürdürülebilir kentleşme hedefleri doğrultusunda kompakt kent modelinin sürdürülebilirlik

prensibine katkıları ve modelin uygulanabilirliği ile ilgili problematik yapı ele alınacaktır.

I. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİLİK SORUNSALI

Sürdürülebilirliğin kavram olarak ilk kez ele alınışı, Dünya Doğayı Koruma Birliği (IUCN) tarafından 1982 yılında kabul edilen Dünya Doğa Şartı belgesindedir. Buna göre insanların yararlandığı ekosistem, organizmalar, kara, deniz ve atmosfer kaynaklarının optimum sürdürülebilirliğini başarabilecek biçimde yönetilmeleri gerektiği ancak bunun ekosistemlerin ve türlerin bütünlüğünü tehlikeye atmayacak biçimde yapılmasını öngörülmektedir (Yazar,2006: 3–4). Sürdürülebilirlik olgusunun ortaya çıkışı temelde, 20. yüzyılda hızla artan ve dünyayı tehdit eden çevre sorunları ile ilintili olmakla birlikte, sürdürülebilirlik kavramı ekonomi, ekoloji, siyasal ve sosyal yapıya ve bu yapılar arasındaki ilişkilere de gönderme yapmaktadır. “Sürdürülebilirlik, ekonomik büyüme ve insan iyiliğinin, bütün sistemlerin temeli olan doğal kaynaklara bağlı olduğunu kabul eder (Timmer,1991:320)”. Yani, kaynakların kullanımının zaman ve mekân içerisinde düzenlenmesi yargısına sahip olan sürdürülebilirlik kavramından çok daha önce kaynak kullanımı, yaşam kalitesi vb. gibi konulara olan ilgi gündeme gelmiştir.

Sürdürülebilirlik; “toplum ve doğa arasında sosyal olarak şekillenen ilişkilerin uzun vadede yaşamasının sağlanabilmesi” (UNESCO-MOST, 1996) olarak tanımlanmaktadır. Sürdürülebilirlik olgusunun küresel düzlemde ön plana çıkması ve yaşamın tüm alanlarında öneminin kabul edilmesi, özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren çevreye verilen değer ile bir paralellik taşımaktadır. Sürdürülebilirlikle ilgili yapılan çalışmalarda çevresel, ekonomik ve sosyal sürdürülebilirliğin birbirinden bağımsız ancak birbirini destekleyen bileşenler olduğu, sürdürülebilir gelişme hedeflerine ulaşılabilmesi için konunun bu üç farklı yaklaşım ile ancak bir bütün içinde alınması gerektiği vurgulanmaktadır. Sosyal sürdürülebilirlik ekolojik sürdürülebilirlik için bir ön şart iken, ekonomik sürdürülebilirlik ekolojik ve sosyal sürdürülebilirliğin sağlanması için çok önemli bir gerekliliktir (Çahantimur, 2007: 10).

II. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİLİK VE KENTLEŞME KAVRAMLARI

Sürdürülebilirlik kavramı, ekonomik ve teknolojik gelişmelere paralel bir şekilde ortaya çıkan çevre sorunlarının önüne geçebilme ve ekosistemin korunması üzerine odaklanmıştır. Sürdürülebilirlik kavramının, kent kavramı ile birlikte ele alınması ise oldukça yeni bir olgudur. Fakat sürdürülebilir gelişmenin öğeleri olan çevresel, ekonomik, politik, sosyal, demografik, kurumsal ve kültürel amaçlar, sürdürülebilir kentleşme olgusunun bir parçası olarak ele alınabilir (Satterthwaite, 1997: 1668).

Literatürde sürdürülebilir kentleşme ile ilgili kabul gören tanımlamalardan birkaçı şu şekildedir; “insan gereksinmelerine günümüz kentlerinden daha iyi yanıt veren ve kent sistemlerinin gelecek kuşakların gereksinimlerinin karşılanmasını engellemeyecek bir biçimde geliştirilmesini sağlayan kent (Ertürk, 1996: 175)”, veya “süreklilik içinde değişimi sağlamak amacıyla, sosyo – ekonomik çıkarların çevre ve enerji ile ilgili kaygılarla uyumlu

hale getirildiği kenttir (Geenhuysen, Nijkamp, 1998:131)”. Sürdürülebilir kentleşme ile ilgili yapılan tanımlamaların bir sentezi yapıldığında üç unsur ön plana çıkmaktadır. Bunlar şu şekildedir: Birincisi, kentlerde yaşayan insanların, kent ile olan ilişkilerinde, kentin ortak alanlarının kullanımında ve kamu hizmetlerinin alımında yaşam kalitelerinin artırılması sorununun aşılmasıdır. İkincisi, kentin bir yerleşim birimi olarak kendi varlığını devam ettirebilme yetisinin güçlendirilmesidir. Son olarak da, kentin çevre değerlerini taşıma kapasitelerinin üzerinde kullanımı ile kaynakların dönüştürülmesinde var olan üretim ve tüketim kalıplarının temelinde sorgulanması gereğidir (Bayram, 2001: 256).

Sürdürülebilir kentleşme, kentler ve onları çevreleyen kırsal alanlar arasında, en küçük kentsel merkezlerden metropol alanlara kadar olan tüm insan yerleşimleri arasında bağlantıları dikkate almaktadır. Van Geenhuysen ve Nijkamp’a göre, kent bağlamında sürdürülebilirlik, kentsel sistemin temelini uzun vadede destekleyen çevresel koşullarla beraber nitel olarak yeni bir sosyo – ekonomik, demografik ve teknolojik gelişme seviyesine ulaşma potansiyelini tanımlamaktadır (Van Geenhuysen ve Nijkamp, 1994: 131, Yazar, 2006: 60). Bu tanımlamadan yola çıkılarak kentin sürdürülebilir olmama koşulları ise şunlardır; kentteki ekonomik yapının bozulması, nüfusun azalması, çevresel tahribat, istihdamın azalması, verimsiz enerji kaynakları, sosyo – ekonomik yapıdaki dengenin bozulmasıdır (Nijkamp ve Pepping, 1998:1493, Yazar, 2006: 60)

Bir kentteki sürdürülebilir kentleşmenin hedefleri ise şu şekilde tespit edilebilir;

- Yaşam kalitesinin geliştirilmesi,
- Gelişmede seçeneklerin bulunması,
- Yoksulluğa karşı koyma,
- İstihdam ve beslenme sorunlarının çözümü,
- Sağlıkla ilgili temel gereksinimlerin karşılanması,
- Biyolojik çeşitliliğin korunması ve geliştirilmesi,
- Teknolojide yeniden yapılanma,
- Nüfus artışının denetim altına alınması,
- Yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı,
- Temiz ve güvenilir su bulma,
- Risklerin ortadan kaldırılması.

Sürdürülebilir kentleşme hedefleri doğrultusunda özellikle arazi kullanım planlaması önemli bir yere sahiptir. Sürdürülebilir arazi kullanımı için aşağıdaki görevler önemlidir (Brebbia, Martin – Duque and Wadhwa, 2002);

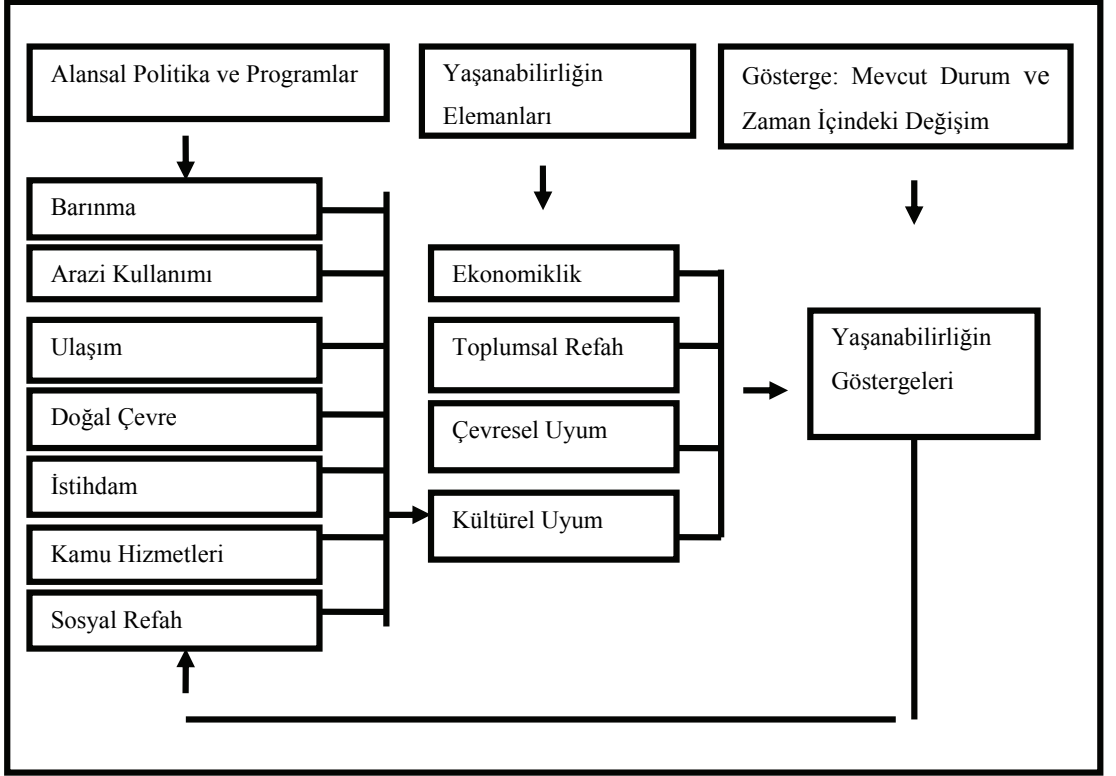
- Çalışma, alışveriş ve iş alanlarına olan seyahati en aza indirmek yönünde, konut, istihdam ve hizmetleri kapsayan kentsel fonksiyonların oluşturduğu kentsel yapıda büyük oranda karışık arazi kullanımı ve yoğunluklara ulaşılmalıdır.
- Kentsel iç alanlarda kentsel yenilemeye ve ana caddelerde yüksek yoğunluklu iş, konut ve diğer kullanımlara öncelik verilmelidir

- Geniş ölçekli katılımı geliştirmek doğrultusunda toplumun ilgisi canlandırılmalı, sürdürülebilir plan ve programları destekleyici yapılar oluşturulmalı; bu bağlamda, toplum kimliğinin yükseltilmesi için kamusal mekânlar, yaya ağları, tarihi yapıların korunması ve çekici sokak perspektifleri yaratılmalıdır.
- Kamu ulaşımının rekabet edebilirliğinin sürdürülmesi için ulaşım sistemlerinin genişletilmesi ve geliştirilmesi; bu doğrultuda, özelleşmiş pazar / piyasa parçalarında uzmanlaşmış hizmetlerle ilgili olarak konvansiyonel kamu taşımacılığını sağlayarak verimliliği en üst düzeye çıkarmak, enerjinin etkin kullanımını sağlamak ve alternatif ulaşım modelleri geliştirmek gerekmektedir.

Sürdürülebilirlik temel hedefi doğrultusunda büyümenin denetlenmesi, kentlerin dışarı doğru yayılmasının yavaşlatılması veya durdurulması; arazi kullanımının ulaşım sistemleriyle, ekolojik ve rekreasyonel gereksinimlerle ve var olan gelişmeyle uyumlu hale getirilmesi (Wheeler, 2004) ön plana çıkmaktadır. Kentsel nüfusun kentin dışına doğru hareket etmesinin hem nedeni hem de sonucu olarak, özel araç sahipliğinin artması ve kamu taşımacılığında özel araç ile yolculuk türlerine geçiş gösterilebilir. Kentlerin dışarı doğru yayılması ile kentsel arazi büyürken, kişi başına düşen kat alanı da büyümektedir. Yayılan alana altyapı hizmetlerinin sağlanması maliyetli olmaktadır; ayrıca bu alanlara altyapı sağlanarak kaynak kullanımının etkinliği azalmaktadır. Bu arada, büyümenin uygun sistemlerle denetlenmediği durumlarda, yeşil alanlar, biyoçeşitlilik ve diğer yerel değerler de tehdit edilmektedir (http://www1.wspgroup.fi/lt/propolis/PROPOLIS_Final_100204.pdf).

Yukarıda belirtilen hedefler ve kentsel yapıda ortaya çıkan problemlerin çözümü noktasında sürdürülebilir kentleşmenin öğelerini aşağıdaki şekil yardımıyla açıklamak mümkündür.

Şekil 1: Sürdürülebilir Kentsel Gelişimin Temel Öğeleri



Kaynak: Maclaren, 1996: 196; Yazar, 2006: 61

Sürdürülebilirliğin temel hedef olarak kabul edildiği akademik yazında, bu temel hedefe ulaşma noktasında kentleşme modelleri ve bu modellerin özellikleri tartışma konusu olmaktadır.

III. SÜRDÜRÜLEBİLİRLİLİĞİN SAĞLANMASI SÜRECİNDE KENT PLANLAMA MODELLERİ

Kent planlama kavramı kentsel gelişmeyi ekonomik, sosyal, toplumsal, çevresel ve fiziki boyutları ile ele alan ve bunların karşılıklı etkileşimlerini de içeren bir uğraş alanıdır. Kentleşme hızının artması ve dünya genelinde kentlerde yaşayan kişilerin sayısının yükselmesinin sonucu olarak kentsel planlamaya ve kent planlarının fiziki gelişme üzerindeki etkilerine olan ilgi de artmaktadır.

Günümüzde kentler artık fiziksel olarak gelişen mekânsal birimler olmaktan çok, çeşitli ağlar oluşturan ve bu bağlamda ekonomik potansiyellerinin yeniden biçimlendiği yapılardır. Bu anlamda, kentlerin yakın çevreleri dendiğinde artık kent çeperleri değil çok daha geniş coğrafyalar kastedilmektedir. Bu anlayışın bir sonucu olarak sosyal ayrışma, artan işsizlik, kentsel yaşam kalitesinin azalması da gibi sorunlar belirginlik kazanmaktadır (Yazar, 2006: 85).

Günümüz toplumsal yapısında tanık olunan bu sorunlara paralel olarak 1972 BM İnsan ve Çevresi Konferansı'nda başlayan ve Rio Zirvesi, Gündem 21, Habitat II, Johannesburg Zirvesi gibi uluslararası toplantılar ile devam eden

sosyal, ekonomik ve ekolojik sistemin bütünleştirilmesi ve bu yolda verilecek mücadeleler, kentsel planlama politikalarını etkilemiştir. Böylece 21. yüzyılda kent planlamanın temel ilkelerinden birisi, sürdürülebilir kentleri oluşturmak haline gelmiştir. Sürdürülebilir kent planlaması ise; kent yaşamında yer alan tüm kurumların, sorunların tespitinde, değerlendirilmesinde, alternatif çözümlerin üretilmesinde, kararların alınmasında, uygulanmasında ve tüm sürecin bir bütün içinde izlenmesinde sorumluluk alınması ile gerçekleştirilebilecek bir olgudur (Yalkı, 1998:122).

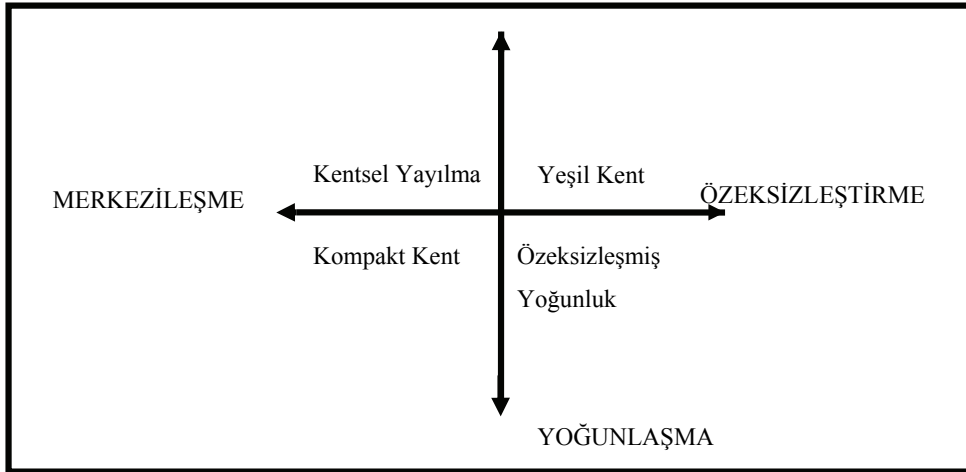
Sürdürülebilirliğin çevresel amaçlarını yerine getirmek için, kentsel planlama; yerel iklimi, ekosistemleri, materyalleri, enerji, su ve kaynak akışlarını yansıtmalıdır. Böyle bir planlama toplumları doğal peyzajla bütünleştirecek, otomobile olan bağımlılığı azaltacak, kaynakları daha etkin kullanacak ve yerin kimliğini ortaya çıkaracaktır. Sürdürülebilir kentsel planlama anlayışı, ekonomik verimlilik ve kar elde etmeye değil, insani ve ekolojik değerlere dayalıdır. Yürünebilirlik, insan ölçeği, çeşitlilik, güçlü /canlı konut, işyeri, kamu tesislerinin varlığı temel unsurlardır.

Sürdürülebilir kent formunun şu özellikleri taşıması gerekmektedir (Holden, 2004: 96);

- Yoğunlaştırılmış konut tasarımı,
- Konut alanlarında göreceli olarak yüksek dereceli yoğunluk,
- Kent merkezine olabildiğince kısa yoldan erişim,
- Yerleşimin ortalama bir büyüklüğe sahip olması.

Bu özellikleri taşıyan sürdürülebilir kent formunun hangi temel ilkeleri sağlaması gerektiği aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

Şekil 2: Kent Formları Modeli



Kaynak: Yazar, 2006: 115; Holden, 2004: 96

Yukarıdaki “Kent Formları Modeli” adlı şekil göz önüne alınarak, kent modellerinin sürdürülebilirlik ile ilişkisi kurulduğunda dört tür kent modelinin

ortaya konduğu görülmektedir. Bu modeller sırasıyla şu şekildedir (Haugton, 1997: 190 – 192);

- Kendi kendine yeten kentler,
- Kompakt kentler,
- Dışa bağımlı kentler,
- Adil paylaşımcı kentler.

Sürdürülemez kentsel gelişmenin ilk işaretleri çevresel bozulma ve kaynak tüketimidir. Bu sorunlar genelde yoksulluk, yasa dışı kentsel gelişme ve yetersiz altyapıdan kaynaklanmaktadır. Kentlerde görülen sorunları gidermeye yönelik olarak ortaya konan bu kent modellerinin özellikleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 1: Sürdürülebilir Kentsel Gelişimin Dört Formunun Ana Özellikleri

	Dışa bağımlı kentler	Kompakt kentler	Kendi kendine yeten kentler	Adil paylaşımcı kentler
Ana Ticari Eğilim	Küresel Pazar Bağımlı, Kısıtlanmamış dış Alan	Pazar ağırlıklı ekonomik gelişme, negatif dışsal etkileri azaltmak amacı	Bio-bölge, yerel kapasite kullanımı, kısıtlanmış art alan, ekolojik ayak izleri	Küresel – yerel, taşıma kapasitesi ile sınırlanmış, eşitlik kaygısı
Ekonomik Büyüme	Ana amaç	Uyumlu gelişme	Çevreye duyarlı seçilebilir büyüme	Rehberi olma
Düzenleme	Pazara uygun olmayan teşviklerin azaltılması	Devlet düzenlemesi, arazi kullanım planlaması, tasarım kontrolü	Kendi kendine düzenleme, alternatif pazarlar, desantralize kontrol	Bölgesel taşıma kapasitelerine saygılı pazar düzenlemesi
Dışsallık Maliyeti	Tüketici – üretici Ödemeleri	Tüketici – üretici ödemeleri, altyapı teşviklerinin kaldırılması	Üretim ve tüketim sistemlerini azaltarak maliyetleri içselleştirme	Üretici ve tüketici öder
Değer Sistemleri	Pazar egemenliği, neo liberalizm, çok açık yeşil	İnsan merkezli, yeşil planlama ile insan davranışlarının modifiye edilmesi	Eko merkezli derin Yeşil	Doğa duyarlı, derin yeşil
Angajman	Tüketici egemen	Yerel, bölgesel, ulusal demokratik kurallara göre bilgi alışverişi	Katılım, kolektif karar Verme	Yeniden dağıtımda devletin etkin gücü
Teknoloji	Akıllı, ileri teknoloji	Çevre ile uyumlu Teknoloji	Düşük ve uygun Teknoloji	Teknolojilerin Karışımı
Doğa	Doğanın bir bedeli Vardır	Doğayı kontrol etme, ölçme ve yönetme	Doğa ile birlikte çalışma ve onunla bütünleşme	Önlem alma Prensipleri

Kaynak: Yazar, 2006: 117; Haugton, 1999: 1893

Ekolojist yaklaşım çerçevesinde yukarıdaki dört kent modelinden sürdürülebilirlik ilkesine en uygunları “kendine yeterli kent” ve “kompakt kent”

formlarıdır. “Kendine yeterli kentler” yeşil kent idealinin bir parçasıdır. Amacı, doğal kaynakları korumak ve kentleri doğayla en uygun biçimde bütünleşecek şekilde tasarlamaktır. Bu model kapsamında sürdürülebilirliğe ulaşmanın yolu olarak; küçük desentralize nüfusların doğa merkezli bir yaşam tarzını benimsemesi, ekolojik bilinçliliğin artırılması ve bu sayede doğal kaynakların tüketimini azaltılması ön görülmektedir. Model, ekonomik ve çevresel faaliyetleri kendi iç dinamikleri ile gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Arazi kullanımı olarak bu kentin yansımaları, küçük ve kompakt kentler, arazi kullanımında çeşitlilik ve açık alanlardır. İkinci model olan “kompakt kent” modelinde kentlerin daha kısıtlı mekânlarda, daha yüksek yoğunluklu konut alanlarına, karışık arazi kullanımlarına ve az enerji tüketimine olanak verecek biçimde yeniden tasarlanması temel amaçtır. Bu model eko-merkezli “kendine yeterli kent” modeline göre daha az doğal alan içermektedir ve insan merkezli bir bakış açısına sahiptir. Bu modelde kentin zararlı etkilerini kısıtlı bir alanda tutup, olumsuz dışsal etkileri azaltmak hedeflenmektedir (Kentleşme Tematik Grubu, 2007: 7). Ayrıca kompakt kent modelinde çevreye verilen zararın minimum düzeye getirildiği, mevcut kaynakların etkin ve verimli bir şekilde kullanıldığı, arazi planlaması yoluyla kentsel büyümenin kontrol altına alındığı ve kentsel hareketliliğin en aza indirildiği bir kentsel yönetim politikası hâkimdir.

Akademik yazında sürdürülebilirlik temel hedefi kapsamında en çok ele alınan ve sürdürülebilirliğin gerçekleştirilmesi sürecinde ideal kent modeli olarak kabul edilen kompakt kent modeli bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

IV. SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR KENTSEL PLANLAMA MODELİ OLARAK KOMPAKT KENT MODELİNİN ANALİZİ

Sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamak için yeni yerleşim alanlarını birbirinden kopuk ve dağınık bir şekilde yapılanmış doğal çevreye yaymak yerine, yerleşim alanlarını nitelikten ödün vermeden yoğunlaştırıp oluşturmaya yönelik planlama girişimleri son dönemde destek görmektedir. Bu tutum “kentsel yoğunlaştırma” veya “kompakt kent” kavramlarını gündeme getirmektedir (Özturan, 2010: 81).

Kompaktlık kavramı İngilizce’de “ortalamadan küçük, yoğun ve sık biraraya gelmiş” olarak anlandırılmaktadır. Türkçe’de ‘kompaktlık’ kavramı genel olarak ‘yoğunluk’ terimi ile açıklanmaktadır. “Kompakt kent modeli” ise; karışık arazi kullanım düzeni olarak adlandırılan, kentsel arazi kullanım düzeninin harmanlandığı ya da iç içe geçtiği ve yüksek yoğunluklu yapılaşma kararları ile kentsel toprakların en uygun kullanımının hedeflendiği, tek ya da çok odaklı toplu kentsel gelişme modeli (Haughton ve Hunter 1994, Burgess 2000) olarak tanımlanabilir. Kompakt kent modeli ile birlikte, Sanayi Devrimi’nden günümüze kadar olan süreçte insanın doğa üzerindeki sınırsız hakkını ve doğanın insan üretimi olan yapay çevre üzerindeki hakkını sorgulamaktadır (Özturan, 2010: 82).

Akademik literatürde kompakt kent olgusu, 1970’li yılların sonları ve 1980’li yılların başlarından itibaren tartışılmaya başlanmıştır (Scheurer, 2007: 3). Fakat bu modelin sürdürülebilirlik sorunsalı ile ele alınması 1990’lı yıllara rastlamaktadır (Arbury, 2005: 54). Literatürde kompakt kent dört önemli

karakteristik özellik üzerinden incelenmektedir (Williams, 2000). *İlk olarak* kompakt kentler daha sürdürülebilir ve verimli ulaşım sistemlerine sahip olmalıdırlar. Çünkü kompakt kentler yüksek bir nüfus yoğunluğuna ve karışık kullanıma izin veren bir arazi yapılanmasına sahiptir ve yaşama – çalışma mekânları birbirlerinden uzak değildir. *İkinci olarak* kompakt kentler mekânda yayılmanın azaltılması yoluyla sürdürülebilir bir mekân kullanımına izin verirler. Böylece kırsal mekân korunurken kent merkezindeki toprak farklı amaçlar için geri dönüştürülebilir bir niteliğe sahip olur. *Üçüncü olarak* sosyal yapı, yoğunluk ve karışık kullanım kavramları; kültürel gelişme – birleşme ve çeşitlilik kavramlarıyla bir arada ele alınır. Bu aynı zamanda kente adaleti sağlar, çünkü fırsatlar herkes için erişilebilir bir niteliktedir. Son olarak, kentsel altyapının temini ve kalitesi daha ekonomik bir niteliğe sahiptir (Denpaiboon and Kanegae, 2006). Bu dört özellik nedeniyle kent plancıları ve politikacıları sürdürülebilirlik formunun kentsel mekândaki en iyi yansımasının kompakt kent formu olduğu görüşünü savunmaktadır (Beatley 1995, Burton, 2002).

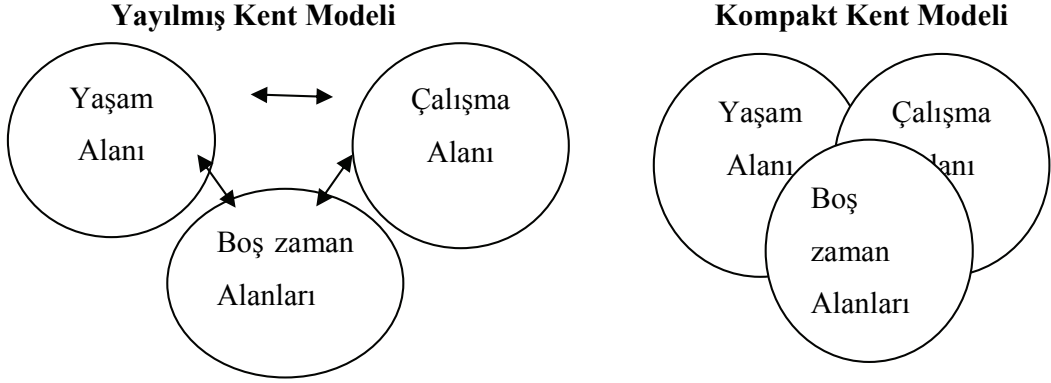
Kentsel kompaktlığın temel bileşenleri ise şunlardır (Çalışkan;2004: 34-36):

- **Merkezilik:** İnsan yerleşiminin coğrafyaya homojen bir biçimde yayılması olanaksızdır. Ortak kullanımların varlığı gibi belli işlevsellikler, belli bir merkezileşme ve odaklaşmayı da beraberinde getirir. Merkezilik derecesi arttıkça yerleşimin kompakt bir forma sahip olmasının da önü açılmış olur.
- **Yekparelik (Bütünlük);** Kentsel derişikliğin sürekli olması, yerleşimi oluşturan elemanların sıkı ve süreklilik sunan biraradalığına bağlıdır.
- **Yoğunluk;** İnsanların ve yaşama alanlarının (çalışma – konut, vb) yoğunluğu kompakt kent formunda önemli bir yerel sahiptir.
- **Çeşitlilik:** Bu olgu ‘karma alan kullanımı’ şeklinde ifade edilir.
- **Faktör yoğunluğu:** Diğer kompaktlık göstergelerinden farklı olarak sonuç ürün yerine süreci vurgular (birim zamanda alan içi nüfus artışı, yeni yapı sayısı vb).
- **Çözünürlük:** Bir kent dokusunun çözünürlüğü, onu oluşturan birim ve kullanımların çok sayıda, küçük ve iç içe olmasıyla doğrudan ilintilidir. Büyük, yığın kütlelerden oluşan bir doku, karşıt durumdakiyle aynı yoğunluğa sahip olsa da çoklu-işlevselliğe izin vermediğinden derişik bir yapılaşma biçimi değildir.

Kompakt kent politikaları; kentsel yenileme, kent merkezlerinin yeniden canlandırılması, kırsal alandaki gelişimin engellenmesi, yüksek yoğunluklar, karışık arazi kullanımlı bir gelişme, toplu ulaşım sistemlerinin teşviki, kentsel gelişmenin kamu ulaşımı düğüm noktalarında gelişmesi ile birlikte desantralize uydu yerleşmelerin ve birimlerin aksine konut – çalışma, konut – dinlenme faaliyetleri arasında daha kısa mesafeler sunan bir biçimde ortaya konmaktadır (Breheny,1997:209). Kompaktlaşma süreci, yoğunlaşma ve bütünleştirme kavramları ile tanımlanmaktadır (Yazar, 2006: 118). Söz konusu yoğunlaşma ve bütünleşme hem kentsel yaşam alanlarının bir arada tasarlanması sürecinde hem de kentsel aktivitelerin gerçekleşme tarzında kendisini göstermektedir.

Kompakt kent modelinin kent arazisi üzerindeki konumlanışına ilişkin olarak aşağıdaki şekil bilgi verici niteliktedir.

Şekil 3: Yayılmış Kent Modeli ve Kompakt Kent Modeli



Mekânlar ve aktiviteler arasındaki bağlantıda özel araç, bisiklet.

Mekânlar ve aktiviteler arasında hareketlilikte yürüyüş ve bisiklet.

Yukarıda yayılmış ve kompakt kent modellerinde görüldüğü üzere, iki farklı kent formu ve doğal olarak farklı kentsel yaşam söz konusudur. Yayılmış kent modelinde kentsel aktivite ve işlevler, birbirlerinden uzakta konumlanmakta ve bunlar arası ulaşımında özel ve kamusal araçlara bağımlılık artmaktadır. Dolayısıyla otoyolların gelişmişliği ve araçların varlığı kentsel hareketlilik hayatı derecede önemlidir. Kompakt kent modelinde ise, yaşam – çalışma- boş zaman alanları birbirlerinin içine geçmiştir. Bu yapılanmanın sonucu olarak kentli bireylerin yaya olarak veya motorsuz araçlarla olan hareketliliği ön plana çıkmaktadır. Bu durumda kompakt kentlerde özel araçlarla ulaşım en aza indirilerek, yaya ya da enerji tüketimi ekonomik olan araçlar ile kent içi dolaşım sağlanabilecektir. Bir başka ifade ile toprak üstünde fazla yayılmayan kentlerde motorsuz taşıtların ve toplu taşıma araçlarının kullanımı artacaktır. Bu anlamda kompakt kent formu modern kentteki otomobile dayalı kentsel yayılmanın karşısındadır. Bunun sonucu olarak kompaktlaşma süreci yoğunlaşma ve bütünleştirme süreçleri kavramları aracılığıyla gerçekleştirilebilir bir yapıdır.

A. KOMPAKT KENT MODELİNİN AVANTAJLI VE DEZAVANTAJLI YÖNLERİ

21. yüzyılda iletişim – ulaşım teknolojilerinde yaşanan değişimlerle kentte zaman ve mekân algılaması dönüşüme uğramıştır ve söz konusu dönüşümün etkisiyle kentsel mekânın sınırlarının belirginliği kaybedilmiştir (Karakurt, 2002: 16). Gelişen yol yapım süreçleri ve araç teknolojisindeki gelişmeler ile kent içinde yaşamaya gerek kalmamıştır. Toplu ve kişisel ulaşım araçlarının yaygınlaşmasıyla, metropolün farklı mekânları ve faaliyetler bütünleşmekte, içsel dalgalanmaları katlanabilir bir zaman ve mekân ilişkisine göre ayırmaktadır. Otomobil, kentsel yayılmaya katkıda bulunarak bütün bölgeye

yayılan büyük bireysel konut alanlarının oluşmasını ve bunların çeşitli işlevsel alanlara hızlı taşıt yollarıyla bağlanmasını sağlamıştır (Castells, 1997: 40). Böylece kent – kır ayrımı belirginliğine kaybetmekte ve kent çevresindeki doğal alanlara doğru hızla genişlemektedir.

Kentlerin bu kadar hızla yayıldığı bir süreçte kompakt kent modeli, sürdürülebilirlik sorunsalını gerçekleştirilebilecek en iyi kent modellerinden biri olarak kabul edilmektedir. Fakat model, çevresel yaşam kalitesinin artırılması yönünde sahip olduğu bir artıya rağmen kendi içinde önemli problemleri de barındırmaktadır. Bu noktada kompakt kent modelinin olumlu ve olumsuz yönleriyle incelenmesi faydalı olacaktır.

Kompakt kent modelinin, avantaj ve dezavantajları ekonomik, sosyal, çevresel ve fiziksel alt başlıkları altında aşağıdaki tabloda ortaya konmuştur.

Tablo 2: Kompakt Kent Formunun Avantaj ve Dezavantajları

	Avantajlar	Dezavantajlar
Ekonomik Boyut	Ulaşım maliyetlerinin ve enerji tüketiminin azalması, Altyapıda maliyetlerin düşmesi ve etkin sunumu, Ev – işyeri günlük gidiş gelişlerin kısılması, Kent merkezlerinin canlandırılması, Binalarda kullanılan enerjinin azalması.	Konut darlığı, Yoğunluğun artışına dayalı olarak arazi fiyatlarının yükselmesi.
Sosyal Boyut	Kentsel yoksulların küçük ve standart konutlara erişiminin kolaylığı, Azaltılmış sosyal ve mekânsal ayrımcılık, Kentliler arasında sosyal etkileşimin artması ve kentsel sahiplik duygusunun geliştirilmesi, Kent içi mesafelerin kısılması ile ulaşım giderleri için harcanan paranın başka alanlara yönlenebilmesi, Kamusal alanların kullanımının artması.	Psikolojik hastalık riski, Suç oranında artış riski, Arazi vurgunculuğu yoluyla eşitliğin azalması riski.
Çevresel Boyut	Zehirli gaz emisyonlarının azaltılması, Açık ve kırsal alanların korunarak çevresel tahribatın azaltılması, Kent yakın çevresindeki doğal yaşama alanlarının ve biyolojik çeşitliliğin korunması, Etkin arazi kullanımı.	Çok katlı yapılaşmaya bağlı olarak konutlarda güneş alma ve havalandırma riski, Gürültü kirliliğinin artması.
Fiziksel Boyut	Kentsel hizmetlere kolay erişim, Toplu taşıma ve alternatif temiz ulaşım olanaklarının (yaya – bisiklet) sağlanmasının kolaylığı ve desteklenmesi, Kentsel faaliyetlere olan erişilebilirliğin artması, Özel otomobil bağımlılığının azalması.	Kent içindeki yeşil ve açık alanların azalması riski, Kalabalık bir kentsel yaşam.

Kaynak: Yazar, 2006: 119

Kompakt kent modelinin sürdürülebilirlik perspektifinde sağlayacağı avantajlar şu şekilde özetlenebilir (Çalışkan, 2004: 39- 41);

- *Kırsal / Doğal Alanların Korunması*
- *Kentsel Altyapı ve Hizmet Maliyetlerinin Azaltılması;* İlkel olarak kompakt kent formu yaygın kent formlarına göre ortalama olarak daha kısa uzunlukta kentsel altyapı hatları (yol, kanalizasyon, vs.) gerektirir.
- *Kentsel Hareketliliğin Arttırılması (Yayalar Açısından) ve Otomobil Bağımlılığının Azaltılması;* Kentsel yoğunlaşma derecesinin artması, ortalama

kent içi hareketliliğini de dönüştürmektedir. Çünkü çok sayıda kentsel işlev yürüme mesafesinde kullanıcıya sunulmaktadır, kentsel etkinlik aynı mekânda gerçekleştirilmesi nedeniyle alan dışına gidiş-gelişlerin azalmaktadır, toplu taşıma sistemi kolaylaşmaktadır ve merkezi alan içinde özel araç sahipliği zorlaşmaktadır.

- *Evsel ve Kentsel Enerji Kullanımının Azaltılması*
- *Sosyal Sürdürülebilirliğin Sağlanması*; Farklı sosyal grupların biraradalığının sağlanması yoluyla gelir, statü ya da etnisite temelli düşük düzey mekânsal yalıtılmışlığın kısmen de olsa önüne geçilebilir.

Kompakt kent formu, sürdürülebilir kentleşme açısından ideal form olarak tanımlansa da, bu modelin uygulanabilirliği de literatürde önemli bir tartışma konusudur. Kompakt kent formuna yöneltilen eleştiriler şu şekilde özetlenebilir;

- Modelin küçük ve orta ölçekli kentlerde uygulanabileceği, kent nüfusu arttıkça mekânsal gelişmeyi sınırlayıp yüksek yoğunluklu kompakt formun oluşturulmasının zorlaşacağı yönündedir. Nüfus büyüklüğü yüksek kentlerde kompakt form yaratmak, altyapının son derece yüksek kalitede olmasını ve çok iyi idare edilmesini gerektirmektedir. Bu durum ise her zaman için mümkün olmayabilir.
- Kompakt kent modeline ilişkin bir diğer eleştiri, yolculuk mesafeleri kısaltılsa da araçlı yolculuklarının devam edeceği ve bunun mekânda yayılmış salınım ve hava kirliliği yerine, tek bölgede yığılmış yoğun hava kirliliği olarak sonuçlanacağı şeklindedir.
- Kompakt kent modelinde kişilerin yaşam ve çalışma mekânlarının bir arada ve yakın mesafede planlanması ve böylece yolculuk gereksiniminin en aza indirgenmesi amaçlanmaktadır. Bu yaklaşımla kişilerin yaşama ve çalışma alanı seçimlerini belirleyen sosyal süreçler basite indirgenmekte ve yolculuk yapma - özel araç kullanma talebinin arkasındaki pek çok faktör dikkate alınmamaktadır.

SONUÇ

Sürdürülebilir kentsel gelişme ideali ile kent modelleri arasında güçlü bir ilişki vardır. Günümüz kentleri incelendiğinde sürdürülebilir gelişmeyi olanaklı kılacak bir kent planlama modeline sahip olmadıkları görülmektedir. Özellikle kentleşme düzeyinin hızlı bir gelişim izlediği 21. yüzyıl kentlerinde sıçramalı büyüyen, mekânda olabildiğince yayılan kentleşme modelleri, sürdürülebilir gelişme anlayışı ile çatışmaktadır. Sürdürülebilir kentleşme hedefini oluşturan kentler; çevrenin en az düzeyde kirletildiği, kaynakların etkin ve verimli kullanıldığı, arazinin yatay değil dikey olarak kullanıldığı, kentsel hareketliliğin en aza indirildiği, insan ölçeğinde ve yaşanabilir niteliğe sahip mekânsal tasarımların gerçekleştirildiği yerleşim birimleridir. Bu bağlamda sürdürülebilir bir kentsel gelişmenin ideal olarak sağlanacağı kentleşme modeli olarak kompakt kent modeli ortaya çıkmaktadır.

Kompakt kent modeli, sürdürülebilir gelişme hedefi doğrultusunda ideal bir model olarak görünse de özellikle 21.yüzyılın metropoliten kentlerinde problemleri bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü özellikle büyük kentlerde kompaktlaşma sürecinin uygulanabilirliği ile ilgili ciddi problemler bulunmaktadır. Büyük kentlerde kompakt kent modelinin uygulanabilirliğini engelleyen unsurları, teknik, ekonomik ve sosyal süreçlerle açıklamak mümkündür. Büyük kentlerde nüfus artışına bağlı olarak, kent mekânı artan nüfusu taşıyamamakta ve kent çeperine doğru bir yayılma içerisine girmektedir. Çevresine doğru büyüyen kentler ise, çevresindeki doğal alanları yok ederek kentleştirmekte yeşilden kahverengiye doğru bir dönüşüm yaşanmaktadır. Söz konusu genişlemenin otomobil teknolojisiyle desteklenmesi ve gelişen otoyol çalışmalarının da katkısıyla sıçramalı ve dağınık bir kentsel büyümeye ortaya çıkmaktadır. Ayrıca kentsel nüfusun ve kentsel aktivitelerin sayısının artması kent toprağının değerlendirme sürecini de hızlandırmakta kent içi alanlardaki toprak, arsa spekülasyonuna konu olmakta ve bu topraklar üzerinde yeni güç odakları oluşmaktadır. Kent toprağının kendisinin bir meta aracı haline gelmesiyle birlikte gerek ticari aktiviteler gerek oturma bölgeleri kent merkezinin uzağında, rantın düşük olduğu bölgelere doğru bir sıçrama yaşamaktadırlar. Son olarak büyük kentlerde yaşanan büyük göç dalgalarına bağlı olarak kentte 'bilinmeyen' olgusu giderek artmaktadır. Bu durum orta ve üst gelir gruplarının, kentsel kamusal alanı terk ederek kendi kabuklarına çekilmelerine neden olmaktadır. Bilinmeyenin verdiği korkuyla yükselen özel yaşam anlayışı sonucunda orta ve üst gelir grupları, kent içi alanların negatif özelliklerinden uzak ama kente merkezinin uzağındaki bölgelerde oluşturulmuş olan banliyölere taşınmaya başlamaktadırlar. Bu kişiler, benzer toplumsal yapıya sahip, homojen grupların oluşturduğu yerleşim bölgelerinde yaşamayı tercih etmektedirler. Bireylerin yaşam alanları ile ilgili tercihleri özel araç sayısı artışı ve otoyol projeleriyle desteklenerek kentin büyüme süreci de hızlanmıştır.

Özellikle büyük kentlerde tanık olunan yatay genişleme süreci sürdürülebilir kentsel gelişimin gerçekleştirilmesinde kompakt kent modelinin, tek başına yeterli olamayacağı; genellikle birbirlerini tamamlayan modellerin bir arada kullanılması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Sürdürülebilir kent planı; yoğun ve karışık bir arazi kullanımını, insan ölçeğinde tasarımı, kamu yararı doğrultusunda kamusal mekânlara vurguyu, işlevlerin bütünleşmesini ve insana dayalı ulaşım sistemlerini, katılımcı bir süreci, kentsel yeşil yapının korunmasını, teknik altyapının sağlanmasını ve sosyal gelişimin koordine edilmesini içermektedir.

Fakat burada dikkat edilmesi gereken nokta, salt sürdürülebilirlik hedefinin sağlanması doğrultusunda kentsel mekânın tasarlanması ve kentli bireylerin bu ilkelere uymalarını beklemenin ne kadar gerçekçi olacağına da göz önüne alınmasının gerekliliğidir. Netice bireylerin, kentsel mekânda kendilerine yer seçerken birinci ve temel kriterleri çevresel değerlerin korunması ve geliştirilmesi olmadığı bilinen bir gerçekliktir. Dolayısıyla amaç uygulanabilirliği şüpheli kent modellerini teorik olarak üretmek yerine kentli

bireylerin, yaşam mekânlarını seçerken dikkate alacakları sosyal - psikolojik unsurları da göz önünde bulundurarak çevresel değerlerin korunduğu yaşanabilir kent modellerinin geliştirmesi daha mantıklı bir yaklaşım olacaktır.

KAYNAKLAR

- Arbury, J. (2005), *From Urban Sprawl to Compact City – An Analysis of Urban Growth Management in Auckland*, Thesis, University of Auckland, New Zealand. (<http://portal.jarbury.net/thesis.pdf>, 12/03/2012)
- Bayram, F. (2001,) Sürdürülebilir Kentsel Gelişme: Araçlar, Yaklaşımlar ve Türkiye, *Cevat Geray'a Armağan*, Ankara: Mülkiyeliler Birliği Yayınları, 251 - 265.
- Beatley, T. (1995), Planning and Sustainability: The Elements of a New (Improved?) Paradigm, *Journal of Planning Literature*, (9): 383–395.
- Breheny, M. (1997), Urban Compaction: Feasible And Acceptible, *Cities*. 14(4): 209–217.
- Brebbia, R.; Martin-Duque, L. and Wadhwa, W. (2002), The Sustainable City II, *Urban Regeneration And Sustainability*. Boston: WIT Press.
- Burgess, R., (2000), The Compact City Debate: A Global Perspective, *Compact Cities: Sustainable Urban Forms for Developing Countries*, M. Jenks and R. Burgess (Ed.), London: Spon Press, 9- 24..
- Burton, E. (2002) Measuring Uurban Compactness in UK Towns and Cities. *Environment and Planning B: Planning and Design*, 29: 219-250
- Castells, M. (1997), *Kent Sınıf İktidar*, Asuman Erendil (Çev.), Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Cottrell, A. (1978), *Enviromental Economics*, London: Edward Arnold Publishers Ltd.
- Çahantimur, A. (2007), Sürdürülebilir Kentsel Gelişmeye Sosyo – Kültürel Bir Yaklaşım: Bursa Örneği. *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Çalışkan, O. (2004), Sürdürülebilir Kent Formu: Derişik Kent, *Planlama Dergisi*, (3): 33–54.
- Denpaiboon, C. and Kanegae, H. (2008), Compact City Strategy Of Bangkok Mega-City, *Manusya: Journal of Humanities*:38- 55.
- Doğan, A.E. (2002), *Birikimin Hamalları – Kriz, Neo-Liberalizm Ve Kent*, Ankara: Donkişot Yayınları, Akademi 04.
- Ertürk, H. (1996), Sürdürülebilir Kentler, *Yeni Türkiye Habitat II Özel Sayısı*, 2(8) : 174- 178, Ankara: Yeni Türkiye Medya Hizmetleri.
- Haughton, G. (1999), Searching For The Sustainable City: Competing Philosophical Rationales And Process Of “Ideological Capture” in Adelaide, South Australia, *Urban Studies*. 36 (11).
- Haughton, G. and Hunter, C., (1994), Sustainable Cities, London: Jessica Kingsley Publishers.
- Holden, E. (2004), Ecological Footprints and Sustainable Urban Form, *Journal Of Housing And The Built Environment*, 19(96).
- Karakurt Tosun, E. (2007), Küreselleşme Sürecinde Kentlerde Mekânsal, Sosyal ve Kültürel Değişim: Bursa Örneği, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Özturan, Ö. (2010), Sürdürülebilirlik Kavramı ve Çağdaş İç Mekân Biçimlenişine Etkileri, *Tasarımda Genç Bakışlar Sempozyumu*, İstanbul.
- Maclaren, W. (1996), Urban Sustainability Reporting. *Journal Of The American Planning Association*, 62 (2) Spring.
- Nijkamp, P. and Pepping, G. (1998), A Meta - Analytical Evaluation Of Sustainable City Initiatives, *Urban Studies*: 1481–1500.
- Satterthwaite, D. (1997), Sustainable Cities or Cities That Contribute To Sustainable Development? *Urban Studies*, 34(10): 1667–1691.
- Scheurer, J. (2007), Compact City Policy: How Europe Rediscovered Its History And Met Resistance, *Journal of The Urban Reinventors*, 2.
- Tankut, G. (2004), Kent Planlamada Çok Katmanlı Arazi Kullanım Kararları İle “Compact” Kent Formu Arayışı, *Şehircilikte Reform 8 Kasım Dünya Şehircilik Günü 27. Kolokyumu*.

- Timmer, C.P. (1991), The Agricultural Transform. İçinde *Handbook Of Development Politics*, Chenery H., Sirinivasa T.N. (Der.) Amsterdam: Elsevier Science Publications.
- UNESCO-MOST (1996), Conference Report on Sustainability as a Social Science Concept, Frankfurt.
- Van Geenhuisan, M. and, Nijkamp, P. (1994), Sürdürülebilir Kenti Nasıl Planlamalı?, *Toplum Ve Bilim Dergisi*, (64-65):129 – 140.
- Wheeler, S. (2004), *Planning for Sustainability: Toward Livable, Equitable and Ecological Communities*, Londra - New York: Routledge Publishing.
- Williams, K. (2000), *Can Urban Intensification Contribute to Sustainable Cities?: An International Perspective*, Oxford: Centre for Sustainable Development, Oxford, Brookes University.
- Yalkı, T. (1998), Sürdürülebilir Kent Ve Bursa 2020 Çevre Düzeni Strateji Planı, *Sürdürülebilir Kalkınmanın Uygulanması Tartışma Toplantısı*, 11-12 Aralık 1997, Ankara: Türkiye Çevre Vakfı Yayını, Yayın No.126.
- Yazar, K. H. (2006), Sürdürülebilir Kentsel Gelişme Çerçevesinde Orta Ölçekli Kentlere Dönük Kent Planlama Önerisi, *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kentleşme Tematik Grubu (2007) *Sürdürülebilir Kentleşme Bakış Açısı İle Türkiye’de Kentleşme Sektörüne İlişkin Tespit ve Değerlendirmeler*
www.bayindirlik.gov.tr/.../1kentlesmemevcutdurumraporuson.doc
http://www1.wspgroup.fi/lt/propolis/PROPOLIS_Final_100204.pdf. (12.03.2012)

Yalın Üretim Ortamına Uygun Maliyet Sistemi Seçimi

Araş. Gör. Dr. Funda ÖZÇELİK

Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, BURSA

ÖZET

Küresel rekabet koşullarında başarılı olabilmek için yalın üretim sistemini benimseyen işletmelerin sayısı her geçen gün artmaktadır. Yalın üretim sistemini benimseyen işletmeler için geleneksel maliyet yönetim sistemleri ihtiyaç duyulan bilgileri üretmede yetersiz kalmaktadır. Yalın üretim uygulayan işletmelerin değer akışlarına göre örgütlenmelerine uygun olan değer akış maliyetleme sistemi, yalın işletmelerin amacına daha iyi hizmet etmektedir. Bu çalışmada değer akış maliyetleme sistemi tanıtarak, yalın üretim ortamlarına uygun bir maliyet sisteminin seçimi yapılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Yalın üretim sistemi, değer akış maliyetleme, maliyetleme sistemleri

JEL Sınıflaması: M40, M41

Selection of Costing System Appropriate for Lean Manufacturing Environment

ABSTRACT

To be successful in global competition, the number of firms adopted lean manufacturing systems are increasing every day. Traditional cost management systems is insufficient to produce the information needed for businesses adopting lean manufacturing system. Value stream costing system, appropriate for lean manufacturing enterprises's value stream organization, better serves the purpose of lean enterprises. In this study value stream costing introduced and selection of costing system for lean manufacturing environments will be done.

Key Words: Lean manufacturing system, value stream costing, costing systems

JEL Classification: M40, M41

I. GİRİŞ

1900'lerin ortalarında kitle üretim gerileme gösterirken, üretim uygulamalarındaki ikinci devrim olarak nitelendirilen ve emek yoğun üretim ile kitle üretimin avantajlarını birleştiren yalın üretim sistemi, Japonya'da Toyoto'da ortaya çıkmıştır. Yalın üretim sistemi ile emek yoğun üretimin yüksek maliyetinden ve kitle üretimin katılığından sakınılmış olmaktadır (Koh vd,2004: 116, Spithoven, 2001: 730). Yalın üretim sistemine ilgi ülkemizde de artmıştır ve bu konuda eğitimler ve uygulamalar yaygınlaşmıştır. Günümüzde yalın üretim sistemine geçiş yapan işletmeler hala standart maliyetleme sistemini kullanmaya devam etmektedirler. Standart maliyetleme sisteminin varsayımları ve ölçütleri yalın üretime aykırı faaliyetlere neden olmaktadır. Oysa işletmelerin muhasebe sistemleri üretim faaliyetlerini tamamlayarak, üretim sistemlerine hizmet etmelidir (Ward ve Graves, 2004: 9; Huntzinger, 2006: 18). Bu nedenle yalın işletmeler için çözüm, geleneksel maliyet sistemlerini, yalın üretim ortamlarına uygun olan değer akışlarını esas alan bir maliyetleme sistemi ile yani "değer akış maliyetleme" ile değiştirmek ve işletme kararlarını ve stokları

değerlemede değer akış maliyetlemesini kullanmaktır. Sürekli iyileşme çabalarına odaklanma değer akışları aracılığı ile olduğundan, tüm yalın işletmeler değer akışları ile yönetilmelidir (Kennedy ve Huntzinger, 2005: 33). Değer akışı ile işletmenin yeniden organize olması, yönetilmesi ile birlikte maliyetlerin değer akışlarına göre hesaplanması gerekmektedir. Bu bağlamda değer akış maliyetleme sistemi, yalın üretim uygulayan işletmelere daha faydalı olacaktır. Bu nedenle yalın üretim sistemini uygulayan işletmelerde değer akış maliyetleme, standart maliyetlemenin ve ürün maliyetlemenin yerini almalıdır.

II. YALIN ÜRETİM SİSTEMİ

Yalın üretim sistemi tarafından daha az malzeme, daha az parça, kısa üretim işlemleri, daha kısa makine kurma ile geçen ve üretim yapılmayan zaman gibi daha az kaynağa ihtiyaç duyulmaktadır. Aynı zamanda başarılması gereken daha iyi kalite, yüksek teknik özellikler, daha geniş ürün çeşitliliği gibi daha yüksek performans çıktısı için baskı vardır (Katayama ve Bennet, 1996: 9). Yalın üretim sisteminde, talep ile uyumlu üretim yapmak amaçlandığından geleneksel üretim sistemlerinde olduğu gibi ölçek ekonomilerine başvurulamaz (Arbos, 2002: 170). Yalın üretim, yalın düşünce felsefesine dayanmaktadır ve ürüne değer katmayan her şey israf olarak tanımlanmaktadır (Mireless, 2006: 19). Yalın uygulamaların esas amacı, işletmelerde sıklıkla görülen israfları azaltmaya ve ortadan kaldırmaya çalışmaktır. Bu israfların sürekli olarak azaltılmaya ve ortadan kaldırılmaya çalışılması, maliyetlerde ve çevrim sürelerinde büyük azalışlarla sonuçlanmaktadır (Alukal, 2003: 30).

Yalın üretim sisteminde üretimi, müşteri siparişleri tetiklemektedir ve müşteri talebi gelmeden herhangi bir işlem yapılmamaktadır. Sadece bir sipariş geldiğinde hücre üretime başlamaktadır. Makineler boş dursa dahi sipariş olmadan hiçbir stok oluşturulmamaktadır. Malzeme stoku, müşteri siparişlerine göre stokun yenilenmesi sinyali veren kanbanlarla yönetilmektedir. Teçhizat ve makineler, üretimdeki seri akışı yansıtacak şekilde, hücreler içine yapılandırılmaktadır (Kennedy ve Brewer, 2006: 66,67). Hücre yaklaşımı, iş istasyonları arasındaki hazırlanma alanına asgari yer tahsis etmektedir. Bir istasyonda, ürün üzerindeki işlemler bittikten sonra, sadece alan uygun olduğu zaman, bir sonraki iş istasyonundaki hazırlanma alanına hareket etmektedir. Bu şekilde bekleme zamanını azaltan, toplam üretim zamanını kısaltan ve müşteri teslim zamanını kısaltan düzgün tek parça akışı kurulmaktadır. Bu şekilde zamandan tasarruflar, düşük maliyetlere dönüşmektedir. Çünkü müşteri taleplerini karşılamak için daha az kaynak gerekmektedir (Kennedy ve Brewer, 2006: 67). Yalın üretimin esası, müşteri için değer yaratmaktır ve tüm süreç müşteri için değer oluşturmak etrafında şekillenmektedir. Oysa geleneksel kitle üretimin amaçları tanımlanırken müşteri terimine hiç yer verilmemektedir. Yalın üretimde süreçler ve faaliyetler; değer katan veya değer katmayan şekilde müşteri için değer oluşturmalarına göre sınıflandırılmaktadır (Kennedy ve Brewer, 2006: 66,67). Ayrıca kaynaklar, ürün ve hizmetleri müşteriye teslim edecek şekilde, bir değer akışı etrafında sıralanmaktadır. Bir değer akışı, ürünün müşteriye ulaşmasında, başlangıçtan sonuna kadar gerekli olan tüm süreç ve faaliyetlerin

toplamıdır (Duque ve Cadavid, 2007: 72). Bu; muhasebe, satış, satın alma ve kabul etme, buna ek olarak üretimdeki tüm aşamaları içermektedir (Kennedy ve Brewer, 2006: 66,67). Benzer özellik ve niteliklere sahip ürünler, yani benzer üretim akışları olan ürünler bir değer akışında birlikte gruplanmaktadır (Baggaley ve Maskell, 2003: 24; Maskell ve Baggaley, 2004: 156,157). Yalınlıkta temel amaç, değer akış süreçlerine odaklanmaktır. Ancak bu şekilde israflar belirlenebilir ve bu israfları ortadan kaldırmak için planlar geliştirilebilir (Maskell ve Baggaley, 2004: 97). Bu nedenle yalın işletmeler, işletmelerini değer akışları ile organize edip yönetmektedirler (Maskell ve Katko, 2007: 158). Değer akışlarına göre işletmenin organize edilmesiyle, akış daha açık hale gelir ve süreç yönetilip geliştirilebilir. Yalın üretimden önce işletmeler, üretim bölümleri şeklinde organize edildiğinden, akışı görmek zordur (Baggaley ve Maskell, 2003: 25). Değer akışlarına göre yeniden yapılanmak performans raporlamasını, örgütsel yapıyı, muhasebe raporlarını, maliyet hesaplamalarını ve diğer altyapı süreçlerini önemli derecede basitleştirmektedir (Maskell ve Baggaley, 2004: 100).

III. DEĞER AKIŞ MALİYETLEME (DAM)

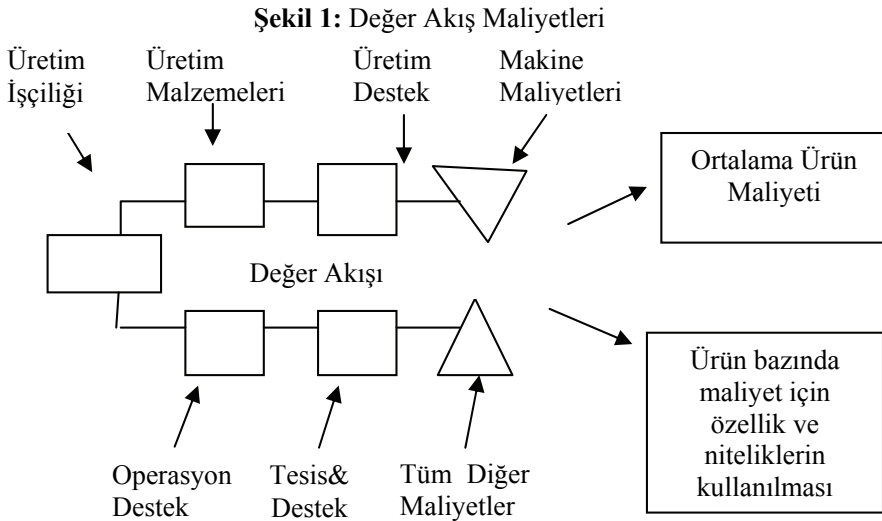
Geleneksel işletmeler üretim maliyetlerinin kontrolünü sağlamada temel yöntem olarak standart maliyetlemeyi kullanmaktadırlar ve üretimin her aşamasında gerçek maliyetleri izlemektedirler. Bu da karmaşık veri toplama sistemine, gereksiz ve karmaşık işlemlerin oluşmasına neden olmaktadır. Bu tip veri toplama sistemleri israf faaliyetler içermektedir ve yalın düşüncenin amacına ters düşmektedir. Standart maliyetleme sisteminde bilgiler, görsel yönetim sağlamak yerine bilgisayarda tutulmaktadır ve yararlı olabilmeleri için gereken süreden çok geç raporlanmaktadır. Standart maliyetleme, israfları standart maliyetin içinde gizleyerek, yalın düşünceye aykırı hareket etmektedir. İsrarlar genel üretim giderlerinin dağıtımına bağlıdır ve ortaya çıkarmak zordur (Maskell, 2006: 27). Standart maliyetleme sistemi, negatif sapmalardan sakınmak için büyük partiler halinde üretime ve büyük partiler halinde satın almalara neden olmaktadır. Bu da yalın felsefede israf olarak görülen stokları (hammadde-yarımamul-mamul stoklarını) artırmaktadır (Maskell, 2006: 27; Maskell ve Maynard, 2008: 60; Özçelik ve Ertürk, 2010: 65). Bu nedenlerle standart maliyetleme sistemi, yalın üretimi desteklemek ve motive etmek için gerekli bilgileri sağlamamaktadır.

Geleneksel maliyet sistemleri, kitle üretim ortamları için tasarlanmıştır ve işletmenin yalın üretimden ne kadar faydalanacaklarına yönelik anlayış sağlayamamaktadır. Geleneksel maliyet sistemleri ile ilgili temel problem, maliyetleri değer akışına göre hesaplamaması, muhasebeci olmayanlar tarafından anlaşılmasının zor olması ve karmaşık veri toplama sistemini gerektirmesidir. Geleneksel maliyet sistemlerinde üretim süreçleri bütünleşmiş bir akış olarak görülmemekte, aksine bölgesel olarak ayrılmış makinelerde veya hizmet işlem merkezlerinde yapılan birbirinden bağımsız faaliyetler olarak görülmektedir (Cooper ve Maskell, 2008: 61; Özçelik ve Ertürk, 2010: 65). Değer akışlarına göre işletmenin yeniden organize olması, muhasebe sisteminin de yeniden organize olmasını gerektirmektedir (Haskin, 2010: 92). Bir yalın örgütün maliyet

muhasebesi süreci; üretimdeki akışı yansıtabilmek için değer akışlarına odaklanmalı, yalın felsefe ile uyumlu olabilmek için israf faaliyetler içermemeli ve herkes tarafından kolayca anlaşılabilir. Ayrıca güncel, tam zamanlı bilgiler sunabilmelidir. Maliyetleri değer akışlarına göre hesaplamayı esas alan değer akış maliyetlemesi bu ihtiyaçları karşılamaktadır (Maskell ve Baggaley, 2004: 135). Değer akış maliyetlemesinde işletmenin gerçek harcamaları, ürünlere ya da bölümlere değil, değer akışlarına atanarak ürün bazında değil, değer akışı bazında maliyetler belirlenmektedir. (Maskell ve Katko, 2007: 158). Değer akış maliyetleri haftalık olarak toplanmaktadır ve genel üretim giderlerinin çok az veya hiç dağıtımı yapılmamaktadır. Bu da finansal bilginin açıkça değer akışındaki herkes tarafından anlaşılmasını sağlamaktadır. Haftalık raporlama aynı zamanda maliyetlerin daha iyi kontrol edilebilmesini ve yönetilmesini sağlamaktadır. Çünkü bilgiler güncelken değer akış yöneticisi tarafından gözden geçirilebilmektedir (Maskell ve Baggaley, 2006: 38).

A. Değer akış maliyetinin oluşturulması

Değer akış maliyetlemesinde maliyetler haftalık olarak hesaplanmaktadır. Bu yöntemde, değer akışındaki bütün maliyetler direkt/endirekt ayrımı yapılmadan dikkate alınırken, değer akışı dışındaki maliyetler dikkate alınmamaktadır. U tipi yerleşime sahip bir hücrede üretilen, bir değer akışında gruplanmış ürünler için değer akış maliyetinin oluşturulması **Şekil 1'de** gösterilmektedir (Baggaley ve Maskell, 2003: 25).



Kaynak: Maskell ve Baggaley, 2004: 136.

İşçilik maliyetleri; geleneksel olarak direkt veya endirekt olmasına bakılmadan değer akışı tarafından tüketilen tüm işçilik maliyetlerini içermektedir (Baggaley ve Maskell, 2003: 25).

Değer akış malzeme maliyetleri, işletmenin stok politikalarına göre; satın alınan veya hammadde stoklarından değer akışı tarafından talep edilen gerçek malzeme maliyetlerine dayanarak hesaplanmaktadır (Maskell ve Katko, 2007: 159; Özçelik ve Ertürk, 2010: 69).

Değer akışına ilişkin maliyetler hesaplanırken, değer akışı tarafından kullanılan makinelere ilişkin giderler, yedek parça giderleri, bakım onarım giderleri ve diğer işletme malzeme giderleri dikkate alınmalıdır. (Maskell ve Katko, 2007: 160; Özçelik ve Ertürk, 2010: 69)

Kira, tamir, bakım, alt yapı hizmetleri gibi tesis maliyetleri, değer akışının kapsadığı alanın metrekaresine göre dağıtılmaktadır ve değer akış maliyetlemesinde sürekli kullanılan tek dağıtımdır. Toplam tesis maliyetleri, binanın toplam metrekaresine bölünerek metrekaresine başına maliyet elde edilmekte, daha sonra değer akışının kapsadığı alanın metrekaresi ile çarpılmaktadır. Tüm tesis maliyetlerini dağıtma çabası yoktur, sadece değer akışlarını kullandıkları alanı azaltmaları için motive etmek amacıyla, değer akışının kapsadığı alanın maliyetleri dikkate alınmaktadır. (Maskell ve Katko, 2007: 161,162; Maskell ve Baggaley, 2004: 137; Özçelik ve Ertürk, 2010: 70).

Bakım, kalite, mühendislik, denetçi, malzeme yönetimi, planlama ve satın alma gibi fonksiyonlarda çalışan kişiler, yalın üretim uygulamalarının başlangıç aşamalarında değer akışları boyunca paylaşılmaktadır. Bu nedenle, bu destek maliyetleri başlangıç aşamalarında dağıtımına tabi tutulmaktadır. Ancak yalın organizasyonlar takım olarak çalıştığından mümkün olduğunca paylaşımdan kaçınılarak insanlar değer akışlarına direkt atanmalıdır (Maskell ve Katko, 2007: 162; Özçelik ve Ertürk, 2010: 70). Bunun içinde çalışanların çapraz eğitime tabi tutularak, tek bir değer akışını destekleyebilecek kapasiteye sahip olmaları sağlanmalıdır. Bu durum makineler gibi fiziksel varlıklar içinde geçerlidir. Makinelerde uygun bir şekilde boyutlandırılarak, değer akışları arasındaki paylaşım problemi giderilmelidir. Böylece maliyetleri dağıtma problemi de ortadan kalkacak, maliyetler ilgili değer akışına direkt yüklenebilecektir (Cooper ve Maskell, 2008: 61; Özçelik ve Ertürk, 2010: 71).

Maliyetlerin değer akışlarına göre belirlenmesinin ardından, bunun sevk edilen üretim miktarına bölünmesiyle ürünün ortalama maliyetine ulaşılır. İşletme kararlarının ürünlerin bireysel maliyetlerine odaklanarak verilmesi, işletmeleri yanlış yönlendirmektedir. Yalın felsefe ile birlikte ortaya çıkan yalın muhasebe ve onun bir aracı olan değer akış maliyetlemede bu kararlar, en iyi değer akışının bir bütün olarak karlılığı dikkate alınarak verilebilir. Ancak bazen bireysel ürünün maliyetinin bilinmesinin önemli olduğu zamanlar olacaktır. Örneğin bir ürünün, bir bölüm veya yerden diğerine transfer edilmesi, transfer fiyatını bilmeyi gerektirmektedir. Yalın da amaç israf olan işlemleri elimine etmek olduğundan, ürün bazında maliyetlerin hesaplanmasına yardımcı olan ve yalın amaçlara hizmet eden “özellik ve nitelik maliyetlemesi” Maskell ve Baggaley tarafından önerilmektedir (Maskell ve Baggaley, 2004: 155,156). Özellik ve nitelik maliyetlemesi, bir ürün değer akışı boyunca akarken, ürünün maliyetini gerçekte neyin etkilediğini anlamayı sağlayarak, bireysel ürünlerin maliyetini

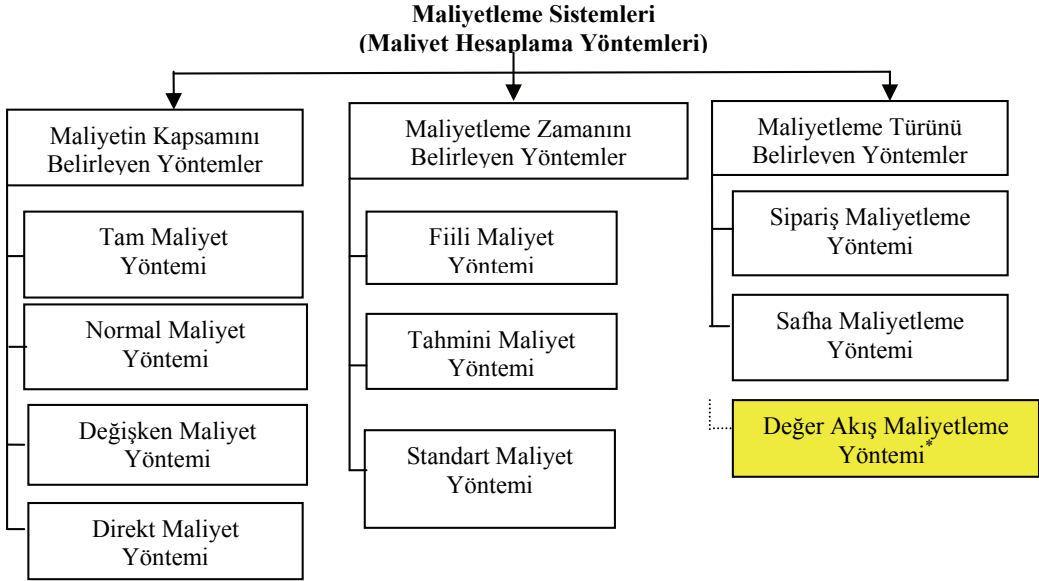
oluşturmaktadır. Ürünün akış hızı, şekillendirme maliyetini etkileyen temel etkidir (Stojanovic ve Radojevic, 2006: 1149). Yani özellik ve nitelik maliyetlemesi bir ürünün maliyetinin, ürünü üretmek için gerekli işçilik veya makine süresiyle değil, değer akışı boyunca akış hızıyla belirlendiğini kabul etmektedir. Özellik ve nitelik maliyetlemesi, ürünün değer akışı boyunca akış hızını etkileyen özellik ve niteliklerini belirlemektedir (IMA: 23,24). Değer akışları benzer ürünleri yapmak için kullanılan ortak süreçlere dayanarak tasarlanmaktadır. Böylece sadece bireysel ürünün standartlardan nasıl saptığının tanımlanması ve daha sonra ortalamadan ne ölçüde farklılaştığının anlaşılması gerekmektedir.

B. Yalın Üretim Ortamına Uygun Maliyet Sisteminin Seçimi

Yalınla birlikte girilen israfların ortadan kaldırılması faaliyetlerinin, muhasebe süreçlerine de yansması gerekmektedir. Ayrıca muhasebe süreci, üretimdeki akışı yansıtabilmeli ve yalın üretim felsefesine hizmet etmelidir. Bunun içinde maliyet hesaplama politikaları belirlenmelidir. Burada esas olan, üretimin maliyetinin ne şekilde oluşturulacağına karar verebilmektir. Maliyetleme sistemleri (maliyet hesaplama yöntemleri), maliyetlerin yönetim kararlarını nasıl etkilediklerini belirleyen araç ve tekniklerden oluşmaktadır. Maliyetleme sistemleri, mamullere “hangi giderler”, “ne zaman” ve “nasıl” yüklenecektir? sorularını cevaplandırmaktadır (Tektüfekçi ve Selek, 2009: 151). İşletmenin faaliyet konusu, üretim sistemi ve yönetimin beklentileri, işletmede uygulanacak maliyet sisteminin kurulmasını etkileyen temel unsurlardır (Hacırüstemoğlu ve Şakrak, 2002: 77).

Maliyetleme sistemleri şekil 2’de olduğu gibi sınıflandırılabilir. Bir maliyetleme sistemi oluşturabilmek ve geliştirebilmek için bu üç grubun her birinden en az bir maliyet hesaplama yöntemini bir araya getirmek gerekmektedir (Tektüfekçi ve Selek, 2009: 151). Yalın felsefe, fiziki ortamda, operasyonları ilgilendiren faaliyetlerde ve yönetim anlayışında önemli değişimler getirmektedir, bu da uygulanacak maliyet sistemini doğrudan etkileyecektir. Yalın üretim ortamında uygulanabilecek maliyet sisteminin tanımlanabilmesi için, bu sistemi oluşturacak maliyet hesaplama ve izleme yöntemleri; maliyetleme türünü, maliyetin kapsamını ve maliyetleme zamanını belirleyen yöntemler açısından ayrı ayrı analiz edilmiştir.

Şekil 2: Maliyetleme Sistemleri



Kaynak: Büyükmirza, 2007: 238; Tektüfekçi ve Selek, 2009: 151; Cengiz ve Uyar, 2011: 3682.*

➤ Maliyetleme Türünü Belirleyen Yöntemler

Geleneksel maliyet sisteminde ürünlerin maliyeti; safha maliyet sistemine, sipariş maliyet sistemine ya da ikisinin bir arada kullanıldığı karma yönteme göre belirlenmektedir. Safha maliyet sistemi, tek bir mamulün veya birbirine çok benzediğinden tek mamul olarak kabul edilebilecek çeşitli mamullerin birbirini takip eden çeşitli üretim safhalarından geçirilmek suretiyle üretim yapan işletmelerde uygulanmaktadır (Büyükmirza, 2003: 241). Üretim giderleri, mamullerin üretim sürecinde işlem gördüğü gider yerlerine dağıtmakta, daha sonra gider yeri bazında toplam ve birim maliyetler hesaplanmaktadır. Üretimi tamamlanan çıktılar, bir sonraki gider yerine devredilmektedir. Gider kayıtları da üretimdeki akışa bağlı olarak yapılmaktadır. Sipariş maliyet yöntemi de müşteri isteğine göre mamullerin üretilmesi durumunda, siparişe özgü maliyetlerin hesaplanmasını sağlayan bir yöntemdir (Kaygusuz ve Dokur, 2009: 303). Birbirinden farklı mamul üreten işletmelerde her bir mamul grubunun maliyetinin ayrı hesaplanmasını sağlamaktadır.

Yalın üretim ve hücreli üretimin temel alınmasıyla, hammadde çok kısa bir sürede bitmiş ürün olarak çıkmaktadır. Üretim sürelerinin aylardan, günlere hatta saatlere inmesiyle birlikte, üretimin ve maliyetlerin safhalar itibarıyla izlenmesine ihtiyaç kalmamaktadır. Aynı değer akışında sınıflandırılacak ürünlerin aynı hücrede üretilmesi ve üretim sürelerinin kısılması, safha maliyet

* Değer Akış Maliyetleme Yönteminin maliyet hesaplama yöntemleri içerisinde maliyetleme türünü belirleyen yöntemler altında sınıflandırılması önerilmektedir.

sistemine ihtiyacı ortadan kaldırmıştır. Yalın üretimde değer akışlarına göre örgütlenildiğinden, benzer özellikleri olan, yani benzer üretim süreci olan ürünler bir değer akışı olarak gruplanmaktadır. Bu durumda aynı değer akışında yer alan ürünler içinde sipariş bazında maliyetleri hesaplamaya çalışmak israf faaliyetler içerecektir. Yalın üretimde çekme sistemine göre çalışıldığından, yani kendisinden önceki süreçten talep gelmeden üretim yapılmadığından, stoksuz veya çok az stokla çalışabilmek mümkündür. Yalın üretim ortamlarında, yarı mamullerin israfları, kusurları gizlemesinden dolayı, yarı mamul stokları tercih edilmemektedir ve oluşmaması öngörülmektedir. Bu nedenle eşdeğer üretim miktarlarının hesaplanmasına ve yarı mamul stoklarının izlenmesine gerek kalmayacaktır. Yalın üretimle birlikte ürün gruplarının belirlenerek değer akışlarının çizilmesi, değer akışlarına göre örgütlenilme için temel oluşturmaktadır. Tüm ürünlerin değer akışlarına göre sınıflandırılarak akışlarının çizilmesi ve hücresele üretim ortamında üretilmesi durumunda, maliyetlerin gerçeğe daha yakın hesaplanabilmesi amacıyla, değer akış maliyet sistemi daha iyi hizmet edecektir. Bu maliyet belirleme yönteminde, işletme değer akışlarına göre örgütlenildiğinden ve maliyetler değer akışlarına göre belirlendiğinden, çok az sayıda maliyet türü için dağıtıma ihtiyaç duyulmaktadır.

➤ **Maliyetin Kapsamını Belirleyen Yöntemler**

Kapsamına göre seçilecek maliyetleme yöntemleri, maliyete sabit giderlerin ne ölçüde dahil edileceği ile ilgilidir. Buna göre işletmeler, tam maliyet yöntemi, değişken maliyet yöntemi, normal maliyet yöntemi veya direkt maliyet yöntemini kullanabilirler. Tam maliyet yönteminde, üretim giderlerinin tamamı (değişken+sabit) üretim maliyetine dâhil edilmektedir. Değişken maliyet yönteminde ise sadece değişken giderler (direkt ilk madde, direkt işçilik, değişken genel üretim gideri) dikkate alınarak maliyet hesaplanmaktadır. Normal maliyet yönteminde, değişken maliyet unsurlarına ilave olarak, kullanılan kapasite oranında sabit genel üretim gideri de maliyete dâhil edilmektedir. Direkt maliyet yönteminde ise maliyetin hesaplanmasında genel üretim giderleri dikkate alınmamaktadır. Bu nedenle bu yöntem, genel üretim giderleri düşük olan işletmelerde uygulanabilir.

Teknoloji ve otomasyon ağırlıklı yeni üretim ortamlarında amortisman gibi sabit maliyetlerin ürün maliyetindeki payı arttığından, maliyet yapısı sabit ağırlıklı bir yapıya bürünmüştür. Bu nedenle maliyetlerin kapsamına göre değişken maliyetleri esas alan maliyet yönteminin önemi azalacaktır. Ayrıca yüksek teknolojiye dayanan üretim ortamlarında, genel üretim giderlerinin ürün maliyetindeki payı arttığından genel üretim giderlerini dikkate almayan direkt maliyet yönteminin de önemi azalacaktır. Tam maliyet yöntemi de büyük partiler halinde üretime sevk ettiği için yalın üretim ortamlarında tercih edilmemektedir. Yalın üretim sisteminde, hücresele üretimle ve değer akışlarına göre örgütlenme ile birlikte, genel üretim giderlerinin direkt izlenebilirlikleri artmıştır ve dağıtıma ihtiyaç duyulmadan büyük çoğunluğu direkt olarak yüklenebilmektedir. Kira, alt yapı hizmetleri gibi değer akışı tesis maliyetleri, değer akış maliyetlemede sürekli kullanılan tek dağıtımdır ve değer akışının metrekaresine göre dağıtılmaktadır.

Tesis maliyetlerinin tamamını dağıtılmaya çalışılmamakta, sadece değer akışı tarafından kullanılan alanın maliyetleri kapsamaktadır. Bu nedenle yalın üretim ortamları için normal maliyet yöntemi daha kullanışlı olacaktır.

➤ **Maliyetleme Zamanını Belirleyen Yöntemler**

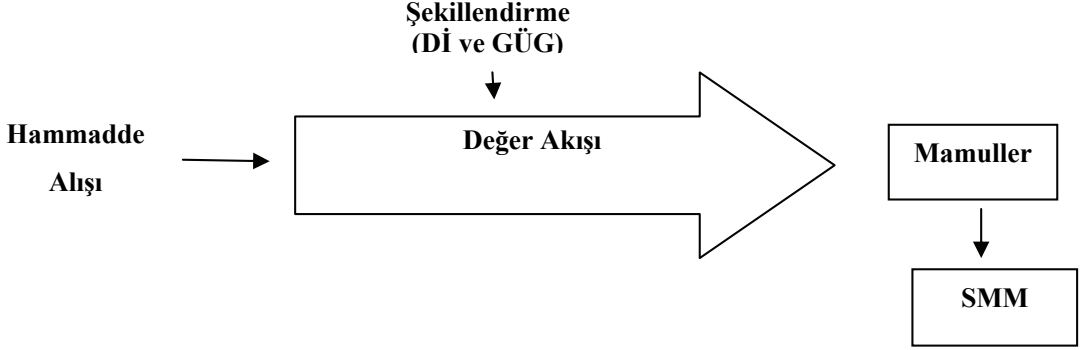
Maliyetlerin saptanma zamanına göre fiili, tahmini ve standart maliyet yöntemleri kullanılmaktadır. Tahmini maliyet yöntemi, mamul maliyetlerini üretim giderlerinin önceden tahmin edilmiş tutarlarına dayanarak saptayıp kaydeden maliyetleme sistemidir (Büyükmirza, 2003: 240). Standart maliyet yönteminde önceden tespit edilen ve olması gereken maliyetler kullanılmakta, fiili maliyet yönteminde ise fiilen gerçekleşen maliyetler kullanılmaktadır. Standart maliyetler kullanılırken de fiili maliyetler yok sayılmamakta, belirlenen standartlarla gerçekleşen rakamlar karşılaştırılarak farklar hesaplanmaktadır. Ancak yeni üretim ortamlarında, ürün çeşitliliğinin çok olması, ürün yaşam dönemlerinin kısa olması nedeniyle standartları güncellemek zor olmakta ve israf faaliyetler içermektedir. Bu nedenle yalın üretim ortamları için önerilen değer akış maliyet yönteminde, fiili maliyetlerin esas alınması, daha gerçekçi maliyet hesaplamasını mümkün kılacaktır.

Bu sınıflandırmanın haricinde maliyet dağıtımında esas alınan baza göre seçilecek maliyetleme yöntemleri; hacim tabanlı dağıtım yöntemi ve faaliyet tabanlı maliyet yöntemi şeklinde sınıflandırılmaktadır. Yeni üretim ortamlarında maliyetlerin direkt olarak izlenebilirliklerinde artış olmuştur. Ayrıca değer akış maliyetlemede, değer akışı ile ilgili tüm maliyetlerin direkt maliyet olduğu varsayılmaktadır ve mümkün olduğunca dağıtımdan kaçınarak maliyetlerin direkt yüklenmesi amaçlanmaktadır. Bu nedenle faaliyet tabanlı maliyetleme yönteminin çıkış noktası olan endirekt maliyetlerin ürünlere daha doğru yüklenmesi sorunu da ortadan kalkmıştır. Yalın üretimin etkili bir şekilde uygulanması ile değişim zamanları ve diğer faaliyetler büyük oranda azalmaktadır. Bu nedenle maliyetleri faaliyetlere bağlamaya teşvik edici bir şey kalmamaktadır. Maliyet yaratan faaliyetler ya minimize edilmiştir, ya da ürün ailesine direkt olarak bağlanmıştır (Huntzinger, 2007: 246). Ayrıca faaliyet tabanlı maliyet yöntemini kurmanın ve devam ettirmenin pahalı ve fazla kompleks olması, veri toplama, kağıt işi, işlem süresi ve personel konusunda önemli derecede ek talep ortaya çıkarması, subjektif maliyet dağıtımına dayanması gibi nedenlerle yalın üretim ortamları için uygun bulunmamaktadır (Geri ve Boaz, 2005: 135; Kaplan ve Andersen, 2007: 8). Değer akış maliyetlemede paylaşılan çalışan ve makinelerin azaltılması amaçlandığından, dağıtıma tabi tutulacak giderler azalmaktadır. Dağıtımın gerektiği durumlarda da ayrıntılı izleme ve işlemlerden uzak durulması ve yöntemin mümkün olduğunca basit tutulması amaçlanmaktadır. Aynı şekilde şekil 2'deki sınıflandırmada yer almayan ve global rekabet amacına yönelik olarak ortaya çıkan mamul yaşam dönemi yaklaşımı ve hedef maliyetleme yöntemi yalın felsefenin temel amaçlarını bütünleyen maliyetleme yöntemleridir.

C. Değer Akış Maliyetleme Yönteminde Maliyet Akışı

Şekil 3'te değer akış maliyet sistemindeki maliyet akışı gösterilmektedir.

Şekil 3: Değer Akış Maliyet Sisteminde Maliyet Akışı



İdeal bir yalın üretimde, tam zamanında satın alma felsefesi benimsendiğinden satın almalar, müşteri talebi geldiğinde gerçekleşmektedir. Satın alınan ilk madde ve malzeme, sınırlı sayıda tedarikçi ile uzun dönemli ilişkiler sayesinde muayene ve kontrole gerek kalmadan, direkt olarak üretim hattına yani değer akışına verilmekte, bu da ilk madde ve malzeme stoklarının oluşmasını önlemektedir. Sonraki aşamadan talep gelmeden öncekinde üretim olmayacağından ve yarı mamullerin kusurları gizlemesi gibi nedenlerden yarı mamul stokları oluşmayacaktır. Ayrıca hiçbir işletmenin amacı yarı mamul üretmek olmadığından ve yarı mamullerin hataları gizlemesi nedeniyle, yalın üretim sisteminde yarı mamullerin oluşmayacağı veya önemsiz düzeyde olacağı öngörülerek yarı mamul stoklarına maliyetlerden pay vermeye ve yarı mamul-üretim hesabı kullanılmasına gerek kalmayacaktır. Üretim sürelerinin kısalması ve hücreli üretim nedeniyle de üretimin safhalar itibariyle yarı mamul-üretim hesabı ile izlenmesine de ihtiyaç kalmayacaktır. Bu nedenle yalın üretim ortamlarında, hammadde ve malzemelerin üretim süreci boyunca izlenmesi ile ilgili kayıt ve işlemler sadeleştirilebilir. İdeal bir yalın üretimde, ürünler talep üzerine üretileceğinden ve hemen satılacağından mamul stoklarının oluşması da istenmemektedir. Mamul stoklarının oluşmadığı ve yarı mamul stoklarının önemsiz düzeyde olduğu bir üretim ortamında, üretilen mamullerin maliyeti, satılan mamul maliyetine yaklaşacaktır. Ayrıca ideal bir yalın işletmede stoksuz çalışmak hedeflendiğinden, stokların değerlemesine yönelik işlemlerde azaltılabilecektir. Sonuç olarak değer akış maliyet sistemi için maliyet akışı sadeleştirilebilir. Ancak bu sisteme uygun muhasebe kayıtlarının yapılabilmesi için öncelikle Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğinde bir takım değişikliklerin yapılması gereklidir.

SONUÇ

Yalın üretim sistemi, yalın düşünce felsefesine dayanmaktadır. Yalın düşüncenin ilkelerinden biri de değer akışlarına odaklanmaktır. Yalın üretim

sisteminin benimsenmesi ile birlikte işletmeler değer akışlarını belirleyerek, değer akışlarına göre örgütlenmektedirler. Değer akışlarına göre örgütlenmeyi, değer akışları ile yönetim ve dolayısıyla maliyetlerin değer akışlarına göre belirlenmesi takip etmelidir. Yeni üretim sistemlerini benimseyen işletmelerin maliyetlerini daha sağlıklı hesaplayabilmeleri ve yeni üretim sistemlerinin amaçlarına daha iyi hizmet edebilmeleri için modern maliyet hesaplama sistemlerini de kapsayan bir maliyet hesaplama sistemine sahip olmaları gerekmektedir. Değer akış maliyetlemede, ayrıntılı izleme ve kayıtlardan, genel üretim giderlerinin dağıtımından uzak durmak ve herkes tarafından anlaşılabilir, basit ve güncel maliyet bilgisi sunmak amaçlanmaktadır. Bu da yalın felsefenin amaçlarına daha iyi hizmet etmektedir. Yalın üretim sisteminin uygulanması işletmenin muhasebe uygulamalarını etkiler ve muhasebe uygulamalarının basitleşmesini ve kayıt sayısının azalmasını sağlar. Ancak bu sisteme uygun muhasebe kayıtlarının yapılabilmesi için öncelikle Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğinde bir takım değişikliklerin yapılması gerekmektedir.

KAYNAKLAR

- ALUKAL, George (2003), "Create a Lean, Mean Machiene", *Quality Progress*, 36 (4), 29-34.
- ARBOS, Lluís Cuatrecasas (2002), "Design of A Rapid Response and High Efficiency Service by Lean Production Principles: Methodology and Evaluation of Variability of Performance", *International Journal of Production*, 80(2), 169-183.
- BAGGALEY, Bruce ve MASKELL, Brian (2003), "Value Stream Management For Lean Companies, Part I", *Cost Management* 17(2), 23-27.
- BAGGALEY, Bruce ve MASKELL, Brian. (2003), "Value Stream Management For Lean Companies, Part II", *Cost Management* 17(3), 24-30.
- BÜYÜKMİRZA, Kamil (2003), *Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, 9. Basım, Gazi Kitabevi, Ankara.
- CENGİZ, Emre ve UYAR, Süleyman (2011), "Geriye Doğru Maliyetleme ve Bir Üretim İşletmesinde Uygulama" *Journal of Yaşar University*, 22(6), 3681-3692.
- COOPER, Robin ve MASKELL, Brian (2008), "How to Manage Through Worse-Before-Better", *MIT Sloan Management Review*, 49(4), 58-65.
- DUQUE, Diego Fernando Manotas ve CADAVID, L. R., (2007), "Lean Manufacturing Measurement: The Relationship Between Lean Activities and Lean Metrics", *Estudios Gerenciales*, 23(105), 69-83.
- GERI, Nitza ve BOAZ, Ronen (2005), "Relevance Lost: The Rise and Fall of Activity Based Costing", *Human Systems Management*, 24, 133-144.
- GORDON, Gus (2010), "Value Stream Costing As A Management Strategy For Operational Improvement", *Cost Management*, 24 (1), 11-17.
- HACİRÜSTEMOĞLU, Rüstem ve ŞAKRAK, Münir (2002), *Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- HASKIN, Daniel (2010), "Teaching Special Decisions In a Lean Accounting Environment", *American Journal of Business Education*, 3 (6), 91-96.
- HUNTZINGER, Jim (2006), "Economies of Scale are Dead: Right-Sizing for Effective Cost Management and Operations", *Cost Management* 20(1), 18-26.
- HUNTZINGER, James R. (2007), *Lean Cost Management: Accounting for Lean By Establishing Flow*, J. Ross Publishing, USA.
- INSTITUTE OF MANAGEMENT ACCOUNTANTS (2009), "Accounting For The Lean Enterprise: Major Changes To The Accounting Paradigm", *Statements on Management Accounting* http://nominations.imanet.org/publications_statements.asp (02.06.2009)
- KAPLAN, Robert S. ve ANDERSEN, Steven R. (2007), "The Innovation of Time - Driven Activity Based Costing", *Cost Management*, 21 (2), 5-15.

- KATAYAMA, Hiroshi ve BENNET, David (1996), “Lean Production in a Changing Competitive World: A Japanese Perspective”, *International Journal of Operations & Production Management*, 16(2), 8-23.
- KAYGUSUZ, Sait Y. ve DOKUR, Şükrü (2009), *Maliyet Muhasebesi*, Dora Yayın Dağıtım, 1 Baskı, Bursa.
- KENNEDY, Frances A. ve BREWER, Peter C. (2006), “The Lean Enterprise and Traditional Accounting-Is The Honeymoon Over?”, *The Journal of Corporate Accounting & Finance*, 17(6), 63-74.
- KENNEDY, Frances A. ve HUNTZINGER, Jim (2005), “Lean Accounting: Measuring and Managing The Value Stream”, *Cost Management*, 19(5), 31-38.
- KOH, Hian Chye, SIM, Ling Khim ve Larry N. KILLOUGH (2004) “The Interaction Effects of Lean Production Manufacturing Practices, Compensation and Information Systems on Production Costs: A Recursive Partitioning Model” *Advances in Management Accounting*, Vol. 12, 115-135
- MASKELL, Brian (2006), “Solving The Standart Cost Problem”, *Cost Management*, 20 (1), 17-35.
- MASKELL, Brian ve BAGGALEY, Bruce (2004), *Practical Lean Accounting: A Proven System for Measuring and Managing the Lean Enterprise*, Productivity Press, New York.
- MASKELL, Brian ve BAGGALEY, Bruce (2006), “Lean Accounting : What’s It All About?”, *Target Volume*, 22(1), 35-43.
- MASKELL, Brian ve KATKO, N. (2007), “Value Stream Costing:The Lean Solution To Standard Costing Complexity and Waste”, *Lean Accounting: Best Practices for Sustainable Integration*, ed. Joe Stenzel, John Wiley&Sons Inc.
- MASKELL, Brian ve KENNEDY, F. A. (2007), “Why Do We Need Lean Accounting and How does It Work?”, *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 18(3), 59-73.
- MASKELL, Brian ve MAYNARD, Ross (2008), “Keeping it Lean”, *Inyheblack*, 78(7), 59-61.
- MIRELES, M. A. (2006), “The Implementation of Lean Thinking To The Blood Processing Industry”, Master Thesis, Spring.
- ÖZÇELİK, Funda ve ERTÜRK, Halis (2010), “Yalın Üretim İşletmeleri İçin Değer Akış Yönetimi ve Değer Akış Maliyetlemesi”, *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXIX(2), 51-84.
- SPITHOVEN, A.H.G.M. (2001), “Lean Production and Disability”, *International Journal of Social Economics*, 28(9), 725-741.
- STOJANOVIC, Dragana ve RADOJEVIC, Zoran (2006), “Accounting Characteristics in Lean Manufacturing”, *International Scientific Days*: 1146-1151.
- TEKTÜFEKÇİ, Fatma ve SELEK, Seha (2009), “Geri Püskürtme Yöntemi ve Diğer Maliyetleme Sistemleri İle Olan İlişkisi” *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4(3), 149-174.
- WARD, Yvonne ve GRAVES, Andrew (2004), “A New Cost Management&Accounting Approach For Lean Enterprises”, *School of Management Working Paper Series*.

Türkiye’de Eğitimin Finansmanı ve Ülkelerarası Bir Karşılaştırma

Araş. Gör. Gonca GÜNGÖR

Sakarya Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye Bölümü, SAKARYA

Yrd. Doç. Dr. Alper GÖKSU

Sakarya Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği Bölümü, SAKARYA

ÖZET

Bir ülkenin beşeri sermayesinin temeli olan eğitim; bireyin ve toplumun gelişmesini sağlayan, ekonomik kalkınmayı destekleyen, kültürel değerleri koruyup geliştirerek gelecek nesillere aktarılmasını sağlayan ertelenemez ve vazgeçilemez çok önemli bir süreçtir. Bireyin, toplumun ve gelecekteki insanlığın gelişimini ve refahını güçlendirmek gibi mühim işlevleri olan eğitim, ülkelerin gelişmişlik seviyesinin önemli göstergelerinden biridir. Ülkeler eğitime verdikleri önem kadar ilerleyebilmektedirler. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı ülke ekonomisinde eğitim harcamaları oldukça ehemmiyet arz etmektedir. Çalışma kapsamında Türkiye’de eğitimin finansman boyutu ile eğitim harcamaları ele alınmış ve diğer ülkelerle karşılaştırılmasına yer verilerek, geleceğe yönelik eğitim bütçe hedefinden bahsedilmiştir. Ayrıca çalışmada Dünya Bankası, OECD, EUROSTAT, BÜMKO gibi kurumların eğitim istatistikleri derlenmiştir. Çalışmanın geneli itibarıyla Türkiye’de eğitim finansmanının yeterli olmadığı, ülkeler arası fark olduğu anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Eğitim Harcaması, Eğitim Finansmanı, Eğitim\GSMH, Eğitim\Bütçe

JEL Sınıflaması: H52, I22, I25

Education Finance In Turkey and An Intercountry Comparison

ABSTRACT

Education which is the foundation of human capital of a country is a very important process which facilitates development of individual and society, supports economic development, by preserving and developing the cultural values facilitates transferring to future generations, un-deferrable and inalienable. Education which has the such important function of strengthening the development and wealth of individual, society and humanity of the future is one of the important indicators of advancement level of the countries. Countries are only able to advance as much as the importance they give to education. Due to this and other similar reasons education spending in the country economy have quite an importance. Within the framework of the study financing dimension of the education and educational spending in Turkey have been elaborated and by giving space for its comparison to other countries future oriented education budget target has been talked about. Additionally, in the study education statistics of institutions like World Bank, OECD, EUROSTAT, BUMKO have been compiled. In the most general sense of the study it has been understood that education financing in Turkey is not adequate and there are differences between the countries.

Key Words: Education Expenditure, Education Finance, Education/GDP, Education/Budget

JEL Classification: H52, I22, I25

I. GİRİŞ

Bir ülkenin ileri gelişmişlik seviyesine ulaşmasının birçok yöntemi mevcuttur. Kimi zaman ekonomik büyüme ile kimi zaman siyasi irade ile kimi zaman ise vatandaşlarına verdiği hizmet kalitesi ile bu süreçte önemli yol kat

edilmektedir. Bahsedilen bütün bu gelişmişlik göstergelerinin temelinde yatan yegane etmen ise eğitimidir. Öyleki eğitimsiz kalmış bir milletin kalkınma ve büyüme yolunda emin adımlarla ilerlemesi pek de mümkün olmamaktadır. Bir ülkede eğitim hizmetine ne kadar fazla önem veriliyorsa, o ülke bir o kadar yükselebilir ve başarılı bir çizgide ilerleyebilir. Çağdaş medeniyetler seviyesine ulaşmanın vazgeçilmez anahtarı olan eğitim, toplum refahını sağlamak, sosyal adaleti gerçekleştirmek için kaçınılmaz bir unsurdur. Eğitimi yüksek bir ulusun ekonomisi istikrarlı, siyaseti temiz ve demokrasisi kesintisiz işlemektedir.

Eğitim faaliyeti hem kamu kesiminde hem de özel kesimde yüksek düzeyde özen gösterilen bir hizmet türü olmaktadır. Kamu harcamalarının önemli kalemlerinden biri olan bu hizmet türü, birçok akademik çalışmaya konu olmuş ve halen olmaya devam etmektedir. Türkiye’de eğitim finansmanı ile harcamalarının ele alındığı bu çalışmada, eğitim ekonomisi değişik açılardan incelenmekte ve eğitim ekonomisine yönelik ülkeler bazında çeşitli kıyaslamalara yer verilmektedir. Ayrıca çalışmada ele alınan Avrupa Birliği (AB) ve OECD gibi uluslararası kuruluşlara üye ülkelerde ve Türkiye’de eğitime verilen önemin derecesi karşılıklı olarak iktisadi açıdan araştırılmaktadır. Bununla birlikte Türkiye’de eğitim bütçe hedefi ile ilgili de bilgi verilmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı Türkiye’de eğitime yönelik sayısal verilerin bazı makro değişkenlerle ilişkisini incelemek ve diğer ülkelerle aralarındaki bulunan farkları tespit etmek olarak belirlenmiştir.

Çalışmada bazı sorulara da cevaplar aranmaktadır. Bunlar: (i) Türkiye’de eğitim hizmetine bütçeden ve GSMH’den ayrılan pay uluslararası boyutta yeterli düzeyde midir?, (ii) Türkiye’deki eğitim finansmanı ve harcamalarını, AB ile OECD’ye üye ülkelerdeki eğitim finansmanı ve harcamaları ile bir kıyaslama yapıldığında ülkeler arası herhangi bir farklılık mevcut mudur?, (iii) Türkiye’de eğitim ekonomisine yönelik hedefler nelerdir?

II. Eğitim Hizmetlerinin Niteliği ve Finansal Boyutu

Eğitim sistemi, dünya ekonomisinde rekabet gücünü belirleyen en önemli yapılardan birisi haline gelmiştir. Günümüzde teknolojiyi üretebilen, yaratıcı insan yetiştiren ve yeni teknolojilerin hızla üretilip, uygulanmasını sağlayan nitelikli insanların eğitimi, bu eğitimin finansmanı önemli bir stratejik konu haline gelmiştir (Gökbunar ve Mutur, 2000:375).

Eğitim, ilgi ve yetenekleri esas olarak bilimsel düşünme gücüne ve mesleki niteliğe sahip insan gücünü yetiştiren bir sistem olup, toplumun ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünün gelişmesinde önemli katkıları olan bir hizmettir. Öyle ki eğitim, pozitif düşünen ve algılama ve sorun çözme yeteneği gelişmiş, öğrenmeyi öğrenebilen yüksek nitelikli, bilgi çağı insanını yetiştirme sorumluluğu gelişmesini sağlamaktadır (Tuzcu, 2004:20).

Toplumların hem sosyal, hem çağdaş hem de iktisadi olarak ilerlemesinde yüksek katkısı olan eğitim hizmetinin bir bütün olarak düşünüldüğünde azımsanmayacak derece önemli yeri mevcuttur. Öncelikle eğitim hizmeti ile pozitif dışsallık yaratılmaktadır. Bunlar: (i) ekonomik kalkınmaya olumlu etki, (ii) siyasal karar alma mekanizmasının daha etkin işlemesi, (iii) suç işleme oranının

düşürülmesi (iv) vergi mükelleflerinin vergi yükünün düşürülmesidir (Şener, 1987:6). Devletin mal ve hizmet tasnifi bağlamında yarı kamusal mal ve hizmet statüsüne sahip olan eğitim faaliyetinin faydası bölünebilmekte ve kimi zaman bu hizmetten faydalananlar yararlanma karşılığında bir bedel ödeyebilmektedir. Burada ödenmesi gereken bedel ise siyasi otorite tarafından belirlenmekte ve bu bedel marjinal maliyetin altında da yer alabilmektedir (Özker ve Esener, 2009:15).

Eğitim hizmeti devletin ekonomik amaçlarının gerçekleştirilmesinde de önemli katkılara sahiptir. Öncelikle yeterli düzeyde sunulan bir eğitim hizmeti ile işgücünün verimliliği artması sonucu milli gelir düzeyi artmakta, fırsat eşitliği yaratılarak daha adil bir gelir dağılımına katkıda bulunmaktadır. Bununla birlikte eğitim ile optimum kaynak kullanımı sağlanabilmekte ve ekonomik istikrara olumlu katkı yapılmaktadır. Ayrıca eğitim hizmetleri için yapılan harcamaların gelirin yeniden dağılımında bir araç olması, iktisadi büyüme, kalkınma ve ekonomik istikrar sağlanmasında fonksiyon üstlenmesi sebebi ile de yatırım harcaması olarak da nitelendirilmektedir (Arabacı, 2011:102).

Eğitimin finansmanı, eğitim hizmetlerinin sunumu için gerekli parasal kaynaklarının elde edilmesi süreci olduğu gibi, kullanılan kaynakların farklı bölgeler, iller, eğitim tür ve düzeyleri, farklı sosyo-ekonomik düzeydeki bireyler ve gruplara dağılım süreci olarak tanımlanmakta ve belirtilen bu finansman türü kamu fonları, öğrenci harçları, sınav ve kayıt harçları ile kitap ve diğer malzemeler için yapılan özel eğitim harcamaları, özel fon vb. tarafından oluşmaktadır. Bir ülkede üretilen eğitim hizmetinin nicel ve nitel düzeyi ise eğitim için ayrılan parasal kaynaklara ve bunlarla sağlanabilen girdilerin niteliğine ve niceliğine, eğitim teknolojisine ve eğitim sisteminin yapı ve işleyişine bağlıdır.

Günümüzde eğitim harcamalarının finansmanı kimi zaman sorun haline gelmektedir. Çünkü eğitim hizmetinin ne kadarının devlet tarafından, ne kadarının ise kullanıcı tarafından finanse edileceği belirlenirken, ortaya çeşitli görüşler atılmaktadır. Yarı kamusal bir hizmet olan eğitim için bireyler mümkün olduğu kadar az bir bedel ödemek isterler, özellikle özel eğitim kurumları bu konuda farklı fikirlere sahip olabilmektedir. Bir kamu hizmeti kapsamında değerlendirildiğinde eğitim bedeli piyasa koşullarının çok daha altında yer alabilmektedir. Asıl amacın sosyal faydayı arttırmak istenmesi olduğundan özellikle devlete ait eğitim kurumlarından faydalanan vatandaşlarının maliyetinden çok daha düşük miktarda bedel ödediği de görülmektedir.

Eğitim finansmanı değerlendirilirken de genel olarak üç farklı tür finansman yöntemi karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan birincisi doğrudan finansman yöntemi olup, burada devletin müdahalesi kaçınılmazdır. Devlet, bu malların finansmanını tam kamusal mallarda olduğu gibi vergilerle karşılamaktadır. Diğer finansman yöntemi ise kısmi finansman yöntemidir ve eğitim malının vergi yerine harçlarla karşılanmasıdır. Son olarak dolaylı finansman yöntemi bulunmaktadır. Bu yöntemde göre eğitim malı kamu ve özel sektör tarafından finanse edilmektedir. Devlet eğitim malı arz ederken, özel

sektöre de bu konuda ayrıcalık tanımakta ve bir anlamda eğitimin özelleştirilmesi sağlanmaktadır (Devrim ve Tosuner, 1987:86-87).

Eğitim harcamalarının özel sektör tarafından sağlanmasında yani özelleştirme kapsamında değerlendirilmesinde üç farklı metottan bahsedilmektedir. Bunlar sözleşme yöntemi, kupon sistemi ve anlaşmalı okul sistemidir (Akkoyunlu, 2005:111):

- **Sözleşme:** Eğitim hizmetinin ihale ile sözleşmeli kuruluşlara aktarılmasıdır. Devlete ait olmayan bağımsız kuruluşlar sözleşme ile hizmet üretmektedir. Ancak devlet özel kuruluş tarafından yaratılan eğitim hizmetinden ve kaynak yaratmasından sorumlu olduğu için devlet özel kuruluşun başarısından da sorumludur.
- **Kupon Yöntemi:** Bu sistemde veliler okul seçme hakkını kullanmakta ve eğitime ayrılan kaynakların nereye harcanacağına söz hakkına sahip olmaktadır. Böylece okullar doğan rekabetten dolayı daha verimli bir sistemi takip etmekte ve daha yüksek düzeyde hizmet sağlamaktadırlar.
- **Anlaşmalı Okullar:** Bu sistemde anlaşmalı okullar finansmanı kamu tarafından karşılanan, dini olmayan, bir takım düzenleme ve kısıtlamalardan bağımsız, Charter ya da sözleşme ile ayrı tüzel kişilik tanınan, izin verilen dönem sonunda (3-5 sene arası) verdikleri eğitimin sonuçlarından zorunlu tutulan okullardır. Kısa bir tanımla özel okul sistemi, özerk sonuca yönelik, kamu tarafından finanse edilen, öğretmenler ya da sözleşmeli bir mali destekleyicisi tarafından idare edilen seçimlik okuldur.

Eğitime toplumsal istem arttıkça bu hizmeti sağlamada kullanılan kamu kaynakları yetersiz kalmakta ve eğitim finansmanında yaşanan problemler artarak devam etmektedir. Karşılaşılan sorunların başında eğitime yönelik talep artışı, eğitim maliyetlerinde artış, öğretim kadrosunun verimsizliği, öğrenci başarısızlıkları, bursların artması, kaynak kullanımı ile ilgili yetersizlikler, dış borçların artışı, eğitim dışı alanlara yönelik harcamalarının artışı, kamu gelirlerinin arttırılamaması, işsizliğin yüksek oluşudur (Koç, 2007:40).

III. Türkiye’ de Eğitim Finansmanı ile Eğitim Harcamalarının Durumu ve Ülkeler Arası Karşılaştırma

Küreselleşme ile birlikte yaşanan dönüşüm sonucu hemen hemen her hizmet türünde olduğu gibi eğitim hizmet türünde de bir dönüşüm yaşanmaktadır. Özellikle beşeri sermaye büyümesinde önemli katkısı olan eğitimin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde finansmanı hep bir sorun teşkil etmektedir. AB, OECD grubu üyeleri gibi gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında ülkemizde eğitime yeteri kadar önem verildiği pek söylenemez. Bu ve benzeri nedenlerden dolayı eğitim anlayışımıza yeni bir bakış açısı kazandırmak adına Vizyon 2023 projesi ile Cumhuriyet’ in 100. yılında eğitim sisteminde önemli adımların atılması gerekliliği vurgulanmıştır. Vizyon 2023 kapsamında eğitim finansmanı ile ilgili şöyle bir değerlendirme yapılmıştır (Tuzcu, 2006:160):

“ Eğitim yapısındaki değişim eğilimleri aynı zamanda eğitim finansman kaynaklarını hem değiştirmekte hem de çeşitlendirmektedir. Bu değişim ve çeşitlendirmenin göstergesi olan eğilimlerin başında ise eğitim harcamalarının GSMH içindeki oranının artması, eğitim harcamalarının uluslararası akışkanlığının artması, temel eğitimin bir kamu hizmeti olarak verilmesi, eğitimin özelleştirilmesi gelmektedir.”

Eğitimden beklenen toplumsal, siyasal ve ekonomik işlevlerin yerine getirilmesi, eğitime ayrılan kaynakların düzeyine ve bu kaynakların etkili ve verimli kullanımına bağlıdır. Bu bağlamda ülkeler arasında eğitim finansmanında farklı yöntemler tercih edilmektedir. Tablo 1’de bu durum açıkça gösterilmektedir.

Tablo 1: Seçilmiş Bazı AB Ülkeleri ve Türkiye’de Eğitimin Finansman Kaynakları

ÜLKE	FİNANSMAN TÜRÜ
Almanya	Eyalet Yönetimleri+Yerel Yönetimler
Avusturya	Eğitim Ve Kültür Bakanlığı+Eyalet Yönetimleri+Yerel Yönetimler
Belçika	Eğitim Bakanlığı+Yerel Yönetimler+Sivil Toplum Örgütleri
Danimarka	Eğitim Bakanlığı+Yerel Yönetimler
Finlandiya	Eğitim Bakanlığı+Yerel Yönetimler
Fransa	Eğitim Bakanlığı+Yükseköğretim Araştırma Bakanlığı
Hollanda	Eğitim, Bilim Ve Kültür Bakanlığı+Yerel Yönetimler
İngiltere	Yerel Yönetimler+Özel Kuruluşlar+Okul Yönetimleri
İrlanda	Merkezi Fonlar+Yerel Kaynaklar
İspanya	Eğitim Bakanlığı+Özerk Bölgeler Ve Yerel Kaynaklar
İsveç	Eğitim Bakanlığı, Yerel Yönetimler
İtalya	Eğitim Bakanlığı+Yerel Yönetimler+Sivil Toplum Örgütleri
Lüksemburg	Eğitim Ve Mesleki Öğretim Bakanlığı+Komünler+İşverenler
Portekiz	Eğitim Bakanlığı+Yerel Yönetimler+İşverenler
Yunanistan	Eğitim Bakanlığı+Sivil Toplum Örgütleri+Katkı Payı ve Bağışlar
TÜRKİYE	Eğitim Bakanlığı+Katkı Payı ve Bağışlar+YÖK

Kaynak: (www.eurydice.org ve www.eurybase.org; Tuzcu, 2006:161).

AB ülkelerinde yükseköğretim dışındaki eğitim tür ve düzeylerinin finansmanı, çoğunlukla bölgesel ve yerel kaynaklardan sağlanmaktadır. Yani yükseköğretim finansmanı dahil edilmediğinde yerel ve bölgesel kaynakların toplamı, merkezi kaynaklardan daha yüksek tutardadır. Merkezi yönetim sistemine sahip AB ülkelerinde (Fransa, Hollanda, İrlanda, Portekiz, Yunanistan) eğitim finansman sistemi de merkezidir. Ancak bölgesel/eyalet yönetim sistemine sahip AB ülkelerinde (Almanya, Avusturya, İspanya) bölgesel finansman daha yoğundur. Danimarka, Finlandiya ve İngiltere’de ise eğitimin finansmanı yoğun

olarak yerel yönetimlerce karşılanmaktadır (Tuzcu, 2006:162). Tablo 2 ve Tablo3 ise Tablo 1’ in sayısal bir ispatı niteliğindedir.

Tablo 2: Kamu Eğitim Finansmanı Kaynakları (Yükseköğretim Öncesi)

	Merkezi		Bölgesel		Yerel	
	2007	2000	2007	2000	2007	2000
Almanya	8,5	7	68,7	71	22,8	22
Avusturya	41,6	34	47,7	43	10,7	23
Belçika	18,8	0	77,1	94	4,1	6
Danimarka	39,7	36	0,6	11	59,7	53
Finlandiya	9,5	9	0	0	90,5	91
Fransa	68,1	73	16,5	13	15,4	14
Hollanda	19,2	74	0	0	22,8	26
İngiltere	22,3	24	0	0	77,7	76
İrlanda	82,6	82	0	0	17,4	18
İspanya	10,9	17	83,2	78	5,8	5
İsveç	-	-	-	-	-	-
İtalya	81,3	81	5,1	4	13,6	15
Lüksemburg	70,3	-	0	0	29,7	-
Portekiz	-	94	-	6	-	0
Yunanistan	-	82	-	15	-	3
OECD ORT.	31,3	47	27,6	26	43,3	27

Kaynak: Education at a Glance (2003) ve Education at a Glance (2010).

Tablo 2’ de bazı ülkelerde yükseköğretim öncesi eğitime yönelik kamu finansman kaynaklarının 2000 ile 2007 yıllarına yönelik bir karşılaştırması mevcuttur. Kamu finansman kaynakları kendi içerisinde merkezi, yerel ve bölgesel olmak üzere 3 grupta incelenmektedir. Tablodan anlaşılmaktadır ki eğitim finansman kaynakları ülkelere göre farklılık arz etmektedir. Örneğin Lüksemburg, Fransa, İtalya gibi ülkelerde merkezi kaynaklar ağırlıklı olmaktadır, Almanya, Belçika, İspanya gibi ülkelerde ise bölgesel kaynaklar ağırlıklı olmaktadır. Danimarka, Finlandiya, İngiltere’ de ise yerel kaynaklar önemlidir. 2007 ve 2000 yılları arasında bir karşılaştırma yaptığımızda genel olarak oranlarda birkaç istisna hariç dikkat çekici farklılıklar meydana gelmemiştir. Sadece Belçika’ da merkezi kaynaklara verilen ağırlık artarken, Hollanda’ da ise merkezi kaynaklara verilen ağırlık azalmıştır.

Tablo 3: Kamu Eğitim Finansmanı Kaynakları (Yükseköğretim Düzeyi)

	Merkezi		Bölgesel		Yerel	
	2007	2000	2007	2000	2007	2000
Almanya	13	11	84,2	86	2,8	3
Avusturya	96,2	99	2,6	1	0,5	0
Belçika	23,2	17	76,2	82	0,6	1
Danimarka	88	88	2,8	2	9,2	10
Finlandiya	79,3	79	0	0	20,7	21
Fransa	92,3	91	6,1	5	1,6	4
Hollanda	98,5	100	0	0	1,5	0
İngiltere	99,9	87	0	0	0,1	13
İrlanda	87,8	90	0	0	12,2	10
İspanya	16,4	16	83	83	0,7	1
İsveç	97,8	16	2,2	83	0	1
İtalya	85,1	91	14,2	9	0,7	0
Lüksemburg	-	-	-	-	-	-
Portekiz	99,8	-	0,1	-	0,1	-
Yunanistan	91,5	99	8,5	1	0	0
OECD Ort.	79,3	74	19	21	2,5	5

Kaynak: Education at a Glance (2003) ve Education at a Glance (2010).

Tablo 3’de bazı ülkelerde yükseköğretim sonrası eğitime yönelik kamu finansman kaynaklarının 2000 ile 2007 yıllarına yönelik bir karşılaştırması mevcuttur. Buna göre Avusturya, Danimarka, Fransa, Finlandiya, İngiltere, İrlanda, İsveç, İtalya, Portekiz, Yunanistan yükseköğretim finansmanında merkezi finansman kaynaklarına ağırlık verirken, Almanya bölgesel kaynaklara önem vermektedir. Tabloda yükseköğretim seviyesinde yerel kaynakların birinci derece önemli olduğu ülke olmadığı görülmektedir. Ülkemizde de eğitim finansmanında başvurulan kaynaklar ayrıntılı olarak ise şöyledir (Tuzcu, 2006:163 ve Koç, 2007:48):

- Genel bütçeden ayrılan paylar,
- Eğitime katkı payı (ilköğretim, 4306 sayılı Yasa gereğince),
- Öğrenci katkı payı (Yükseköğretim, 2547 sayılı Yasa gereğince),
- Çıraklık ve Mesleki-Teknik Eğitimi Geliştirme ve Yaygınlaştırma Fonu gelirlerinden ayrılan paylar (3308 sayılı Yasa gereğince),
- Eğitim, gençlik, spor hizmetleri vergisi (3412sayılı Yasa gereğince),
- Döner sermaye işletmelerinden sağlanan gelirler,
- Dernek gelirleri (okul yaptırma, öğrenci koruma dernekleri vb),
- İl özel idareleri bütçesinden ayrılan paylar,
- Halk (kişi ve kuruluşlar) katkıları-bağışlar,
- Dış ülke ve kuruluşlardan sağlanan krediler, burslar ve bağışlar,

- YÖK, YURT-KUR özel bütçeli kuruluşlar olup, MEB bütçesi dışında kalmaktadır.

Tablo 4: Türkiye’ de Kamu Eğitim Bütçesinin GSMH ve Genel Bütçe İçerisindeki Oranı

	GSMH İçindeki Payı (%)			Genel Bütçe İçindeki Payı (%)		
	MEB	YÖK	YURTKUR	MEB	YÖK	YURTKUR
1990	2,14	0,63	0,10	13,21	3,89	0,64
1991	2,36	0,74	0,13	14,10	4,43	0,77
1992	2,75	0,83	0,10	14,56	4,37	0,51
1993	2,88	0,83	0,12	14,35	4,15	0,62
1994	2,41	0,80	0,10	11,36	3,77	0,48
1995	1,73	0,59	0,07	10,17	3,44	0,43
1996	1,71	0,61	0,10	7,21	2,58	0,41
1997	1,74	0,69	0,10	8,05	3,18	0,48
1998	2,34	0,80	0,11	8,40	2,85	0,40
1999	2,72	0,84	0,14	7,85	2,44	0,47
2000	2,65	0,83	0,17	7,17	2,24	0,45
2001	2,18	0,73	0,16	8,34	2,82	0,74
2002	2,65	0,88	0,18	7,60	2,54	0,40
2003	2,34	0,74	0,11	6,90	2,31	0,35
2004	3,24	0,69	0,14	8,53	2,58	0,55
2005	2,28	0,80	0,18	9,53	3,34	0,75
2006	2,20	0,77	0,15	9,48	3,34	0,69
2007	2,50	0,78	0,16	10,42	3,21	0,68
2008	2,41	0,76	0,16	10,30	3,28	0,69
2009	2,93	0,92	0,19	10,63	3,32	0,71
2010	2,57	0,85	0,17	9,84	3,25	0,61
2011	2,81	0,94	0,27	10,92	3,68	1,07

Kaynak: <http://sgb.meb.gov.tr/istatistik/>

Tablo 4’ te Türkiye’de MEB, YÖK ve YURTKUR bütçelerinin GSMH ve genel bütçe içerisinde gösterimi mevcuttur. Genel itibariyle Milli Eğitim Bakanlığı’ nın bütçesinin ağırlıklı bir yere sahip olduğu gözlemlenmektedir. MEB bütçesinin GSMH’ ya oranı yüzde 2 dolaylarında, genel bütçe içerisinde ise bu payın yüzde 10’ lar civarında olduğu görülmektedir. Ancak bazı yıllarda MEB bütçesinin payının azaldığı ya da arttığı anlaşılmaktadır. YÖK bütçesinin payına bakıldığında ise tüm yıllar kapsamında GSMH oranının yüzde 1’ in altında, genel bütçe içerisinde ise yüzde 2 ile yüzde 4 aralığında gerçekleşmektedir. YURTKUR bütçesinin payı ise MEB ve YÖK bütçelerine kıyasla oldukça aşağılarda seyretmektedir.

Eğitim harcamaları, eğitim hizmetlerinin gerçekleştirilmesi ve nitel ve nicel anlamda genişletilmesi için kamu ve özel kesimce yapılan harcama türüdür. Bir ülkenin kalkınması ile eğitim arasında doğru oranlı bir ilişki mevcuttur ve eğitim genel itibari ile bir yatırım, dolayısıyla ileride beşeri sermayeden yararlanma kapsamında bireylere yapılan yatırım harcamasıdır. Bu nedenle artan bilim ve teknolojik gelişmeler için bireylere verilecek en iyi eğitim ile ülkelerin gelişmişlik düzeyleri artacağından eğitime ayrılan kaynaklarda artış göstermektedir (Gülcan, 2008:57). Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri

düşünüldüğünde eğitim harcamalarına verilen önem değişmektedir. Bir ülke ne kadar gelişmiş ise eğitim harcamalarına ayrılan pay da o ölçüde artmaktadır. Çalışmanın amacı kapsamında bu kısımdan itibaren Türkiye’ de ve AB ile OECD’ ye üye ülkeler arası ülkeler arası eğitim harcamalarına yönelik karşılaştırmalar yapılmaktadır.

Tablo 5: Toplam Eğitim Bütçesinin Genel Bütçe İçerisindeki Payı

ÜLKELE R	197 0	197 5	198 0	198 5	200 0	200 1	200 2	200 3	200 4	200 5	200 6	200 7	200 8	200 9
OECD Ort.	:	13, 9	13, 9	13, 3	12, 3	12, 4	12, 5	12, 5	12, 5	12, 5	12, 3	12, 4	11, 8	12, 9
AB Ort.	:	12, 1	11, 9	:	11, 0	11, 1	11, 9	11, 9	11, 6	11, 4	11, 9	11, 7	11, 7	:
Avusturya	8,0	8,5	7,9	7,8	10, 9	11, 2	11, 2	10, 8	10, 2	10, 9	11, 0	11, 0	11, 2	11, 9
Almanya	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	9,7	10, 2	10, 3	8,9
Belçika	:	22, 1	16, 3	15, 1	:	12, 1	12, 2	11, 8	12, 0	11, 3	12, 3	12, 4	12, 9	12, 1
Danimark a	16, 9	15, 2	9,4	12, 7	15, 4	15, 5	15, 4	12, 1	15, 4	15, 7	15, 4	15, 3	14, 9	15, 0
Finlandiya	:	13, 0	10, 9	11, 8	12, 2	12, 6	12, 7	12, 7	12, 8	12, 5	12, 6	12, 4	12, 4	12, 0
Fransa	:	24, 0	28, 0	17, 9	11, 0	10, 8	10, 5	11, 0	10, 9	10, 5	10, 5	10, 6	10, 5	11, 3
Hollanda	6,9	4,2	5,1	6,4	10, 5	10, 2	11, 9	11, 1	11, 1	10, 9	10, 4	10, 4	10, 3	11, 2
İngiltere	14, 1	14, 0	13, 6	11, 2	11, 0	11, 0	11, 9	11, 5	11, 7	11, 7	11, 9	11, 7	11, 0	13, 0
İrlanda	10, 8	10, 7	10, 8	8,8	13, 6	12, 8	12, 8	12, 1	14, 0	14, 0	13, 9	13, 5	13, 3	12, 2
İspanya	15, 1	13, 6	14, 7	10, 9	10, 9	11, 1	10, 9	11, 1	10, 9	11, 0	11, 1	11, 0	11, 2	11, 2
İsveç	:	13, 8	13, 6	12, 1	12, 9	12, 8	13, 0	12, 8	12, 9	12, 6	12, 6	12, 7	12, 9	13, 0
İtalya	11, 8	9,4	11, 1	8,3	9,6	9,6	10, 1	9,7	9,8	9,1	9,7	8,9	9,3	9,0
Lüksembu rg	14, 7	14, 9	14, 9	9,5	:	9,8	:	:	:	:	:	:	:	11, 7
Portekiz	6,6	11, 2	10, 7	8,6	12, 5	12, 6	12, 5	12, 2	11, 4	11, 3	11, 3	:	10, 9	15, 3
Yunanista n	9,5	7,9	6,7	7,4	7,2	7,7	7,9	7,9	8,4	9,2	:	:	:	5,5
Polanya	8,6	:	12, 1	:	12, 6	12, 2	12, 2	11, 9	12, 6	12, 5	11, 9	11, 6	11, 7	13, 8
DÜNYA Ort.	:	14, 7	14, 6	14, 0	14, 0	13, 7	14, 3	15, 1	14, 2	14, 0	14, 5	14, 4	15, 5	:
TÜRKİY E	13, 6	10, 5	10, 5	11, 0	11, 1	11, 9	9,6	10, 3	11, 1	12, 9	12, 8	13, 6	13, 6	14, 0

Kaynak: <http://data.worldbank.org/topic/education>

Tablo 5’ te toplam eğitim harcamalarının genel bütçe içerisindeki payı gösterilmektedir. Ülkeler bazında genel olarak bu oranın % 10 civarında seyretmektedir. Öncelikle OECD ortalaması ve AB ortalaması karşılaştırıldığında OECD ortalamasının AB ortalamasına göre % 1-2 puan daha yukarıda yer

almaktadır. Tabloda yer alan ülkelere incelendiğinde ülkelerarası çok belirgin bir fark olmamakla beraber İsveç ve Danimarka’ da belirtilen oran biraz daha yüksek olup, Yunanistan ve İtalya’ da ise belirtilen oran aşağı sıralarda yer almaktadır. Türkiye’ de ise oran dalgalı seyir izlemekte ve kimi zaman % 11 üzerinde iken, kimi zaman ise % 10’ nun daha aşağısında kalmaktadır. Ancak günümüze doğru genel bütçe içerisinde eğitim harcamalarına verilen önemin arttığı anlaşılmaktadır.

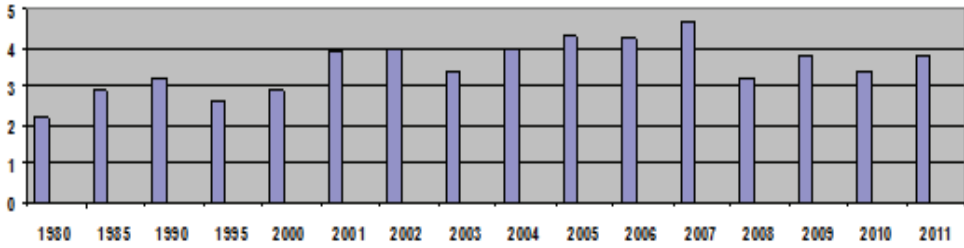
Tablo 6: Toplam Eğitim Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı (%)

ÜLKELER	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Almanya	4,4	4,5	4,7	4,7	4,6	4,5	4,4	4,4	4,5	5,0
Avusturya	5,6	5,7	5,6	5,5	5,4	5,4	5,4	5,3	5,4	6,0
Belçika	:	5,9	6,0	6,0	5,9	5,9	5,9	6,0	6,4	6,5
Danimarka	8,2	8,4	8,4	8,3	8,4	8,3	7,9	7,8	7,6	8,7
Finlandiya	6,0	6,0	6,2	6,4	6,4	6,3	6,1	5,9	6,1	6,8
Fransa	6,0	5,9	5,9	5,9	5,8	5,6	5,6	5,6	5,6	5,8
Hollanda	4,5	5,0	5,3	5,9	5,4	5,4	5,4	5,2	5,1	5,1
İngiltere	4,9	5,5	5,4	5,6	5,3	5,0	5,4	5,3	5,4	5,4
İrlanda	4,2	4,2	4,2	4,3	4,6	4,7	4,7	4,8	5,6	6,5
İspanya	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,3	4,6	5,0
İsveç	7,3	7,0	7,3	7,2	7,0	6,8	6,7	6,6	6,7	7,2
İtalya	4,4	4,8	4,6	4,7	4,5	4,4	4,6	4,2	4,5	4,7
Lüksemburg	:	3,7	3,7	3,7	3,8	3,7	3,4	3,1	:	:
Portekiz	5,4	5,3	5,3	5,3	5,1	5,2	5,0	5,1	4,8	5,7
Yunanistan	3,7	3,5	3,5	3,5	3,8	4,0	:	:	:	:
Lihtenştayn	:	:	2,9	2,4	2,4	2,2	2,0	1,9	2,0	:
ABD	4,9	5,5	5,4	5,6	5,3	5,0	5,4	5,3	5,4	5,4
Japonya	3,8	3,6	3,6	3,6	3,5	3,4	5,4	5,3	5,4	5,4
AB Ort.	4,9	4,9	5,1	5,1	5,0	5,0	5,0	4,9	5,0	5,4
TÜRKİYE	2,9	3,9	4,0	3,4	4,0	4,3	4,2	4,7	3,2	3,8

Kaynak: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education/data/main_tables

Tablo 6’ da eğitim harcamalarının GSMH’ ya oranının ülkeler bazında gösterimi mevcuttur. Genel itibariyle ortalama oran yüzde 5-6 arası değişmektedir. Danimarka ve İsveç’ te belirtilen oran yüzde 7 üzeri olurken, Yunanistan ve İtalya’ da oran yüzde 5’ te daha azdır. Türkiye’ de ise gerçekleşme payı yüzde 4 civarındadır. Ayrıca tablo 5 ile bir karşılaştırma yapıldığında iki tablo arası benzerlik dikkatleri çekmektedir. Öyleyse denilebilir ki Danimarka ve İsveç gibi yüksek gelire sahip ülkelerde eğitim harcamaları daha çok önem verilirken, İtalya ve Yunanistan gibi daha çok IMF ve AB yardımlarıyla ayakta kalan gelişmiş ekonomilerde eğitime ayrılan pay azalmaktadır.

Grafik 1: 1980 Sonrası Türkiye’ de Toplam Eğitim Harcamalarının GSMH’ ya Oranı (%)



Kaynak: <http://data.worldbank.org/topic/education> ve www.bumko.gov.tr

Grafik 1’ de 1980-2011 yılları arası Türkiye’ de toplam eğitim harcamalarının GSMH’ ya oranı yer almaktadır. Buna göre 2007 yılında GSMH içerisinde eğitime daha çok pay ayrılırken, 1994 yılında ise eğitime en az miktarda pay ayrılmıştır. Ancak bu durumda 1994 yılında yaşanan büyük finansal krizin payı oldukça yüksek olduğu söylenebilir. Ayrıca 2007 sonrasında da oranın düşmesinin nedeni 2008 yılında dünya genelinde etkisini hissettiren finansal ekonomik krizin ülkemize yansımaları olarak düşünülebilir. Çünkü dünyada yaşanan deflasyonist bunalım ile ekonomiler daralmış, özellikle AB ülkelerinden yapılan ihracat miktarımız azalması sonucu GSMH miktarımızda bir düşüş yaşanmıştır.

Tablo 7: Kamu Eğitim Harcamalarının GSYİH İçindeki Payı

ÜLKELER	1970	1980	1990	2000	2009
Almanya	4,2	4,6	:	4,5	4,6
Avusturya	5,6	5,6	5,1	5,8	5,5
Belçika	:	5,7	4,8	5,2	6,4
Danimarka	6,7	6,7	6,0	8,4	8,7
Finlandiya	5,9	5,8	6,0	6,0	6,8
Fransa	4,8	5,1	5,2	5,8	5,9
Hollanda	7,5	7,1	4,5	4,8	5,1
İngiltere	6,2	5,7	4,5	4,8	5,6
İrlanda	6,2	6,4	4,7	4,4	5,7
İspanya	2,0	2,6	4,1	4,1	5,0
İsveç	7,9	8,5	5,3	7,4	7,3
İtalya	3,7	4,5	5,8	4,6	4,7
Lüksemburg	3,6	5,7	:	:	:
Portekiz	:	3,7	4,2	5,7	5,8
Yunanistan	2,8	3,2	:	3,8	:
TÜRKİYE	3,6	3,8	3,2	3,5	3,8

Kaynak: <http://data.worldbank.org/topic/education>

Tablo 7’ de toplam kamu harcamalarının GSYİH içerisindeki payı mevcuttur. Gelişmiş ülkelerde bahsedilen oran ortalama yüzde 5 civarında iken, Danimarka ve İsveç’ te yüzde 7 hatta yüzde 8 civarındadır. Yunanistan ve İtalya’ da ise oran yüzde 2’ dir. Türkiye’ de ise ortalama oran yüzde 3 düzeyindedir.

Tablo 8: 2006 Yılı Öğrenci Başına Düşen Yıllık Eğitim Maliyetlerinin Toplam Tutarı (ABD Doları)

Ülkeler	Okul Öncesi	İlköğretim	Orta Öğretim	Yüksek Öğretim
ABD	8.522	7.560	8.779	22.234
Danimarka	4.542	7.572	8.113	14.280
Avusturya	5.713	6.571	8.562	11.234

İtalya	5.972	6.783	8.258	8.347
İsveç	3.504	6.295	6.482	15.188
Belçika	4.062	5.321	7.912	11.589
Fransa	4.323	4.777	8.107	8.837
Hollanda	4.228	4.862	6.403	12.974
Almanya	4.956	4.237	6.620	10.504
İngiltere	7.595	4.415	5.933	10.753
İspanya	3.608	4.168	5.442	7.455
İrlanda	4.026	3.743	5.245	10.003
Yunanistan	-	3.299	3.768	4.280
Macaristan	2.882	2.592	2.633	7.122
Türkiye	276	1.214	3.046	7.847
OECD Ort.	4.490	4.819	6.688	12.319

Kaynak: (Yılmaz, 2006:13; Çalçalı, 2009:31).

Tablo 8’de 2006 yılında öğrenci başına düşen yıllık eğitim maliyetlerini okul öncesi, ilköğretim, ortaöğretim ve yüksek öğretim kategorilerinde bazında göstermektedir. Okul öncesi eğitime bakıldığında Türkiye’ nin diğer ülkelere kıyasla oldukça geride kaldığı görülmektedir. Aynı şekilde ilkokul payının da durumu pek de iç açıcı değildir. Ancak ortaöğretimde öğrenci başına ayrılan payın tabloda gösterilen diğer bazı ülkelerden daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. Yükseköğretim seviyesinde ise öğrenci başına maliyetler birçok ülkeden daha azdır. OECD ortalaması ile Türkiye’ yi kıyasladığımızda öğrenci başına yapılan yıllık tutarın ülkemizde OECD ortalamasına göre oldukça geri kaldığı görülmektedir.

Tablo 9: Türkiye’ nin Eğitim Bütçesi Hedefleri (ABD Doları)

	Okul Öncesi Eğitim	İlköğretim Çağı Eğitim	Ortaöğretim Eğitim	Mesleki-Teknik Ortaöğretim Eğitim	Yükseköğretim Eğitim
2015-2016	289.647.000	4.679.892.000	2.952.479.310	1.127.438.400	2.343.671.000
2020-2021	404.006.850	4.627.854.000	3.510.949.068	1.261.149.120	3.215.652.000
2023-2024	493.288.650	4.586.274.000	3.486.423.996	1.172.096.640	3.831.410.000

Kaynak: (ekutup.dpt.gov.tr; Tuzcu, 2006:204-241).

Tablo 9’ da Vizyon 2023’ e göre Türkiye’ nin farklı eğitim katagorilerine ait bütçe hedefleri yer almaktadır. Buna göre Cumhuriyet’ in 100. yılında ve AB sürecinde Türkiye’ nin eğitim planı esas alındığında eğitim harcamalarına ayrılan paylar kademeli olarak artırılması hedeflenmiştir. Ayrıca Türkiye’ nin toplam eğitim bütçesi hedefi 2015-2016 dönemi için 15.5 milyar dolar ve 2020-2021 dönemi bütçe hedefi ise 23.2 milyar dolar olarak belirlenmiştir.

SONUÇ

Türkiye’deki eğitim finansmanı ve harcamalarının ülkeler arası karşılaştırılmasının incelendiği bu çalışmada, öncelikle eğitim hizmetine ayrılan payın ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmaktadır. Birincil olarak çalışmada eğitim finansmanı konusu araştırılmış ve her ülkede eğitim finansman yöntemlerinin ayrı kategorilerde değerlendirildiği anlaşılmaktadır. Çalışmada ele alınan bazı ülkelerde finansman konusunda merkezi kaynaklara ağırlık verilmekteyken, diğer bazı ülkelerde ise bölgesel ya da

yerel kaynaklara ağırlık verilmektedir. Fransa, Hollanda, İrlanda gibi ülkelerde eğitim sistemi merkezi iken, Almanya, Avusturya, İspanya gibi ülkelerde ise eğitim sistemi bölgeseldir. Ayrıca Danimarka, Finlandiya, İngiltere’ de ise yerel kaynaklar önemli yer tutmaktadır. Ülkemizde ise eğitim finansmanında Milli Eğitim Bakanlığı, YÖK ve YURTKUR’ un üçlü ağırlığı mevcuttur.

Çalışmada ele alınan diğer bir unsur ise eğitim harcamalarının GSMH ve genel bütçe içerisindeki payının incelenmesidir. Buna göre toplam eğitim harcamalarının genel bütçe içerisindeki payının Türkiye ile OECD ve AB ortalaması mukayese edildiğinde, ülkemizde bu oranın biraz daha geride kaldığı söylenebilir. Ancak son yıllarda Türkiye’ de eğitim harcamalarına verilen önemin artmasından dolayı belirtilen oranın OECD ve AB ülkelerini yakaladığı görülmektedir. Toplam eğitim harcamalarının GSMH içerisindeki payı kalmaktadır. Sadece kamu eğitim harcamalarının GSYİH’ ya oranı ile yapılan kıyaslamada da Türkiye’ nin payı, OECD ve AB üye ülkelerin payına göre yüzde 1-2 daha aşağıda yer almaktadır. Öğrenci başına düşen yıllık eğitim maliyetlerinin tutarı ile ilgili yapılan diğer bir ölçüştürmede ise Türkiye’ de durumun pek iç açıcı olmadığı gözlemlenmiştir. Öyleki öğrenci başına düşen okul öncesi eğitim ile ilköğretim seviyesindeki eğitim maliyetlerinin çalışmada bahsedilen diğer ülkelerden çok daha düşük olduğu anlaşılmaktadır. 2023 Vizyonuna göre de eğitim bütçesinin kademeli olarak artırılması ve eğitim ekonomisine daha da ağırlık verilmesi hedeflenmektedir.

Sonuç olarak bir ülkenin ekonomik gelişmişlik seviyesi ne kadar ileri ise eğitim hizmet kalemine ayırdığı pay da o kadar fazla olmaktadır. Türkiye gibi ekonomisi gelişmekte olan bir ülkede eğitim hizmetlerine gerçek anlamda önem verildiği pek söylenemez. Tabii bu durumun ardında çeşitli faktörler yer almaktadır. Yüksek kamu açıkları ya da kamu gelirlerinin yetersiz kalması, GSMH tutarı, ülkeyi yönetenlerin eğitime verdiği önemin derecesi vs. bu duruma sebep olarak gösterilebilir. Ulu Önder Atatürk’ ün de dediği gibi ancak mektep sayesinde, mektebin vereceği ilim ve fen sayesinde ki, Türk milleti, Türk sanatı, Türk ekonomisi, Türk şiir ve edebiyatı bütün güzellikleriyle yükselebilir ve gelişebilir.

KAYNAKÇA

- ARABACI, İ. Bakır (2011), “Türkiye’ de OECD Ülkelerinde Eğitim Harcamalarını”,http://perweb.firat.edu.tr/personel/yayinlar/fua_1572/1572_71495.pdf, 15.08.2012.
- AKKOYUNLU F. Pınar (2005), Eğitim ve Ekonomisi, Filiz Kitapevi, İstanbul
- ÇALÇALI, Önder (2009), Türkiye’ de 1990 Sonrası Kamu Harcamaları İçerisinde Eğitim Harcamalarının Yeri ve Önemi, Gazi Osman Paşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tokat.
- DEVİRİM, Fevzi ve TOSUNER, Mehmet (1987), “Türkiye’ de Eğitim Hizmetlerinin Finansmanında Son Gelişmeler”, 3. Türkiye Eğitim Maliye Sempozyumu Bildiri Kitabı, İstanbul.
- GÖKBUNAR, Ramazan ve MUTER, Naci (2000), “21. Yüzyıla Doğru Türkiye’ de Eğitim Hizmetlerinin Çağdaştırılması”, Prof. Dr. Adnan TEZEL’ e Armağan, Marmara Ün. Maliye Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No: 600/13, İstanbul.
- <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/strateji/>, 15.08.2012.
- www.eurydice.org, 18.02.2003.

- www.eurybase.org, 18.02.2003.
<http://sgb.meb.gov.tr/istatistik/>, 15.08.2012.
<http://data.worldbank.org/topic/education>, 15.08.2012.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education/data/main_tables, 15.08.2012.
<http://www.bumko.gov.tr/TR/Genel/BelgeGoster.aspx?F6E10F8892433CFFA79D6F5E6C1B43FF35F2AAE4F54DAF9B>, 15.08.2012.
- GÜLCAN, M. Cemil (2008), Kamu Harcamaları İçinde Eğitim ve Sağlık Harcamalarının Yeri, Ekonomik Etkiler Ve Türkiye Uygulaması, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale.
- KOÇ, Hakan (2007), “Eğitim Sisteminin Finansmanı”, Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı:29, ss:39-50.
- OECD (2003), Education at a Glance, <http://www.oecd.org/education/highereducationandadultlearning/educationataglance2003-home.htm>, 15.08.2012.
- OECD (2010), Education at a Glance, <http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/educationataglance2010oecdindicators.htm>, 15.08.2012.
- OECD (2011), Education at a Glance, <http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/educationataglance2011oecdindicators.htm>, 15.08.2012.
- ÖZKER, Niyazi ve ESENER, Çağrı (2009), “Türkiye’ de Bir Kamu Harcaması Olgusu Olarak Eğitim Harcamaları: Örnek Ülkeler İle Yakın Dönem Karşılaştırma” Mevzuat Dergisi, Sayı: 142, <http://www.mevzuatdergisi.com/2009/10a/02.htm>, 15.08.2012.
- ŞENER, Orhan (1987), “Eğitim Ekonomisinin Temel İlkeleri”, 3. Türkiye Eğitim Maliye Sempozyumu Bildiri Kitabı, İstanbul.
- TUZCU, Gökhan (2004), “Eğitimin Finansman Gereklere ve Boyutları”, Millî Eğitim Dergisi, Yaz 2004, Sayı:163, Ankara.
- TUZCU, Gökhan (2006), “Eğitimde Vizyon 2023 Ve Avrupa Birliği’ ne Giriş Süreci”, <http://portal.ted.org.tr/yayinlar/EgitimdeVizyon2023veAvrupaBirligineGirisSureci.PDF>.
- YILMAZ, H. Hakan (2006), Türkiye’de 2000 Sonrası Dönemde Uygulanan İstikrar Programlarında Mali Uyumda Kalite Sorunu, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi.

Farklılıkların Kesiştiği Coğrafyalar İçin Bir Öneri: Radikal Demokrasi

Yrd. Doç. Dr. Gürbüz ÖZDEMİR

Çankırı Karatekin Üniversitesi, İ.İ.B.F., Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ÇANKIRI

ÖZET

Demokrasi kuramı, Eski Yunandan günümüze kadar gelişen toplumsal ve siyasal ihtiyaçlar karşısında ortaya konan yeni modellerle kendisini sürekli yenilemiştir. Günümüzde de, özellikle post-modern paradigmanın etkisiyle farklı kimliklerin talepleri doğrultusunda yeni bir demokrasi ihtiyacı belirmiştir. Bu ihtiyaç, Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu gibi farklılıkların egemen olduğu coğrafyalarda çok daha üst düzeydedir. İşte, post-modern yaklaşıma uygun olarak her türlü farklılığın ortaya çıkardığı bu ihtiyaca yanıt olabilecek potansiyele sahip olan yeni demokrasi modeli ise radikal demokrasidir.

Bu çalışmada; öncelikle birçok farklı kimliğin bir arada yaşamak zorunda olduğu Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu gibi bölgelerin genel durumu ortaya konulacaktır. Sonrasında, demokrasi kuramının bu farklılıkları bir arada yaşatabilme açısından sahip olduğu potansiyelinden bahsedilecektir. Son olarak ise, bu potansiyel içerisinde sunulan modeller arasında radikal demokrasi kuramının öne çıktığı ve ihtiyaca yanıt verebilecek bir paradigmaya sahip olduğu kuramsal düzeyde ele alınacaktır.

Anahtar Kelimeler: Demokrasi, radikal demokrasi, post-modernizm, farklılık, kimlik,

JEL Sınıflaması: R59

A Proposal for the Regions with the Intersection of Diversities: Radical Democracy

ABSTRACT

The democracy theory has renewed itself up to now with the suggested models that emerged in the face of social and political needs since ancient Greece. Nowadays, especially with post modernism paradigm effects, a new democracy need has been identified as a result of different identity demands. This need is felt especially in the Balkans, the Caucasus, and Middle East regions where diversities are dominant. New democracy model that has the potential to satisfy the needs emerged as a result of all kinds of diversities in accordance with post-modern approaches is radical democracy.

In this article, ethnic, religious, cultural diversities in the Balkans, the Caucasus, and Middle East regions will be explained. Then, the relation between the democracy notion and differing needs will be taken into consideration. Finally, radical democracy will be focused in the theoretical context as a democracy proposal that will provide coexistence of all kinds of diversities by explaining new democratic paradigm needs.

Key Words: Radical democracy, Democracy, Post-modernism, Diversities, identity.

JEL Classification: R59

GİRİŞ

Küreselleşme söylemiyle beraber, *farklılık ve kimlik* kavramları literatürde sıkça ve birlikte kullanılmaya başlanılan iki kavram haline gelmiştir. *Farklılık*

kavramı, Sözlük¹ anlamı olarak, “*Farklı olma durumu, ayrımlılık, başkalık*” biçiminde ifade edilirken; *Kimlik* kavramı ise, “*Toplumsal bir varlık olarak insana özgü olan belirti, nitelik ve özelliklerle, birinin belirli bir kimse olmasını sağlayan şartların bütünü*” olarak tanımlanmaktadır. Bu iki kavramın toplumsal yaşam içerisinde birçok yansımaları söz konusudur. Bunlardan, özellikle *kimliklerin farklılaşması* öne çıkarak kendisini göstermektedir. Özellikle etnik köken, sınıf, din, kültür gibi boyutlarıyla birbirlerinden farklılaşan kimlikler, toplumsal yaşam içerisinde kendinden farklı olana *öteki* olarak bakmakta ve bu durum, bir arada bulunmak zorunda olan insanlar arasında doğal olarak bir gerilim oluşturmaktadır (Pless ve Maak, 2004: 130). Bu nedenle, *farklılıklar* ve *farklı kimlikler*, genelde kaçınılması gereken *olumsuzluklar* olarak algılanmaktadır (Sonnenschein, 1997: 3). Bu algılamaların kendi bağlamında bir haklılık payı olduğunu ifade etmek mümkündür. Ancak kendisine olumsuz anlamlar yüklenen *farklılık* olgusu, aslında bir toplumsal yapı içerisinde çeşitli zenginliklerin belirmesi, bireylerin diğerleri ile sağlıklı ilişkiler kurması, birçok bireysel yeteneğin ortaya çıkması, vb. açılardan birer *toplumsal fırsat* olarak değerlendirilmelidir. Bu noktadan hareketle, farklılıklarla ilgili olarak yapılması gereken en temel şey; onları yok etmek ya da yok saymak değil, birer zenginlik olarak görüp nasıl bir arada tutulacağı ve toplumsal, siyasal, kültürel ya da ekonomik açıdan yararlı noktalara nasıl yönlendirilebileceği konusu üzerinde düşündürmektir. Dolayısıyla, farklılıkların yönetimi konusu, farklılıklara dayalı doğal çatışma ve gerilimi dengeleyerek potansiyel olumsuzlukları ortadan kaldırmak ve birlikte yaşama kültürünü oluşturmakla ilgili bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır (Pless ve Maak, 2004: 130).

Bu bağlamda, “*İçinde birçok farklılığı barındıran toplulukları bir arada yaşatmanın yolu nedir?*” sorusu, tarih boyunca insanların yanıt bulmaya çalıştığı soruların başında olmuştur. Özellikle, *farklılık* ve *kimlik* kavramlarının, -post-modern düşüncenin de etkisiyle- öne çıkması sonucu, bu soru, adeta 21.yüzyılın en önemli siyasal ve yönetsel sorusu haline gelmiştir. Her türlü farklılığın yoğun olarak yer aldığı ve potansiyel olarak ciddi çatışma ve gerilim noktalarına sahip olan Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu gibi bölgeler, bu soruya kaynaklık etme ve sonuç birlikte yaşama ihtiyacını göstermesi açısından en çarpıcı örneklerdir. Bu bölgelerdeki hiçbir bağımsız devlet, etnik, dinsel ve kültürel yönden türdeş olmadığı gibi, hemen hemen hiçbir etnik, dinsel ve kültürel grup da tek bir devletin çatısı altında yaşamamaktadır. Üstelik yüzyıllardır bir arada bulunmalarına ve hatta birbirlerine komşu olmalarına rağmen sürekli çatışma içerisindedirler. Zira farklı olma yönünde ortaya irade sürekli çatışmayı körüklemekte ve bu bilinç ise, her geçen gün daha da güçlenmektedir. Adeta farklılık ve çatışma, buraların ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Bu bağlamda, bahsi geçen soruya yanıt verebilme, diğer bir deyişle farklılıkların birlikte yaşama ve aynı coğrafyayı paylaşma ihtiyacını karşılayabilme adına birçok şey söyleme mümkündür. Ancak bu soruya en sağlıklı ve doğru yanıtı verme açısından, ideal

¹ <http://tdkterim.gov.tr/bts> (01/09/2012)

bir yönetim biçimi olarak gelişmiş çağdaş dünyanın da benimsediği *demokrasi kuramı* öne çıkmaktadır.

“Niçin demokrasi?” Çünkü demokrasi, Eski Yunandan günümüze kadar toplumların farklılaşan siyasal ve yönetsel beklentilerine uygun çözümler üretmeyi başarmış olan bir potansiyele sahiptir. Demokrasi, her dönemin ihtiyacı doğrultusunda sunduğu çözüm modelleriyle, bir önceki modelin eksikliklerini tamamlayarak kendisini yeniden yeniye kurgulamıştır. *Doğrudan demokrasinin* uygulanmasındaki zorluğa karşı *temsili demokrasi* modeli geliştirilmiştir. Modern döneme damgasını vurmuş olan *temsili demokrasi* ise kendisinden bekleneni veremediği iddiasıyla sorgulanmış ve buna karşı *katılımcı demokrasi* önerilmiştir. Ancak, *katılımcılık* anlayışıyla demokrasiye önemli bir açılım getirmiş olan katılımcı model de, paradigmal açıdan 21.yüzyılın farklılaşan ihtiyaçlarına karşılık vermede yetersiz kalmaktadır. Başka bir deyişle, kimliksel farklılıkların egemen olduğu coğrafyalarda farklılaşan talepleri karşılamada salt *katılımcılığı* öne çıkarması yeterli gelmemektedir. Bu paradigmal yetersizliği ortadan kaldıracak ve özellikle farklı kimlikteki halkların bir arada yaşamalarını sağlayacak potansiyelde bir demokrasi modeline ihtiyaç bulunmaktadır. Bu bağlamda, günümüzde ciddi bir biçimde tartışılan ve katılımcılığı farklılıkların tanınması temelinde kurgulayan *radikal demokrasi* modeli öne çıkmaktadır. Modelin temel hedefi ise, farklılıkların karşılıklı olarak birbirlerini tanıyacakları, kendilerini siyasal alanda özgürce ifade edebilecekleri, farklılıklarını koruyarak uzlaşabilecekleri demokratik bir sistem oluşturulabilmektir. İşte bu noktada, radikal demokrasi, ortaya koyduğu yeni değerler dizisiyle farklılıkların kesiştiği coğrafyalarda, onların bir arada yaşamasını sağlayabilecek bir potansiyele sahip olduğunu göstermektedir.

I.FARKLILIKLARIN KESİŞTİĞİ COĞRAFYALAR

Tarihin farklı dönemlerde, birçok etkene bağlı olarak farklı devlet örgütlenmelerinin ortaya çıktığı bilinmektedir. Modern dönemin öne çıkan devlet örgütlenmesi ise, *ulus devlet* yapısı olarak kendisini göstermiştir. Ulus devlet sistemi ise, ortaya koyduğu temel özelliklere bakıldığında, *farklılığı* ifade eden her şeyi dışlayıp yok sayan bir değerler dizisiyle karşımıza çıkmaktadır. Bu anlayışın bir sonucu olarak, ulus devletler, egemenliği altındaki tüm farklılıkları tek tipleştirerek, farklı kimliklere sahip tüm toplum kesimlerini *türdeş yurttaşlar* haline getirmişlerdir. Ulus devletin bu niteliği ve ortaya koyduğu yurttaş tanımı, kısa ve orta dönemde olumlu algılanmışken uzun dönemde kendisine büyük sorunlar açmıştır. Üstelik birçok farklılığın yoğun olarak yaşandığı coğrafyalara tek tipleştirici ulus devlet düşüncesinin dayatılması, bu sorunların içinden çıkılmaz bir biçimde derinleşmesine neden olmuştur (Connolly, 1995). Adeta farklılıkların esas ve aynılıkların istisna olduğu coğrafyalar, bu sorunların yoğun olarak yaşandığı bölgeler haline gelmiştir. Özellikle Sovyet Bloğunun dağılması, var olan kimliksel farklılıkları ve dolayısıyla da potansiyel sorunları belirgin bir biçimde gün yüzüne çıkartmıştır. Özellikle, geçmişte farklılıklar çerçevesinde çeşitli kimliksel mağduriyetlerin yaşanmış olması, bu süreçte birçok topluluk için yeni aidiyetler ve yeni direniş noktalarının oluşmasına yol açmıştır. Dağılıma

sonrası bağımsızlığına kavuşan ülkelerdeki siyasal yapılar da, bu mağduriyetleri gidermede ve bir birlikte yaşama kültürü oluşturmada etkisiz kalmıştır. Bu nedenle Orta Asya'dan Balkanlara, Kafkasya'dan Ortadoğu'ya birçok ülkede ötekileştirilmiş mağdurlar, kendi kimlikleri etrafında eski yöntemlerle yönetilme şanslarının olmadığını açıkça ilan etmişlerdir. Sonuçta, bu coğrafyalarda, birbirlerine komşu olmalarına rağmen birbirlerinden çok uzak olan hatta birbirlerini düşman gören, ancak bir o kadar da birlikte yaşamaya mecbur ve mahkum olan toplulukların varlığı kaçınılmaz bir gerçeklik olarak karşımızda durmaktadır (Ersanlı, 2009: 4-5).

Dünyanın birçok yerinde söz konusu olmakla birlikte, özellikle üç bölge farklılıklardan örülmüş bir mozaik görüntüsü vermektedir: Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu. Bu bölgelerin kimliksel yapılarına bakıldığında, bölgedeki devletlerin hiçbirisinin etnik, kültürel, dinsel vb. yönlerden türdeş olmadıkları ve iç içe yaşadıkları görülmektedir. Üstelik diğer ilginç bir nokta, hiçbir kimlik de tek bir devlet çatısı altında da yaşamamaktadır. Bu bağlamda, Balkanlara bakıldığında; Arnavutluk'un güneyinde Yunanlı azınlık bulunduğu gibi, Arnavutların da neredeyse yarısından fazlası Arnavutluk dışında yaşamaktadır. Aynı biçimde Sırbistan'da %15 oranında Arnavut ve Slav Müslüman yaşarken, 10 milyonu aşan nüfusuyla Sırlar, Sırbistan'ın dışında Hırvatistan, Bosna-Hersek ve Karadağ'da da yer almaktadır. Öte yandan Karadağ'ın %43'ünü Karadağlılar, %32'sini Sırlar, %12'sini Boşnaklar, %5'ini Arnavutlar, %1'ini Hırvatlar oluşturmaktadır. Bulgaristan'da Türkler, Pomaklar (Müslüman nüfus) ve diğer azınlıklar %15 gibi bir orana sahiptirler. Makedonya'da %65 Makedon, %22 Arnavut, %4 Türk ve diğer azınlıklar yer almaktadır. Yunanistan'ın Batı Trakya bölgesinde 120 bin kadar Türk, ayrıca kuzey bölgelerinde büyük bir Makedon azınlık yaşamaktadır. Kosova'da ise, %89 Müslüman Arnavut ve Türk bulunmakta, diğerleri ise Hıristiyan nüfusu oluşturmaktadır (Karpas, 2010: 233-236; Türbedar, 2011: 1-6). Bosna-Hersek'te ise nüfusun %44'i Müslüman Boşnak, %33'u Ortodoks Sırp, %18'si ise Katolik Hırvat'tır (Karpas, 2010: 233-236; Bağcı, 1994: 105). Kısacası, ister ülke açısından, isterse etnik ve dini grup açısından bakalım, her türlü farklılığın yayıldığı Balkanlar tam bir mozaik görüntüsü sergilemektedir.

Kafkasya da birçok yönüyle Balkanlara benzemektedir. Kafkasya'da, oranları konusunda net bir sayı söylemenin zor olduğu, ancak büyük çoğunluğu Azeri, Ermeni, Gürcü ve Çeçen olan her biri farklı bir dile sahip elli kadar etnik grubun var olduğu bilinmektedir. Bu etnik gruplara Abhazlar ve Çerkez alt grupları, İnguşlar, Avarlar, Lezgiler ve Dağıstandaki diğer gruplar da dahildir. Türkler arasında Azerilerden başka, Karaçay, Balkar, Nogay ve Kumuklar'dan oluşan dört Türk grubu daha vardır (Yılmaz, t.y.: 48). Kuzeydoğuda aslı Moğol olan Kalmuklar ve Kuzeyde ise Osetler yaşamaktadır. Nihayet, bölgede az da olsa Kürtler, Yahudiler ve Slavlar da bulunmaktadır. Ayrıca bölgede, 16. yüzyılda Çarlık yönetiminden kaçan Rus Kazak; 18. yüzyılın sonunda göçmen, görevli ve tüccar olarak gelen Rus, Ukraynalı ve Beyaz Rus nüfus da yer almaktadır. SSCB'nin dağılma sürecinde ve sonrasında oluşan ve var olan farklılıkları daha

da ayırıştırılan etnik bilinç, bugün bütün Kafkasya'da oldukça güçlü hale gelmiştir. Dini yapı açısından bakıldığında da bu farklılıkları açıkça görmek mümkündür. Ruslar, Gürcüler ve Ermeniler Hıristiyan'dır. Azerilerin üçte ikisi Şii Müslümanken, Kuzey Kafkasya'daki Müslümanların hemen hepsi Sünnî Müslüman'dır. Bölgedeki Abhazların büyük kısmı ise Müslüman değildir. Zira Müslüman olan Abhazların çoğunluğu, Çerkes, Çeçen, Dağıstanlı ve başka halklarla (iki milyon civarında) beraber 19. yüzyılda Osmanlı Devleti'ne göç etmiştir (Henze, 1994: 66-80).

Bu konuda aynı hassasiyete sahip bir diğer coğrafya da Ortadoğu'dur. Ortadoğu, farklılıkların egemen olduğu ve parçalı dinsel ve etnik yapıların büyük sorunlar oluşturma potansiyeline sahip olduğu bir bölgedir. Özellikle Suriye, Irak, Lübnan, Ürdün gibi ülkelerde neredeyse tüm farklı kimlikler yapı iç içe geçmiştir. Örneğin; etnik açıdan Suriye'nin %88'i Arap, %6'sı Kürt, %2,8'i Ermeni, %1'i Türk ve %1'i Rum'dur. Kalan nüfus ise Süryani, Keldani, Nasturi ve Yahudi'dir. Dinsel açıdan ise Suriye'nin %74'ü Sünnî Müslüman, %11'i Nusayri, %3'ü Dürzi, %10'a yakını da Hıristiyan nüfustan oluşmaktadır. Irak ya da Lübnan da bundan farklı değildir. Irak halkının %77'si Arap, %19'u Kürt, %1,7'si Türk'tür. Ayrıca oranları %1'den daha az olan Farisi, Lur, Nasturi ve Çerkezler de yaşamaktadır. Dini açıdan ise Irak halkın %57'si Şii, %43'ü Sünnî Müslüman'dır. %2 civarında Hıristiyan, %0,7 oranında Yezidi ve az sayıda Yahudi vardır. Ayrıca Irak'da, Arap nüfustan ya da Türkmenlerden hem Sünnî hem de Şii olanlar bulunmaktadır (Akdemir, 2000: 202-203). Ortadoğu'nun oldukça ilginç bir ülkesi olan Lübnan da farklılıkların kesiştiği ve yoğun olduğu bir coğrafyadır. Nüfusunun %83'ü Arap, %11'i Yunanlı ve %5'i Ermeni'dir. Arapların %63'ü Müslüman, %8'i Dürzi, kalanı ise Maruni Hıristiyan'dır. Yunanlıların %59'u Ortodoks, %41'i Katolik'tir. Ermenilerin tamamı ise Ortodoks Hıristiyan'dır. Nüfusun %1'i olan Kürtlerin tamamı ise Sünnî Müslüman'dır (Cuma Dergisi, 27 Nisan 2003 Pazar).

Görüldüğü gibi, farklılıklar açısından öne çıkan her üç coğrafyada adeta *farklılık* esas, *türdeşlik* ya da *benzerlik* tamamen bir istisnadır. Üstelik bu coğrafyalardaki her bir ülkede, komşu olarak yan yana yaşamakla birlikte, kimliksel farklılıklarını öne çıkararak birlikte yaşamak istemeyen, hatta birbirini düşman gören topluluklar söz konusudur. Bu konuda, 1990'larda Bosna-Hersek'te yaşananlar ve günümüzde Suriye'de devam eden olaylar ya da Myanmar da yapılanlar gibi onlarca örneği farklı bölgelerden vermek mümkündür. Çalışmanın kapsamı dışında kaldığından o konuya girilmeyecektir. Bu durum ise, bu bölgelerin modern ulus devlet anlayışına dayalı mevcut sistemlerle yönetilmesini ve farklılıkların birlikte yaşamalarını zorlaştırmaktadır. Ancak, ülkesel, siyasal ve yönetsel nedenlerden dolayı, bu farklı kimlikler bir o kadar da birlikte yaşamak zorundadır. Bu zorunluluğun farklı bir alternatifi² de gözükmemektedir. Zira, tarih boyunca farklı kimliklere *asimilasyon*, *gettolaşma*, *entegrasyon* ve *birlikte yaşama* şeklinde uygulanan yöntemlerin ilk üçü farklı

² Baskın olan toplulukların, bir alternatif olarak düşündükleri asimilasyon türü uygulamaların olumsuz sonuçları örnek vermeye gerek kalmayacak biçimde ortadadır.

kimliklerin ortadan kaldırılmasını, hatta yok edilmelerini içerdiğinden, 21.yüzyılda *birlikte yaşama* şıkkı alternatifsiz bir seçenek olmaktadır (Keyman, 2008: 311).

II. FARKLILIK/KİMLİK BAĞLAMINDA FARKLILAŞAN TALEPLER VE GELİŞEN YENİ DEMORATİK PARADİGMA

Demokrasi, Eski Yunan'dan günümüze, gelişen siyasal ve toplumsal koşullara ve değişen taleplerine karşı ortaya koyduğu farklı modellerle uygun çözümler üretmeyi başaran bir kuramdır. Böylelikle siyasal ve toplumsal sorunları çözmeye önemli bir potansiyele ve deneyime sahip olduğunu göstermektedir. Her dönemin kendine özgü talepleri doğrultusunda ortaya koyduğu yeni açılımlarla, bir önceki modelin eksikliklerini tamamlayıp kendisini sürekli yenileyen zengin bir kuram olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu zenginliğin³ bir göstergesi olarak da; *doğrudan*, *temsili*, *katılımcı*, vb. şekilde ifade edilen birçok model kurgulanmıştır (Aktan, 1997: 135).

Eski Yunan'da ilk demokrasi örneği olarak kabul edilen *doğrudan demokrasinin*, nüfusun fazlalığı ve coğrafyanın büyüklüğü gibi unsurlardan dolayı pratikte uygulanması zor olmuştur. Bu zorluktan kaynaklanan ihtiyaç, 18.yüzyılda adeta demokrasinin ikinci adımı olarak *temsili* düşüncesinin gelişmesini sağlamıştır. *Temsil* anlayışının *liberal* düşünceyle sentezlenmesi sonucu *temsili liberal demokrasi* kurgulanmıştır (Tosun, 2001: 97). Böylelikle, insanların ülkeyi yönetmek amacıyla örgütlenebilmesi, seçimlere katılabilmesi ve kendilerini parlamento gibi platformlarda ifade edilebilmesinin önü açılmıştır. Ayrıca, bu yeni demokrasi modeliyle birlikte, bireysel özgürlükler yeni bir boyut kazanmış ve özgürlüklerin alanını genişleten bir toplumsal-siyasal yapı ortaya konulmuştur (Lijphart, ty.: 11). Tüm gelişmiş dünyada arzulanan bir model haline gelen temsili liberal demokrasi de, *temsili* ve *katılım* konusunda kendisinden bekleneni tam yerine getiremediği, toplumsal ve siyasal beklentileri karşılayamaz hale geldiği ve sonuçta demokrasi idealini gerçekleştirmediği iddiasıyla eleştirilmektedir (Duverger, 1975; Held, 1986: 7). Bu eleştirilere karşı, modelin eksikliklerini tamamlama adına demokrasi kuramının sahip olduğu güçlü potansiyel içerisinden birçok yeni modelin ortaya konulmaya çalışıldığı bilinmektedir. Ancak demokrasi kuramının bu potansiyeli, farklılıkların kesiştiği bölgelerin ihtiyacına uygun yeni bir paradigmayı devreye sokabilecek ve böylelikle farklılık/kimlik bağlamında beliren talepleri karşılayabilecek bir paradigmayla ortaya çıkmalıdır. Zira, "*nasıl birlikte yaşanır?*" sorusuna, ancak demokrasinin *temsili*, *katılım* gibi temel ilkeleri *türdeş* yapılara göre değil *farklılıkların tanınması* temelinde kurgulayan değerler dizisine sahip bir model yanıt verebilir. Böyle bir modelin temel paradigması ise, farklı kimliklerin karşılıklı olarak birbirlerini tanıyıp meşru görebilecekleri, farklılıklarını koruyarak uzlaşabilecekleri ve birbirlerini dönüştürebilecekleri bir değerler

³ Demokrasi türleri ile ilgili ayrıntılı bir çalışma için bkz.; Lijphart, Arend, *Çağdaş Demokrasiler*, Yirmibir Ülkede Çoğunlukçu ve Oydışmacı Yönetim Örüntüleri, (Çev. Özbudun, Ergun / Onulduran, Ersin), Yetkin Yayınları, Ankara; Tunç, Hasan, "*Demokrasi Türleri ve Müzakereci Demokrasi Kavramı*", Çağın Polisi Dergisi, Sayı 105, 01.09.2010.

dizisine dayanmalıdır. Ancak bu şekliyle, farklı kimliklere sahip halkların bir arada yaşamasını sağlayabilecek bir potansiyele sahip olduğunu gösterebilecektir.

Temsili liberal demokrasi modeline alternatif olarak önerilen demokrasi modellerine bakıldığında ise, genelde *modern düşünceyi* esas alan bir paradigmayı sahip oldukları görünmektedir. Modern düşünce ise, toplumu adeta işlenmesi ve şekle sokulması gereken bir *nesne* olarak görmektedir. Özellikle de toplumsal aidiyet ve kimlikleri modernitenin evrenselleştirme boyutu açısından tehlikeli bulunduğundan, toplumsalın içinde barındırdığı tüm farklılıkların, denetlenmesi ve dönüştürülmesi gerektiğini öngörmektedir. Modern eğitim olgusu da, bu bağlamda, nesne konumuna indirgenmiş olan toplumun ussal olarak *yeniden düzenlenmesi* ve *aynılaştırma* girişimi olarak belirmektedir (Bauman, 1996: 79). Dolayısıyla yaşam alanlarının ussallaştırılması olarak algılanan modernite projesi, öncelikle aynılaştırılmış ve tek boyutlu olan *evrensel bir yurttaş* oluşturma çabası olarak kendisini göstermektedir. Evrensel yurttaşlık tasarımları üzerinden *türdeş birey-yurttaş* oluşturma amacı da, yaşam alanlarının ussallaştırılmasının bir uzantısıdır (Laclau, 2003: 60-66). Böylelikle, toplumsal ilişki formlarının ussallığının bir sonucu olan yeni *yurttaşlık* anlayışı, ulusal zaman/mekan boyutunda paylaşılan *ortak kimlik* olması nedeniyle farklılıklardan *türdeşliğe* geçişi temsil etmektedir. Modernitenin ortaya koyduğu bu yaklaşım, farklı aidiyetleri dışlayarak, bireyi toplumsal kimliklerden yalıtılmış ve kültürel olarak içi boşaltılmış bir konuma oturtmaktadır. Sonuçta, evrensel türdeş yurttaşlık tasarımı, özünde her türlü kimlikten yalıtılmış *salt kimliksiz* birey-yurttaş kavrayışını öne çıkarmaktadır (Bauman, 1996: 98-110). Tek boyutlu türdeş yurttaşlık anlayışının sonucu olarak, modern ulus devletler, uyguladıkları siyasetlerle, farklı aidiyet ve kimlik taleplerini dışlamakta, onları nesneleştirip üzerlerinde denetim kurmakta ve farklı kimliklere sahip tüm toplum kesimlerini tekipleştirerek *türdeş yurttaşlar* haline getirmektedirler. Modernitenin ulus devlet projesi, bu işlemi, ya toplumsal kimlikleri özel alana iterek ya da ulusal kimlik içerisinde eriterek gerçekleştirilmektedir. Başka bir deyişle, her türlü farklılık ve tikellik, modernleşme projesi tarafından ya bertaraf edilmiş ya da yok sayılmaktadır (İçduyu ve Keyman, 1998-1999: 150).

Ulus devletin bu niteliğinin, özellikle farklı kimliklerin yoğun olduğu coğrafyalarda dayatılması, uzun dönemde kendisine büyük sorunlar açmıştır. Özellikle 1970'lerin sonlarından itibaren, toplumsal farklılıkların, modern *tek tipleştirme* anlayışına meydan okuyan *kimlik siyaseti* düşüncesini üretmelerine zemin hazırlamıştır. Bu dönemde, insanların ait oldukları kimliklerini özgürce ifade etmesinden doğan bir *kültürel zenginlik ortamı* (Suvari, 2005: 283), *sivil inisiyatifler*, *yeni değerler* ve *yeni toplumsal hareketlerle* ve sonrasında gelişen küreselleşme söylemiyle çeşitlenerek, azınlıklar, göçmenler, alt uluslar, inanç grupları, çevrecileri vs. tüm kimlikli farklılıkları içine almıştır. Doğal bir sonuç olarak, her türlü kimlikli farklılığın "*bu halimizle biz de varız*" diyerek her açıdan öne çıkmasının yolu açılmıştır (Ersanlı vd., 2008: 9-15). Bu süreç ise, her hangi bir kimliğin *özgünlük* ve *farklılıklarını* dışlama sürecine girilmeden, bunların temsilcisi olan toplum kesimlerin *farklılıklarıyla birlikte yaşama*

anlayışına götürecektir yeni bir paradigmaya olan ihtiyacı ortaya çıkarmıştır (Nişancı ve Çaylak, 2010: 232).

Öte yandan, dünyayı sarmaya başlayan *post-modern* düşüncenin bu gelişmelerle örtüşmesi, *kimlik siyasetinin* giderek güçlenmesini sağlamaktadır. Adeta post-modernizm, birçok yönüyle dünyayı tek tipleştirmeye çalışan *modern dönem* geride bırakan ve aynı zamanda radikal ölçüde yeni deneyimler, uygulamalar ve yaşam alanları sunan bir dönemin habercisidir (Barry, 2004: 127). Post-modernizmin siyaset felsefesine yansımaları ise, modernizmin tüm *bütünleştirici* ve *tek tipleştirici* anlayışına bir karşı çıkış, ortaya koyduğu total gerçekliğe ve üzerinde durduğu *ussallık ve evrensellik düşüncesine* bir eleştirel yaklaşım olarak belirlemektedir. Zira post-modern siyasal kültür, *oluşsallık, rastlantısallık, belirsizlik* gibi kavramlardan hareketle; farklı kimlikleri türdeş birey-yurttaş kavramına indirgeyen ve toplumsal eylemliliklerin kendi özgünlükleri ve tarihsellikleri içinde değil, *indirgeyici, tek tipleştirici ve bütünselleştirici* süreç içinde ele alan moderniteyi reddetmektedir. Onun yerine *farklılığa, çok kültürlülüğe* vurgu yaparak, *göreliliği, farklılığı, parçalılığı, doğallığı, çoğulculuğu ve yeniden düzenlemeyi* yansıtmaktadır (Keyman, 2000: 45, 47). Bu yönüyle, farklı kültürlerin/kimliklerin, kimlik siyaseti geliştirmelerine, tek tipleştirmeye karşı direnmelerine ve değişen ihtiyaçlara uygun alternatif talepleri özgürce ortaya koymalarına zemin hazırlamakta ve adeta yeni bir paradigmaya uygun demokrasi modelinin önünü açmaktadır (Sitembölükbaşı, 1997: 263; Laclau, 2003: 79).

Post-modern düşüncenin ortaya çıkardığı bu sonuç, hem kendi çıkarının peşinde koşan birey düşüncesiyle liberalizm açısından, hem de tüm özne konumlarını sınıf konumuna indirgeyen marksizm açısından tamamen yeni bir perspektiftir (Mouffe 2000b: 302). Artık, 19. ve 20. yüzyıllarda ulus devlet formatının türdeş bütünlüğü içinde demokrasi adına oluşan ve yalnızca *hukuk önünde eşit, özgür ve türdeş birey-yurttaş* anlayışıyla sınırlı olan kazanımların ötesine geçilmektedir. Yeni demokrasi standartları, kimlik siyaseti bağlamında *ulus-üstü ve ulus-altı* oluşumlar şeklinde kurgulanmaktadır. Bu standartlar, tüm demokratik kazanımların, özellikle toplumsal, siyasal, kültürel, etnik, dinsel, vb. referanslar temelinde birbirlerinden ayrılan toplumsal gruplara, bu grupların farklı kimliklerine, bu kimliklerin pratik ifadesi olan yaşam tarzlarına da yaygınlaştırılmasını esas almaktadır. Bu yeni atmosferin etkisiyle, kimlik siyasetini esas alan tüm farklılıklar, yeni bir demokrasi modeli içerisinde kendilerine meşru bir yer bulabilmek, kamusal alanda kendi kimlikleriyle var olabilmek ve hatta farklılıklarıyla birlikte siyasal karar alma süreçlerine katılabilmek talebinde bulunmaktadırlar (Keyman, 2000: 20). Kısacası; post-modern paradigma, çok sesliliği savunmakta ve bu düşüncenin önünü sonuna kadar açmaktadır. Buna paralel olarak da, modern paradigmanın bütünleştirme, ussallaştırma ve benzeştirme çabasına karşı, farklılıkların, farklılıklara dayalı çoğulculuğun ve farklılıkların özgürleşmesinin önemi üzerinde durmaktadır.

Sonuç olarak; temsili liberal demokrasinin ve alternatif olarak sunulan diğer modellerin içinde bulunduğu paradigmatik krize karşı, demokrasi kuramının

potansiyeli içerisinde, post-modern paradigmaya uygun bir çözüm önerisi olarak yeni bir demokrasi modeline ihtiyaç vardır.

III. FARKLILIK/KİMLİK BAĞLAMINA UYGUN BİR MODEL: RADİKAL DEMOKRASİ

Demokrasi tarihi boyunca, ideal demokrasiye bir adım daha yaklaşabilme amacıyla birçok model geliştirilmiştir. Bu modellerin her birisi, gelişen siyasal ve toplumsal taleplere yanıt verebilme adına farklı bir paradigmaya dayandırılmıştır. 21. yüzyıla gelindiğinde ise, özellikle de farklı kimliklerin yoğun olarak var olduğu coğrafyalarda, siyasal ve toplumsal beklentiler farklılaşmaya başlamıştır. Demokrasi kuramının, farklılaşan beklenti ve talepler karşısında yaşadığı krizi çözme adına, sahip olduğu güçlü potansiyel ve tarihsel deneyimle adeta kendisinden bekleneni yerine getirmeye ve yeni modeller ortaya koymaya çalışmaktadır. Günümüzde popüler olan *katılımcı model*, bu bağlamda ele alınması gereken modellerin en başında gelmektedir. Katılımcı model, demokrasiyi *katılımcılık*, *çoğulculuk*, *sivil toplum* gibi değerlerle yeniden kurgulamaktadır. Yurttaşların sisteme sadece seçimlerde katılan pasif birer özne olmaları değil, örgütlü sivil yapılar içerisinde faaliyet yürüten ve bunun için kapasitelerini sürekli geliştiren aktif özne olmalarını istemektedir (Sartori, 1996: 124, 125; Dursun, 2010: 195, 196). Katılımcı modelin sahip olduğu bu anlayışla demokrasiye ciddi açılımlar getirdiği ve standardını yükselttiği bilinen bir gerçektir. Ancak, kurgusunda, 21.yüzyılda hızla değişen toplumsal dinamiklerin ortaya çıkardığı kimlik siyasetine ve farklılıklara dayalı çoğulcu toplumsal yapı çerçevesinde oluşan yeni taleplere yanıt verecek bir paradigmaya sahip gözükmemektedir. Zira, katılımcı model de, modern dönemin demokrasi projesi olan temsili liberal modelin sahip olduğu *aynılaştırıcı* ve *tek tipleştirici* modern paradigmayı ve *türdeş birey-yurttaş* düşüncesini sürdürmektedir. Başka bir deyişle, çoğulculuğu *yalnızca türdeş yapılar* için öngören, katılımı türdeş yurttaşlar için kabul eden ve farklılıkların farklılıklarıyla birlikte siyasal yaşama katılmalarına imkân tanımayan bir yaklaşımı içinde barındırmaktadır (Köker, 1996: 111; Keyman, 2000: VII, 123). Modelin bu paradigmal eksikliği ise, özellikle farklılıkların keşiştiği coğrafyaların durumu dikkate alındığında, kendisini daha net bir şekilde göstermekte ve farklılık/kimlik bağlamında gelişen post-modern paradigmaya uygun alternatif bir demokrasi modeline olan ihtiyacı daha belirgin hale getirmektedir.

Temsili liberal demokrasi modelinin ve ona alternatif olarak sunulmaya çalışılan modellerin –katılımcı model dahil- paradigmal eksikliklerini tamamlama ve günümüzün farklılaşan beklentilerine yanıt verebilme amacıyla yeni bir model kurgulanmaktadır. Yapılan bu kurgu sayesinde, demokrasinin demokratikleşeceği ve ideal anlamda demokrasiye ulaşılacağı tezi ileri sürülmektedir. Zira demokrasi, özünde hem farklılıkları doğal karşılayan hem de farklılıkların biri lehine öncelik yanılması oluşturmamasını sağlayan bir sistem olarak kabul görmektedir. Başka bir deyişle, demokrasinin temel amacı, tek doğrudan birleşmek ya da tek tipleştirmek değil, başkalarının doğrusuna da saygı göstermeyi öğrenip farklılarla birlikte yaşamayı başarabilmektedir. Bu bağlamda, Balkanlar, Kafkasya ve

Ortadoğu gibi farklılıkların kesiştiği coğrafyaların birlikte yaşama beklentilerine uygun bir paradigmayla kurgulanan demokrasi modeli ise *radikal demokrasi* modelidir.

Radikal demokrasi, önerilmeye başladığı süreç itibariyle çok fazla geçmişi olmadığından, ortaya koyduğu paradigmaya rağmen, pratiğe aktarılma noktasında henüz denenmiş ve uygulama imkanı bulabilmiş bir modeldir. Dolayısıyla, modele, uygulanabilirliği açısından birçok eleştiri getirmek mümkündür. Ancak *kuramsal* açıdan bakıldığında, 21. yüzyılda farklılıkların birlikte yaşamalarına imkan sunabilecek paradigmal yeterliliğe sahip olduğu görülmektedir. Bu nedenle, konuya pratikler açısından değil *kuramsal* olarak yaklaşılmaya çalışılacaktır.

A. Radikal Demokrasi Modelinin Kaynağı ve Temel Yaklaşımı

Demokrasiyle ilgili temel düşüncesini *radikal halk egemenliği* düşüncesine dayandıran ve her türlü *eşitliği* şiddetle vurgulayan J.J. Rousseau, *radikal demokrasi kuramının* öncülü olarak kabul edilmektedir. Bu öncüllüğü, Onun halktan başka hiçbir meşruluk kaynağı kabul etmemesi konusunda *ilk* olmasına dayandırılmaktadır (Laclau ve Mouffe, 2008: 240). Ancak, esas itibariyle kuramın temellerinin çok daha sonra atıldığı bilinmektedir. Kuramın kurgulanmasında, özellikle Mouffe, Laclau, Habermas ve Connolly gibi bir kısım düşünürlerin büyük etkisi vardır. Örneğin, Marksist gelenekten gelen Mouffe ve Laclau, *Hegemonya ve Sosyalist Strateji*⁴ adlı eserlerinde *post-Marksizm* kavramsallaştırmasından hareketle *radikal demokrasi* modelini kurgulamaya çalışmaktadırlar. Eserde, Marksist düşüncenin 1970'lerde bir açmaza girdiği ve bu açmaza karşı ise farklı biçimlerde tepki verildiği ifade edilmektedir. Bu tepkilerden, değişimi ve açmazları yok sayarak Ortodoks Marksizm'i devam ettirenler olmakla birlikte; -kendileri gibi- yeni çözümleri seçen *post-Marksist* eğilim içinde olanların da bulunduğunu belirtmektedirler. Ayrıca çağdaş toplumun anlaşılması, gelişen sorun ve taleplere yanıt verilebilmesi için, yeni paradigmalara sahip böylesi bir eğilimin gerekli olduğunu da vurgulamaktadırlar (Laclau ve Mouffe, 2008: 8, 9).

Mouffe ve Laclau, *post-marksizm* kavramsallaştırmayla marksizmin sınıf egemenliği söylemini terk ederek, çoğulcu kitle demokrasisini önemseyen bir yaklaşım benimserler. Bu yeni yaklaşımla, kapitalizmin bir devrime gerek olmadan *sivil inisiyatiflerin* ortaya koyacağı çoğulcu kitle demokrasisiyle dönüşebileceğini savunurlar. Bu arayış, rakipsiz kalan kapitalizme karşı bir alternatif sunmak isteyen kesimlerin, *sınıf* kavramı dışında yeni kimliklerinin oluşturulmasına ön ayak olacak farklı bir paradigmanın belirmesine yol açmıştır. Bu süreç, Sovyet Bloğunun yıkılmasının sonrasında daha da hızlanmış ve uluslararası ortamda ciddi bir tartışma başlatmıştır. Yeni yaklaşım, aynı zamanda

⁴ Bkz.: LACLAU, Ernesto / MOUFFE, Chantal, *Hegemonya ve Sosyalist Strateji: Radikal Demokratik Bir Politikaya Doğru*, İletişim Yayınları, İstanbul, 2008.

1970'lerde ortaya çıkan *yeni değerler* ve *yeni toplumsal hareketlerin*⁵ de kuramsal ifadesi olmuştur. Zira bu toplumsal hareketlerin ortak noktası da, sınıf mücadelesi olarak bilinen *çatışma* şeklinin terk edilerek, çatışmayı başka toplumsal alanlara ve farklı kimliksel yapılara yaymaları olmuştur (Laclau ve Mouffe, 2008: 159-160; Mouffe, 1988: 89-93).

Yeni toplumsal hareketler, yalnızca ekonomik kriz ve bir çöküş mantığı içerisinde yer alan sınıfsal bir tepkiden çok daha geniş bir perspektife sahip olmuştur.⁶ *Yeni toplumsal hareketler*, modernitenin hegemonik biçimlenmeyle ortaya koyduğu *türdeşleştirme* ve *nesneleştirme* unsurlarına, *özerklik* ve *özgürlük* talepleriyle karşı durmuşlardır. Hareket içerisinde yer alan her bir kimliği, türdeşleştirilmiş birer *nesne* olarak değil, aksine somut hedefleri ve ussal stratejileri olan birer bağımsız ve belirleyici *özne* olarak tanımlamışlardır. Sonuçta, farklı nedenlerle devlet iktidarına ve -Gramsci'nin kavramsallaştırmasıyla- onun hegemonik araçlarına karşı oluşan bu hareketler, farklı kimliklerin toplum yaşamına yansımaları pozitif bir olgu olarak sunmayı başarmışlardır (Çayır 1999; 16-20). Bu süreç içerisinde belirlemeye başlayan *post-modern* siyasal açılımların üzerinde durdukları ve sağladıkları en önemli katkı da, bu hareketlerin ortaya koyduğu sonuca paralel olarak, *türdeş olmayı* ve *tek tipleşmeyi* reddeden farklı kimlik yapılanmalarına meşru bir zemin kazandırmak olmuştur. Bugün artık modernizmin, farklılaşmamış insan doğasına yaslanan soyut ve tek tipleştirici evrenselciliğinden vazgeçilmesi gerektiği düşüncesi hızla yaygınlaşmaktadır.

Öte yandan çevre, insan hakları, cinsiyet, ırk, dil gibi farklı kimlikler bağlamında öne çıkan toplumsal hareketler, bu farklı kimlikleri temel özne almalarının yanı sıra, aralarında bir *eşdeğerlilik* ilişkisi kurmayı da öngörmüştür (Laclau ve Mouffe, 2008; XVIII). Kimliklerin *eşdeğerliliği* ise Mouffe ve Laclau'ya göre, ancak farklılıkları esas alan *çoğulculuk* anlayışıyla gerçekleşebilir. Bu şekilde tanımlanan *çoğulculuk* ilkesiyle, hem marksizmin totaliter rejimlere kaynaklık etmesinin önüne geçilecek hem de özel alana hapsedilmiş olan farklı kimliklerin, kamusal alanda farklılıklarıyla görünmelerinin alt yapısı kurulabilecektir (Laclau ve Mouffe, 2008: 176). Sonuçta, yeni toplumsal hareketlerden yola çıkan post-marksist düşünce, post-modern siyasal anlayışın tanımlamalarından da yararlanarak yeni bir çoğulcu demokrasi modeli geliştirebilmesine imkan sağlayacak bir perspektif oluşturmuştur. Bu perspektifle, demokratik bir toplumun, farklı kimliklerin bir üst

⁵ Yeni toplumsal hareketler, toplumun geneli tarafından siyasal aktörler olarak tanınma talebi olan ve sonuçları açısından grubun kendisinden çok toplumun tümü üzerinde etkili olabilecek hedefleri gerçekleştirmeyi amaçlayan hareketler olarak tanımlanmaktadır.

⁶ Salt "*sınıf*" kavramıyla açıklanan çatışmanın terk edilmesi, gerek Laclau ve Mouffe'nin ve gerekse yeni toplumsal hareketlerin sınıf karşıtı oldukları anlamına gelmemektedir. Sanayi toplumuna özgü olan sınıf temelli çatışmanın, ileri sanayi toplumlarında kendisini devam ettirmekle birlikte, kimlik eksenli yeni toplumsal çatışmalarla eklemlendiği gerçeğini ifade etmektedirler (Laclau / Mouffe, Hegemonya ve sosyalist Strateji, İletişim Yayınları, İstanbul, 2008, 246).

kimlik altında eritilerek değil, ancak farklılıkların ve özgünlüklerin korunduğu bir yaşam alanında gelişebileceği; ve demokratik siyasetin ise, *farklılıkların* ve *farklı toplumsal kimliklerin* ortaya koyacağı mücadele ortamında belirlenebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla bireylerin ampirik ve coğrafi olarak tanımlanmış sadece tek bir topluluğa ait olduğu ve bu topluluğunun da tek bir ortak doğru etrafında birleşeceği yönündeki modern paradigmanın ötesine geçilmiştir (Mouffe, 2000b: 313). Kısacası, *kimlik farklılıkları*, *çok kültürlülük* ve *kültürel çoğulculuk* düşüncelerini sonuç veren tüm yaklaşımlar, tüm toplumsal farklılıkların taleplerini özgürce seslendirmelerine imkan sağlayan radikal demokrasi için bir çıkış noktası olmuştur.

İşte *radikal model*, bu perspektif çerçevesinde, uzun süredir modernizm, post-modernizm, yeni toplumsal hareketler vs. bağlamında gerçekleşen tartışmaların ürünü olan ve demokrasinin derinleştirilmesi esasına dayanan önemli bir projedir. Model, *kimlik* kavramının yeniden tanımlanmasında, post-modern yaklaşımı zorunlu görmekte ve modern aydınlanmacı düşüncenin soyut evrenselciliğinin, özcü bir toplumsal totalite anlayışının ve üniter bir özne görüşünün artık bırakılmasını savunmaktadır. Bu şekilde demokrasinin tümelden tikele yani toplumun alt kesimlerine ve farklı kimliklerine kadar yayılacağını öngörmektedir (Mouffe, 2000b: 312, 313). Bunun gerçekleşmesi ise, ancak mevcut demokrasi projelerinin sosyalist bir perspektiften geçirilmesiyle mümkün olabileceği belirtilmektedir. Bu bağlamda, Habermas, Sovyet Bloğunun yıkılmasından sonra demokrasi adına sosyalizmden geriye kalan mirasın yalnızca *radikal demokrasi* olduğunu ifade etmektedir (Keyman, 2000: 122). Hatta, konuya eleştirel yaklaşarak, radikal demokrasi ile Marksizm arasındaki bu ilişkiyi ve post-marksist anlayışla demokrasinin yeniden kurgulanmasını, sosyalist politikaları liberalleştirerek işçi sınıfının mücadelesini engellemek amacı taşıdığını savunanlar da söz konusudur (Kaygalak, 2001: 34).

Kısacası; post-marksist yaklaşımla hareket eden ve uygun araçsal zemin olarak post-modernizmden esinlenen *radikal model*, birer modern proje olan temsili liberal demokrasi ile katılımcı demokrasinin *temsil*, *katılımcılık* ve *çoğulculuk* gibi temel ilkelerini *farklılıklar* bağlamında kurgulamaktadır (Mouffe, 2000: 313). Böylelikle, *kimlik farklılıkları*, *çok kültürlülük* ve *kültürel çoğulculuk* düşüncelerini sonuç veren yaklaşımlar, kimlikli farklılıkların taleplerini özgürce seslendirmelerine imkan sağlayan *radikal demokrasi* için birer çıkış noktası olmaktadır (Bati, 2010: 3-4). Modelin temel felsefesi ise; fark/kimlik ilişkisi içerisinde, tüm farklılıkların kendilerini etkileyen kurum ve süreçlerle ilgili olarak rahatlıkla bilgi sahibi olmaları, karşılıklı bilgi alışverişinde bulunabilecekleri ve birbirlerini etkileyebilecekleri müzakere ortamının sağlanması ve sonuç itibarıyla kamusal/siyasal yaşam alanına farklılıklarıyla katılabilmeleri anlayışına dayanmaktadır (Keyman, 2000: IX; Bulut, 2003: 52-53).

B. Radikal Demokrasinin Farklı Biçimleri

Radikal demokrasi model, günümüzün farklılaşan demokratik taleplerine yanıt verme ve bu amaçla demokrasinin temel ilke ve değerlerini yeniden kurgulama iddiasındadır. Demokrasinin, ancak bu biçimde gerçek anlamda

demokratikleşebileceği ileri sürülmektedir (Keyman, 2000: IX, 129). Modele göre, yapılması gereken tek şey, hiçbir eksik bırakmadan tüm demokratik değerlerin egemen kılınmasıdır. Böyle bir iddiayla yola çıkan radikal demokrasi ile ilgili literatüre bakıldığında, tek bir modelden değil, modellerden söz etmek daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Bunlardan, özellikle *sorgulayıcı (müzakereci)* ve *çekışmeci (agonistik)* olarak ifade edilen iki yaklaşım öne çıkmaktadır (Keyman, 2000: 129 vd.). Henüz tam bir uygulama imkanı bulamamış olsalar da, günümüzde ciddi anlamda tartışılan bu yaklaşımlara *kuramsal* açıdan bakmaya çalışalım.

1.Sorgulayıcı (Müzakereci) Yaklaşım

Radikal demokrasi çerçevesinde sunulan *sorgulayıcı yaklaşımın*, Mill, Dewey, Rawls ve Habermas gibi düşünürce ortaya konulan farklı bakış açıları vardır. Bunların arasında özellikle Habermas, sorgulayıcı demokrasinin en önemli temsilcisi olarak öne çıkmaktadır (Mouffe, 2000a). Temsili liberal demokrasinin yaşadığı *meşruiyet krizinden* hareketle Habermas, bu krizlerin *farklılıklara dayalı diyalog, müzakere ve iletişimsel ussallıkla* ortadan kalkabileceği sonucuna ulaşmaktadır. Zira Ona göre, *meşru demokratik bir yönetim*, yalnızca *yasalarla* ya da *hukukun üstünlüğü* ilkesiyle sağlanamaz; aynı zamanda farklılıkların *diyalogu, müzakeresi* ve *iletişimine* dayalı karar alma mekanizmalarının varlığı da olmazsa olmaz bir gerekliliktir (Gutmann ve Thompson, 2004: 8-9). Bu mekanizmaların özünde ise, farklılıkların kendilerini ifade edebilecekleri ve farklı isteklerin, belli bir yöntem ve disiplin dâhilinde ortaklaşa tartışılabilmesi *kamusal alan* düşüncesi yatmaktadır. Bu nedenle, Habermas, demokrasiyi yalnızca devlet-yurttaş ilişkisi olarak görmemekte; her açıdan *eşit özne* kabul edilen *farklı kimliklerin* karar alma süreçlerine doğrudan katıldıkları ve kendi yaşam tarzlarını etkileyen kararlar üzerinde *iletişim, tartışma ve sorgulama* imkânı buldukları bir süreç olarak kabul etmektedir (Keyman, 2000: 130). Başka bir deyişle, demokratik meşruiyetin temelini, seçimlerden ziyade devlet-sivil toplum arasında yer alan *kamusal alanda* birer *eşit özne* olan farklılıkların alacağı kararların *ussal, serbest ve açık müzakere ve iletişim* koşulları içinde oluşması ve sonuçta herkes tarafından kabul edilmesi esasına oturtmaktadır. Böylelikle, siyasal partiler gibi oligarşik yapıların hegemonyasını kırmayı ve tüm toplumsal, siyasal, ekonomik vb. kararların, hiçbir farklılık gözetmeksizin sonuçlarından etkilenen herkesin her türlü iletişimsel kanallarla kamusal alana katılımı, müzakeresi ve uzlaşısıyla alınmasını amaçlamaktadır (Sitembölükbaşı, 2005: 148). Bu yaklaşımda en önemli nokta ise; karar alma süreçlerinde tartışan veya müzakere eden farklılıklardan hangisinin üstün olduğu ya da üstün geldiği değil, birlikte tartıştıktan sonra ortak bir karara varılmaya çalışılması ve sonuçta bu ortak kararın taraflarca benimsenmesidir (Coşkun, 2009). Hatta bu anlayış çerçevesinde, toplumda marjinal kalmış olan birçok farklı görüşe de şans verilerek, marjinal kalmalarına yol açan birçok nedenin ortadan kaldırılması da öngörülmektedir (Benhabib, 1999a: 135).

Sorgulayıcı yaklaşıma Benhabib'in de çok önemli katkısı söz konusudur. Benhabib'e göre, temsili liberal demokrasi bireysel hak ve özgürlükleri öncelerken; gerçek ideal bir demokrasi ise bireysel hak ve özgürlüklerin yanı sıra,

müzakere çerçevesinde farklı kimliklere dayalı ve bunlardan oluşan sivil toplumsal yapıların yürüteceği *kolektif eylem* öngörmektedir. *Kolektif eylemin* gerçekleşmesi ise, bu sivil toplumsal yapılar arasında *iletişim, müzakere, tartışma ve bir görüş oluşturma* ortamı sağlayacak *kamusal alan* düşüncesine bağlanmaktadır (Benhabib, 1999c: 121). Zira Benhabib'e göre, ideal demokrasi açısından toplumsal, siyasal, kültürel, etnik, vs. her türlü farklılığın, *kamusal alana* ve *kamusal alanda* yürütülen *müzakere sürecine* ve *kolektif eyleme* dâhil edilmesi esastır. Hatta farklılıkların her türlü dayatmadan ve tek tipleştirmeden uzak kalabilmek adına, *kamusal alanda* ortaya konulacak söylemlerin *kendisi* gibi, müzakere kullanılacak olan *ilke ve kuralların* dahi tekrar tekrar tartışılıp yeniden tanımlanabilmesine imkan verilmesi gerektiği belirtilmektedir (Benhabib, 1999a: 155).

Sorgulayıcı yaklaşım, farklı kimliklerin kesiştiği coğrafyaların siyasal, toplumsal, vb. sorunlarını çözmelerini sağlayabilecek ve birlikte yaşama ve yönetilme taleplerine yanıt verebilecek bazı temel ilkeler ortaya koymaktadır. Tüm taraflar için bağlayıcı olması gereken olmazsa olmaz bu temel ilkeler şunlardır: 1) *Kamusal alanda* ve onun somutlaşmış siyasal yapılarında (parlamento vb.) müzakere içinde olan her türlü farklı kimlik ve kesimin konuşma, soru sorma ve tartışma bakımından eşit olması, 2) Müzakereye katılan herkesin tartışılacak olan konuları belirleme ya da sorgulama hakkına sahip olması, 3) Yine herkesin, bizzat söylem, tartışma ve görüşme yönteminin kuralları ve bunların uygulanma şekli hakkında savlar ortaya atma hakkını elinde bulundurmasıdır (Benhabib, 1999b: 105). Keyman (2000: 136) ise, sorgulayıcı yaklaşımın ortaya koyduğu temel yapıyı şöyle özetlemektedir: 1) Öncelikle farklı kimliklerin katılımını öngören katılımcı bir devlet-sivil toplum ilişkisini demokratik yönetimin temeli olarak kabul etmek, 2) *Kamusal alan* kavramlaştırmasıyla farklılıklar için müzakere, sorgulama ve tartışma ortamı oluşturmak, 3) *Kamusal alanda* oluşan bu tartışma ortamında sivil toplumu *iletişimsel akılculuğun ve kolektif eylemin* bir aracı olarak görmek ve 4) Siyaseti etik bir pratik olarak görüp karşıtlık ilişkisini siyasette reddetmek.

Bu temel ilkelerin uygulanabilmesi ve yapının *kamusal alanda* somut bir şekilde ortaya çıkabilmesi, ilkelerin farklılıkların temsilcisi olan tüm taraflarca *öncelikle* kabul edilmiş olması gerekir. Aksi takdirde, müzakerenin ve de somut müzakere ortam ve yapılarının bir anlamı kalmayacaktır. Örneğin, farklılıklar, *eşit ve önkoşulsuz* olarak müzakere masasına oturmamışsa, müzakerenin ilke ve kurallarını müzakere esnasında tartışabiliyor olmanın da hiçbir anlamı olmayacaktır. Bu cümleden olarak, masaya oturmakla da iş bitmemekte; müzakere esnasında herhangi bir görüş, yöntemle ilgili temel ilkelere uymaz ve yalnızca kendi görüşünü dayatmaya çalışırsa, o zaman müzakereden dışlanması kaçınılmaz olur. Bu durum ise, radikal demokrasinin amacına ulaşması açısından bir problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Benhabib'in, böyle bir durumda somut bir çözüm önerisi ise bulunmamaktadır (Benhabib, 1999c: 120; Üstüner, 2007: 330). Bu bağlamda günümüz ve geleceğin temel sorunlarından olan *ihtilaflar, meşruiyet, çoğulculuk ve katılım* konularında, sorgulayıcı kuramın tam yetkin

olduğunu dile getiren Sitembölükbaşı, uygulanabilirlik açısından sorgulayıcı demokrasiye getirilen eleştirilerin, toplumlarda müzakere kültürünün ve müzakereci yöntemlerin yaygınlaşmasıyla birlikte azalacağını belirtmektedir. Nasıl demokrasi genel anlamda sürekli gelişen ve tıkanma noktalarını aşan bir süreç ise, radikal modelin de bu süreç sayesinde uygulanabilme imkanına kavuşacağını ortaya koymaktadır (Sitembölükbaşı, 2005:156-160).

Öte yandan, Sarıbay ise, sorgulayıcı yaklaşımın uygulanması esnasında farklı kimlikler birbirlerini ötekileştirseler dahi, bu sürecin sonucunda farklılıkların birlikte yaşayabilecekleri bir ortamın oluşabileceğini belirtmektedir. Ona göre, tüm farklılıklar için ortak iyiye ve adalete ulaştıracak kararlar, özgür ve eşit özneler arasında ussal olarak yürütülen ortak bir sorgulamanın sonucunda çıkabilir. Zaten demokratik bir toplumda meşruiyetin kaynağı da bu *sorgulamanın* ta kendisidir. Ancak bu sorgulama dâhilinde, tüm farklı kimlikler ussal müzakereye çağırılmalı, müzakere konuları sınırlandırılmamalı ve herkes için eşit ve ideal bir konuşma ve kendisini ifade etme imkânı sağlanmalıdır. Sarıbay'a göre, bunun gerçekleşebilmesi için; 1) Müzakereden önce farklılıklar birbirlerine karşı toleranslı olmalı, 2) Çatışmaların diyalog yoluyla çözülememesi halinde dahi, farklı olana karşı güven duyma adına her şeye rağmen müzakere sürdürülmeli, 3) Müzakerede yöneticinin kim olduğu değil, müzakereye yaklaşımı ve nasıl yönettiği yani yöntemi önemli olmalı, 4) En önemlisi de, farklılıkların müzakere yoluyla katılabildiği devletin dışında Kamusal alanın oluşmasının önü açılmalıdır(Sarıbay,2000: 14-32). Sonuç olarak, kamusal alana ve karar alma süreçlerine farklılıkların farklılıklarıyla katılmalarını öngören sorgulayıcı yaklaşım, herkesi bağlayıcı konularda karar alınabilmesi amacıyla öncelikle belli kurumsal yöntemleri öne çıkardığı için *yöntemcidir* (Benhabib, 1999b: 110). Onun için, müzakere sonucu ortaya konan *çıktıdan* çok, takip edilen *süreç* ve uygulanan *yöntem* önem taşımaktadır. Çünkü, yöntem dengeli ve adilse, çıktının ve alınan kararların da dengeli ve adil olacağı düşüncesi sorgulayıcı yaklaşımda temel ilkedir.

2.Çekişmeci (Agonistik) Yaklaşım

Radikal demokrasi kapsamında değerlendirilen diğer bir yaklaşım ise, Mouffe ve Laclau tarafından ortaya konulan *çekişmeci* (agonistik) *yaklaşımdır*. Çekişmeci model, kamusal alanın demokratik yönetimine dair Başta Mouffe ve Laclau olmak üzere, Collony, Waren, Phillips, Lefort, Baumann, Bridges, Simon gibi, düşünürler tarafından da geliştirilmiştir. *Çekişme (agonizma)* yanlısı düşünürlere göre, 21.yüzyıla damgasını vuracak olan kimlik siyaseti/savaşıdır. Onlar, bu kimlikler trafiğini düzenlemek ya da çoğul bir kimlik siyasetinin ilkelerini saptamak için çaba göstermektedirler. Bu nedenle, farklılıkların beraber yaşamasına sağlayıcı çok özgün bir kamusal alan öngörmektedirler. Farklılıkların beraber yaşamasını olanaklı kılan düşünme tarzı *agonizma*, bu temelde kurulmuş özgün kamusal alan da *agonistik kamusal alan* olarak adlandırılmaktadır. Çekişmeci yaklaşım, bu *özgün agonistik kamusal alan* düşüncesinden ve farklılıklara dayalı çoğulculuktan hareketle, farklı kimlikleri aynılaştırıp ve tek

tipleştiren temsili liberal demokrasinin ortaya koyduğu çoğulculuk anlayışını reddetmekte ve her türlü kültürel, sınıfsal ve ideolojik taleplerin kamusal alanda türdeşleştirilmeden temsiliğini öngörmektedir. Zaten gerçek anlamda bir çoğulculuk, farklılıkları içinde eriterek tek tipleştiren ve bütünleştiren değil, kimliğin çok boyutluluğuna ve kimliksel farklılığa dayanarak bunlar arasındaki ilişkiyi düzenleyen bir nitelikte olmalıdır. Çoğulculuk olgusu, bu şekliyle ele alındığında, farklı kimliklerin/toplum kesimlerinin karar alma süreçlerine farklılıklarıyla doğrudan katılımına imkan verecek araçlar ve mekanizmalara zemin hazırlamış olmaktadır (Mouffe, 1999: 352). Böylelikle çekişmecî yaklaşım, temsili liberal modelin çoğulculuğunu ve katılımcı modelin katılımcılığını, özellikle farklılıkların kesiştiği coğrafyaların talep ve ihtiyaçlarına yanıt verecek yeni bir paradigmayla tanımlamakta ve onların yetersiz kaldığı noktaları tamamlamaktadır.

Çekişmecî yaklaşım, temel paradigmasını farklılık, çelişki ve çekişme üzerine kurmaktadır. Bu nedenle, kamusal alanda müzakereyle *çatışma* ve *gerilimin* tamamıyla ortadan kalkmasının imkânsızlığını kabul etmektedir. Dahası, demokrasinin varlık nedenini, bizzat *çatışma* ve *gerilim* görmekte ve dolayısıyla *farklı kimlikler* arasında oluşabilecek tam bir *uzlaşma ortamının* çoğulculuğa dayalı ideal demokrasiyi ortadan kaldıracığını vurgulamaktadır. *Çatışma* ve *çelişkiyi*, demokrasinin olmazsa olmaz bir şartı gören model, bunları sonlandıracak her türlü uzlaşmanın demokratik olmayıp hegemonik bir eklemlenmeyle oluştuğunu savunmaktadır (Mouffe, 2000: 310). Ötekileştiren değil *ilişkisel kimlik* düşüncesine dayanan yaklaşım, hiçbir kimliğin egemen olmayıp, farklı kimlikler arasında hegemonik değil diyalog bağlamında bir kamusal alan kurulmasına zemin hazırlamaktadır. Dolayısıyla, modernizmin türdeşleştirici hegemonik paradigmasına dayanan temsili liberal modelin adeta sömürgeleştirdiği kamusal alan, diyalojik bir anlayışla yeniden kurgulanacak, her kimliğin kendi sınırını tanıyarak diğer kimliklerle çelişki bağlamında ilişkiye girmesine imkan tanınacak ve sonuç olarak farklılıkların birlikte yaşamasına imkan sağlanacaktır (Keyman, 1996: 98-99).

Ancak farklılıkların özel alandan kamusal alana çıkma düzeyinde, farklı kimlikler siyaset alanında farklılıkları üzerine durdukları takdirde birlikte yaşama nasıl gerçekleşecektir? Farklılıklar arasında ortaya çıkabilecek çatışma nasıl giderilebilecektir? Mouffe, bu ve benzeri sorulara yanıtı siyaset ile siyasal arasındaki ayrım kanalıyla vermektedir. Mouffe'ya göre, siyasal, farklı toplumsal ilişki düzeylerinde ortaya çıkan, farklı biçimler alan ve aynı zamanda insan ilişkilerinin doğasında var olan çatışmadır. Çatışmanın varlığı ise bir ötekinin var oluşuyla mümkündür. Çekişmecî tavır da bunu gerektirir (Laclau vd., 2001: 101-102). Ancak çelişmecî tavır içerisinde ötekini, düşman olarak algıladığımız takdirde çoğulculuk nasıl mümkün olacaktır? İşte siyaset, tam bu noktada devreye girmektedir. Zira siyaset, uygulamalar, söylemler ve kurumlar toplamını belirttiği gibi, belirli bir düzen kurmayı ve siyasal boyut tarafından etkilendikleri için potansiyel anlamda çatışmacı bir karaktere sahip insan varlığını organize etmeyi amaçlamaktadır (Laclau vd., 2001: 101). Siyaseti, siyasal alanda var olan

çatışmanın, ilişkilerin disipline edilmiş ve bir düzen içinde kurallara bağlanarak bir şekle sokulması eylemi olarak tanımlayan Mouffe, siyasetin, çatışmanın doğasında var olan *düşman* olgusunu eşit koşullara sahip bir *rakip* algısına dönüştürdüğünü ifade etmektedir (Üstüner, 2007: 322).

Farklı kimliğe sahip olma durumundaki *öteki*, bu anlayış doğrultusunda bir düşman değil de *rakip* olarak görülebilirken başka bir sorunsala da kapı aralayabilmektedir. Siyasal alanda farklılık belirli bir durum sergileyebilirken siyaset arenasında genel durum ve ötekinin konumu ne olacaktır? Rakip olan ötekiden, eğer bu biçimde kalacaksa, kendi özgül değerlerinden taviz vermesi istenecek midir? Ya da kendi özgül değerlerinden taviz vermediği durumda *düşman* konumuna dönüşecek midir? Bu sorulara, Mouffe'un verdiği yanıt net değildir. Ancak net bir husus var ki; ideal demokrasinin gerçekleşebilmesi için, farklılıklara sahip hiçbir öznenin diğerine karşı bir üstünlük vurgusunda bulunmaması gerekir. Eğer belirli bir özne üstünlük vurgusunda bulunursa ve aynı zamanda diğerinin özgüllüğünü kesin hatlarıyla sınırlarsa, bu durumda bir demokrasiden bahsedilemeyeceğini belirtmektedir (Laclau vd., 2001: 21 vd). Bu bağlamda, Mouffe, uzlaşma düşüncesine karşı olmakla birlikte, işleyen bir siyaset sonucu çekişme temelinde farklılıkların birbirlerini karşılıklı olarak değiştirme ve dönüştürmesiyle çelişkilerin ortadan kalkabileceğini de ifade etmektedir (Üstüner, 2007: 324).

Farklı kimliklerin bir arada yaşayabilmesini sağlayacak kuramsal potansiyele sahip olan radikal demokrasinin uygulanabilmesi açısından, kamusal alanın somut bir ortamı olarak *parlamento* benzeri yapılara olumlu bakılmaktadır. Ancak bu yapılar, mutlak ve nihai gerçeğe ulaşılacak bir yer olmayıp, hiçbir farklılığın dışlanmaksızın yalnızca tartışma ve karşılıklı ikna yoluyla makul çözümler üretebilecekleri bir ortam olarak kabul edilmektedir. Hatta buralarda, farklılıklar arasında gerçekleşecek tam bir uzlaşma dahi, asla kesin olmayıp her zaman yeniden tartışılmaya, farklı bir meydan okunmaya açık olmalıdır (Mouffe, 2000a; Mouffe, 2000b: 4; Üstüner, 2007: 319). Bu açıdan Mouffe (2000: 48), parlamento ya da başka bir yerde tüm farklılıkların katıldığı bir müzakereyle sağlanan kesin bir uzlaşma anlayışını savunan *sorgulayıcı yaklaşımı* eleştirmektedir. Çünkü böyle bir uzlaşmanın, farklılıkların varlık nedeni olan *çelişkiyi* ve dolayısıyla çoğulculuğu ve farklılıkları ortadan kaldıracığını belirtmektedir. Hatta bu yaklaşımın, esasında radikal değil, temsili liberal demokrasinin bir çeşidi olduğunu da ileri sürmektedir. Ancak Mouffe (1999: 350-352), çelişkiyi öne çıkarmakla birlikte, ortak paydalara gelebilme ve birlikte yaşayabilme adına *sınırsız* çoğulculuğa da karşı çıkmaktadır. Sınırsız çoğulculuğun, aksi bir çıkış açarak birlikte yaşamaya talip olanların *ortak paydadandan* uzaklaşmasına neden olabileceğini ve iktidar ilişkilerini, egemenliği ve özellikle de farklılıkları ortadan kaldırmaya kadar götürebileceğini söylemektedir. Bu nedenle, farklılıklara dayalı çoğulculuğun garanti altına alınmasını sağlayacak yöntemleri, radikal modelin uygulanabilmesi açısından önemsemektedir.

Köker (1996: 113), çok kimliklilik/kültürlülük anlayışının egemen olmaya başladığı 21.yüzyılda, her iki radikal demokrasi yaklaşımının meşruiyetinin

sağlanabilmesi ve farklılıkların egemen olduğu coğrafyalarda uygulanabilmesi açısından öne çıkan temel ilkelerini şöyle özetlemektedir:

“1) Alınan kararlardan etkilenecek tüm farklı kesim ve kimliklerin her türlü farklılıklarıyla kamusal süreçlere doğrudan katılmalarının sağlanması,

2) Bu katılımın, esas itibarıyla farklılıkları temsil eden ve kolektif eyleme hareket eden sivil toplumsal yapılar ve inisiyatifler aracılığıyla gerçekleştirilmesinin sağlanması,

3) Bu süreçte, tüm farklı toplumsal kesim ve kimliklerin birbirlerine karşı üstünlüğünün değil, eşitliğinin ve eşit muamele görmelerinin sağlanması,

4) Bu eşitliğin ekonomik güç, siyasal iktidara yakınlık, sınıf, statü, cinsiyet, etnisite vb. farklı konumlanmalardan etkilenmemesinin olmazsa olmaz bir zorunluluk olarak görülmesi,

5) Yine bu eşitlik açısından, siyasal sürece katılmak isteyen farklı kimliklerin, hem birbirlerini eşdeğer özneler olarak görmeleri hem de sürecin içerdiği tartışma konularına herhangi bir sınırlama yapılmaması zorunludur.”

Bu konuda Keyman (2000: 31-36 ve 111) ise, yapılması gerekenleri şöyle ifade etmektedir:

“1) Çoğulculuk anlayışı içinde her kimlik, karşılıklı saygı temelinde kendisini açıklayabilmeli,

2) Farklı kimliklere sahip toplumsal kesimler, çoğulcu bir siyasal sistem içinde siyasal etki eşitliğine dayalı ilişkilerini ve etkileşimlerini sürdürmeli,

3) Siyasal etki eşitliği, farklılıkların farkındalıklarını karşılıklı diyalog ve saygı ilkesi çerçevesinde realize edebilen bir kamusal alanda gerçekleştirmeli,

4) Parti siyaseti yoluyla kullanılan devlet egemenliğinin sorunlu olduğu liberal demokrasi karşısında siyaset, devlet ve devlet dışı öğelerin birlikte oluşturdukları kamusal alanda yürütülmeli,

5) Siyasal alan; yerel, ulusal ve küresel etkileşimlerin birleştiği eksen olmalı,

6) Sivil toplum, farklılıkların temsilcisi olarak en önemli bir siyasal özne haline gelmelidir. Radikal demokrasi kısaca, demokrasinin katılımcı süreçlerini farklılıklara dayalı çoğulcu bir anlayışla yeniden düzenlenmesini öngören siyasal bir sistemdir.

Kısacası, radikal demokrasi kuramı, farklılıkların katılımcılığına ve karar oluşum sürecinde sivil toplumsal yapıların egemen ve karşılıklı etkileşim halinde olmasına imkan tanıdığından, özellikle farklılıkların yoğun olarak yaşandığı coğrafyalarda birlikte yaşayabilme adına alternatif bir demokrasi kuramı haline gelmiştir.

SONUÇ

Demokrasi kuramı, Eski Yunan'dan günümüze farklı dönemlerde gelişen toplumsal ve siyasal ihtiyaçlara yanıt verecek modeller ortaya koymuştur. Her model, sonrasında oluşan eksiklikleri de yeni bir modeller gidermeye çalışmıştır.

Bu şekilde her yeni kurguyla adım adım zenginleşmiş ve ideal demokrasiye ulaşma adına birçok farklı model ortaya koymuştur. 21. yüzyıla gelindiğinde, demokrasinin sürekli yenilenen bir süreç olduğu gerçeği adeta yeniden belirlemiştir. Zira günümüzde, 20. yüzyıla damgasını vurmuş olan modernizmin yerine post-modernliğin egemen olması ve bu bağlamda kimliksel farklılıkların öne çıkmaya başlaması demokrasi taleplerinin farklılaşmasına yol açmıştır. Bunun için, her türlü farklılığın birbirlerini karşılıklı olarak tanıyabilecekleri, hiçbir engellenmeyle karşılaşmadan kendilerini temsil edebilecekleri ve aynı zamanda birbirlerini dönüştürebilecekleri bir kamusal alanın varlığı olmazsa olmaz gereklilik olarak görülmüştür. Bu noktada, mevcut demokrasi modelleri ise – katılımcı kuram da dahil-, paradigma açısından yeni beklenti ve taleplere yanıt vermede yetersiz kalmaktadır. Özellikle farklılıkların esas, benzerliğin ise istisna olduğu coğrafyaların beklenti ve ihtiyacına yanıt verebilecek bir paradigmaya sahip değillerdir. Bu nedenle, günümüzde demokrasinin her türlü farklılıklara uygun olarak yeniden kurgulanmasına ihtiyaç bulunmaktadır. İşte, *radikal demokrasi*, bu ihtiyaca binaen önerilen bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Zira *temsil* ve *katılım* kavramlarını *farlılık/kimlik* bağlamında ele almakta ve bireysel katılımın yanı sıra farklı kimliklerin temsilcisi olan sivil toplumsal yapıların (dernek, vakıf, birlik vb.) kolektif eylemle ve eşit bir biçimde siyasal karar alma süreçlerine katılmalarını öngörmektedir. Üstelik karar alma süreçlerine katılan ve farklılıkları temsil eden sivil toplumsal yapıların, her açıdan özellikle de siyasal etki açısından birbirlerine üstün olmamaları ve eşit haklara sahip olmaları gerektiğini de vurgulamaktadır. Bu şekliyle de, farklılıkların yoğun olduğu Balkanlar, Kafkasya ve Ortadoğu gibi coğrafyalarda birlikte yaşama ihtiyacına yanıt verebilecek kuramsal potansiyele sahiptir.

Radikal demokrasi mevcut modellerin paradigmatik yetersizliğini giderme amacıyla kurgusunda post-modernist düşünceden büyük ölçüde yararlanmıştır. Böylelikle, sahip olduğu paradigmayı daha da güçlendirerek demokrasiye yeni bir açılım getirmiştir. Demokrasinin temel ilkelerini esas alan model, onları farklılıklar bağlamında tanımlayarak, demokrasiyi;

- toplumsal, siyasal, kültürel, etnik, dinsel vs. her türlü farklılığın çoğulculuk, özgürlük ve eşitlik anlayışı içerisinde yaşayabilecekleri,
- kendilerini etkileyen kurumlar ve süreçlerle ilgili olarak şeffaf bir biçimde bilgi sahibi olabilecekleri,
- tüm sorunları karşılıklı bilgi alışverişi içerisinde müzakereyle çözebilecekleri kamusal/ siyasal alanlar/ortamlar oluşturabilecekleri,
- kendilerini, farklılıklarının egemen olduğu sivil toplumsal yapılarla bu kamusal/siyasal alanlarda temsil edebilecekleri ve,
- böylelikle tüm farklı kimliklerin bu ortamlara farklılıklarıyla doğrudan katılıp kararları birlikte alabilecekleri biçimde yeninden kurgulamıştır.

Son olarak; farklılıkların katılımcılığına ve karar alma sürecinde sivil toplumsal yapıların egemen ve karşılıklı etkileşim halinde olmasına imkan tanıdığından alternatif bir model haline gelen radikal demokrasi, evrensel olanın söylemi değil; bu söylemi ve tek sesliliği reddeden ve her biri kendi içinde

indirgenemez söylemsel kimliğini kuran farklı seslerin polifonisidir. Bu bağlamda, *radikal demokrasi*, artık modernlik yerine post-modernliğin, türdeşlik ve tek sesliliğin yerine çok sesliliğin egemen olmaya başladığı günümüzde birlikte yaşamının formülü olarak önerilmektedir. Uygulanabilirliği ise; tüm sistemsel yapılardan önce, fark/kimlik düşüncesinin kamuya tam anlamıyla taşınmasıyla, yani gerekli iletişim kanallarının ve katılım imkanlarının herkese eşit ve önkoşulsuz sağlamasıyla mümkündür. Sonrasında, tüm kimliklerin, kendisini net biçimde tanımlayarak ve gerçek *sivil toplumsal yapılar* biçiminde örgütlenerek kamusal/siyasal alanda demokrasinin gerçek bir öznesi olabilmelerine bağlıdır. Birçok eleştiriye maruz kalsa ve hatta uygulanabilme şansı olmasa dahi, radikal demokrasi, böyle bir potansiyeli sunduğu için üzerinde önemle düşünülmesi gereken bir modeldir.

KAYNAKLAR

- AKTAN, Coşkun C., (1997), "Yeni Sivil Toplum Sözleşmesi", Yeni Türkiye, (18).
- AKDEMİR, Salih (2000). "Suriye'deki Etnik ve Dini Yapının Siyasi Yapının Oluşması Üzerindeki Rolü". Avrasya Dosyası, VI (1).
- BARRY, Norman P., (2004), Modern Siyaset Teorisi, Ankara: Liberte Yayınları.
- BAGCI, Hüseyin, (1994), Balkanlar (1991-1993), Ankara: Dış Politika Enstitüsü.
- BATI, Uğur, (2010), "Liberal Demokrasinin Dönüşümü ya da Post-Marksist Teorinin Zafiyeti: Radikal Demokrasi Projesinin eleştirisi", Akademik Bakış Dergisi, (22).
- BAUMAN, Zygmunt (1996), Yasa Koyucular İle Yorumcular, Modernite, Postmodernite ve Entelektüeller Üzerine, (Trans: K, Atakay) İstanbul: İletişim Yayınları.
- BENHABİB, Seyla, (1999a), Modernizm, Evrensellik ve Birey, İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- BENHABİB, Seyla, (1999b), "Müzakereci Bir Demokratik Meşruiyet Modeline Doğru", Demokrasi ve Farklılık, (Edit. BENHABİB, S.), İstanbul: Demokrasi Kitaplığı.
- BENHABİB, Seyla, (1999c), "Siyasal Düzenin Sınırlarının Tartışmaya Açılması", Demokrasi ve Farklılık, (Edit. BENHABİB, S.), İstanbul: Demokrasi Kitaplığı.
- BENHABİB, Seyla, (1999d), "Demokratik Moment ve Farklılık Sorunu", Demokrasi ve Farklılık, (Edit. BENHABİB, S.), İstanbul: Demokrasi Kitaplığı.
- BUDAK, G. (2008). Yetkinliğe Dayalı İnsan Kaynakları Yönetimi, İzmir: Barış Yayınları.
- BULUT, Nihat, (2003), "Demokrasiyi İdeal Anlamına Yaklaştırma Çabası Olarak Radikal Demokrasi", AÜEHFD, VII (1-2).
- CONNOLLY, W. (1995), **Kimlik ve Farklılık**. (Trans. F.Lekesizalın), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- COŞKUN, M. Kemal, (2009), "Demokrasi Yanılsaması", AÜDTCF, <http://birgun.net>, (10.03.2009).
- Cuma Dergisi, (2003), Ortadoğu'nun Siyasi, Etnik ve Dini Haritası, (27 Nisan Pazar).
- ÇAYIR, K., (1999), *Yeni Sosyal Hareketler*, İstanbul: Kaknüs Yayınları.
- DURŞUN, Davut, (2010), Siyaset Bilimi, İstanbul: Beta Yayınları.
- DUVERGER, Maurice, (1975), Seçimle Gelen Krallık, (Çev. ERKURT, Necati), İstanbul: Konuk Yayınları.
- ERSANLI, Büşra ve ÖZDOĞAN, G. G., (2008), "İkinci Baskıya Önsöz", Ernest Gellner, *John Breuilly'nin sunuşuyla Uluslar ve Ulusçuluk*, İstanbul: Hil Yayınları.
- ERSANLI, Büşra, (2009), "Türkiye'nin 'Demokratik Açılım' sürecinde Dil, Kimlik ve Güvenlik", 2.Sosyoloji Sempozyumu Hukuk Sistemleri ve Etnisiteler, Bursa: Uludağ Üniversitesi.
- GUTMANN Amy ve THOMPSON Dennis, (2004), Why Deliberative Democracy, Princeton: Princeton University Press.
- HELD, David, (1986), "New Forms of Democracy?", New Forms of Democracy, (Ed.: HELD, D. and POLLITT C.), London: Sage Publications.
- HENZE, Paul B., (1994), Kafkasya'da Çatışma Geçmiş, Sorunlar ve Gelecek İçin Öngörüler, Avrasya Etüdleri, Ankara: TİKA Yayınları.

- İÇDUYU, A. ve KEYMAN, E. Fuat, (1998-1999), “Globalleşme, Anayasacılık ve Türkiye’de Vatandaşlık Tartışması”, **Doğu Batı**, (20).
- KARPAT, H. Kemal, (2010), Osmanlıdan Günümüze Etnik yapılanma ve Göçler, İstanbul: Timaş Yayınları.
- KAYGALAK, Sevilay, (2001), “Post-Marksist Siyasetin Sefaleti: Radikal Demokrasi”, *Praksis*, (1).
- KEYMAN, E. Fuat, (1996), “*Nasıl Bir Liberal Demokrasi*”, *Diyalog*, (1).
- KEYMAN, E. Fuat, (2000), Türkiye ve Radikal Demokrasi, İstanbul: Alfa Yayınları.
- KEYMAN, E. Fuat, (2008), Türkiye’nin iyi Yönetimi, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- KÖKER, Levent, (1996), “*Radikal Demokrasi*”, *Diyalog*, (1).
- KÖKER, Levent, (1997), “Çok Kültürlülük ve Demokratik Meşruluk Sorunu”, *Cumhuriyet, Demokrasi ve Kimlik* (Ed.: Bilgin, Nuri), İstanbul: Bağlam Yayınları.
- LJPHART, Arend, (ty.), Çağdaş Demokrasiler, Yirmi bir Ülkede Çoğunlukçu- ve Oydaşmacı Yönetim Örüntüleri, (Trans. Ergun ÖZBUDUN ve Ersin ONULDURAN, Ankara: Yetkin Yayınları.
- LACLAU, Ernesto ve MOUFFE, Chantal, (2008), *Hegemonya ve Sosyalist Strateji*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- MOUFFE, Chantal, (1988), “Hegemony and New Political Subjects: Toward a New Concept of Democracy”, *Marxism and the Interpretation of Culture* (Edit. Cary Nelson and Lawrence Grossberger), Urbana: University of Illinois Press.
- MOUFFE, Chantal, (1999), “Demokrasi, İktidar ve Siyasal Düzen”, (Edit. BENHABIB, S.), İstanbul: Demokrasi Kitaplığı.
- MOUFFE, Chantal, (2000a), *Deliberative Democracy or Agonistic Pluralism*, Vienna: Institute for Advanced Studies.
- MOUFFE, Chantal, (2000b), “Radikal Demokrasi: Modern mi, Postmodern mi?, Modernite Versus Postmodernite”, (Edir. KÜÇÜK, M.), Ankara: Vadi Yayınları.
- LACLAU, Ernesto, (2003), *Evensellik, Kimlik ve Özgürleşme* (Çev. Ertuğrul Başer), İstanbul: Birikim Yayınları.
- NİŞANCI, Şükrü ve ÇAYLAK, Adem, (2010), Medeniyet ve Kültürler Arası İlişkide Anti-Pozitivist ve Diyalojik Yeni Paradigma Arayışı, *MKÜ SBE Dergisi*, VII (13).
- OAKESHOTT, Michael, (1967), *Rationalizm in Politics*, London: Methuen.
- PLESS, N. M. and MAAK, T., (2004), Building an Inclusive Diversity Culture: Principles, Processes and Practice, *Journal of Business Ethics*, 54 (2).
- SARTORI, Giovanni, (1996), *Demokrasi Teorisine Geri Dönüş*, (Çev. KARAMUSTAFAOĞLU, Tuncer ve TURHAN, Mehmet), Ankara: Yetkin Yayınları.
- SARIBAY, Ali Yaşar, (2000), *Kamusal Alan Diyalojik Demokrasi Sivil İtiraz*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- SİTEMBÖLÜKBAŞI, Şaban, (1997), “Siyasal Kültür Paradigmaları Işığında Siyasal Kültürde Değişim Sorunu”, *SDÜ. İİBF. Dergisi*, (2).
- SİTEMBÖLÜKBAŞI, Şaban, (2005), “Liberal Demokrasinin Çıkmazlarına Çözüm Olarak Müzakereci Demokrasi”, *Akdeniz Ü. İİBF. Dergisi*, (10).
- SUVARİ, Ceyhan, (2005), Kolektif, “Kimlik”, *Kavram Sözlüğü, Söylem ve Gerçek*, içinde, İstanbul: Özgür Üniversite Yayınları.
- TOSUN, Gülgün, (2001), *Demokratikleşme Perspektifinden Devlet-Sivil Toplum İlişkisi*, İstanbul: Alfa Yayınları.
- TOSUN, Gülgün, (2009), “Türkiye’de Devlet - Sivil Toplum İlişkisi Bağlamında Demokrasinin pekişmesinin Önündeki Engellere İlişkin Kuramsal ve Pratik Bir Yaklaşım”, *Ege Akademik Bakış*, I (1), (2001), (www.eab.ege.edu.tr., 09.03.2009).
- TUNÇ, Hasan (2010), “*Demokrasi Türleri ve Müzakereci Demokrasi Kavramı*”, *Çağın Polisi Journal*, (105).
- TÜRBEDAR, Erhan, (2011), *Balkanlar’da Nüfus Sayımları ve Kimlik Tartışması*, Ankara: TEPAV Dış Politika, (www.tepav.org.tr/tr/ekibimiz/s/105).
- ÜSTÜNER, Fahriye, (2007), “Radikal Demokrasi: ‘Liberalizm mi, demokrasi mi? Evet, lütfen’”, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, (34).
- YILMAZ, Reha, (ty.), *Kültürler Kavşağı Dağıstan’da Aile İçi İlişkiler*, *Milli Folklor*, (41).

Non Profit Organizations as Providers of Public Goods

Yrd. Doç. Dr. Habibe İLHAN

Süleyman Şah Üniv., İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yön. Bl., İSTANBUL

ABSTRACT

This paper discusses nonprofit organizations as providers of public goods in the context of market failure theory. The paper defines common terms, elaborates on existing theory regarding non-profits and the market, and ties the argument to the current conversation in Public Administration. The author's argument is that the establishment of non-profit organizations as community solutions to fill the void of market failure is congruent with the communitarian and implicitly Anti Federalist perspective in the Public Administration discourse. Due to urbanization and urban migration related problems, Turkey is facing market failures in the provision of public goods similar to those of the progressive era in the US. As government falls short of providing necessary services, third sector organizations step up to the task. Currently Turkey's third sector is rather loosely structured and needs to be developed to be able to compensate for the shortcomings of the private and public sectors provision of these goods.

Key Words: Nonprofit Organizations, Public Goods, Market Failure Theory

JEL Classification: L31, H 41

Kamu Hizmeti Sağlayıcıları Olarak Kar Amacı Gütmeyen Kuruluşlar

ÖZET

Bu makale kar amacı gütmeyen kuruluşların (KAGK) kamu hizmeti sağlamalarını pazar yetersizliği teorisi (market failure theory) bağlamında ele almaktadır. Ortak kavramlar oluşturulduktan sonra, KAGK ve pazar arasındaki ilişkiyi ele alan teoriler gözden geçirilerek kamu yönetimi literatürüyle ilişkilendirilmiştir. Yazar, KAGK'ların pazar yetersizliği sonucunda, hizmet ihtiyacını gidermek için komüteryen çözümler olarak gelişmelerinin kamu yönetiminde komüteryen (Communitarian) ve Anti Federalist görüşüyle uyduğuna iddia etmektedir. Kentleşme ve kente göç sonucunda Türkiye'de kamu hizmetlerinin yeterli ölçüde sağlanması aksamıştır. Bu ABD'de Progressive dönemde (1890-1920) yaşananlara benzemektedir. Devletin tedarik etmekte yetişemediği hizmetleri doğal bir süreç içinde KAGK'lar üstlenmiştir. Günümüzde Türkiye'nin üçüncü sektörü tam yapılanmamış olup, var olan eksiklikleri telafi edebilmesi için geliştirilmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kar amacı gütmeyen kuruluşlar, kamu yararı, Pazar yetersizliği teorisi

JEL Sınıflaması: L31, H41

I. Introduction

Nonprofit organizations have traditionally taken on the responsibility of providing basic human services to the disenfranchised and vulnerable segments of society. While initially they may have not been formally structured as formal organizations, the Settlement Houses in the Progressive era became the precursors to human service providing/advocating nonprofits. Settlement houses were established in the Progressive Era to combat poverty related malaise in US metropolitan areas serving largely immigrant communities. They provided

services that were later taken up by government. In this vein they pioneered the first playgrounds, juvenile courts, employment bureaus, special education classes and kindergartens to name some of the initiatives (Stivers, 1995; 2000). Out of this initiative combined with motives of civic participation and active citizenship grew the third sector in the US.

While an institutional third sector in Turkey is yet developing, a culture of providing human services such as health and education can be traced back to the foundations (*vakf*) in the Ottoman Empire. Al (2008) writes that foundations have played a significant role in urban development during the Ottoman era by providing public services that were otherwise undersupplied. Among the many services provided education constituted the most dominant segment. As of 2009, about 4600 foundations and 86,000 associations of diverse purposes are active in Turkey. Out of the 4600 foundations 56.1 % provide human services, 47.5% are education oriented and 21% provide health services (TUSEV). According to İnalçık (2003:149), foundations were urban institutions playing a determining role in city life as many public services were provided by them.

From the light of public administration, nonprofit organizations as community solutions to the problem of market failure are congruent with the communitarian and Anti-Federalist perspective within the public administration discourse. To demonstrate that theory, this paper explores the relationship between the voluntary sector and the provision of public goods. In three parts, the paper will define common terms, elaborate on existing theory regarding non-profits and the market, and tie the argument to the current conversation in Public Administration. To establish a basis for a discussion, a common understanding of terms such as collective or public goods, market failure, and non-profit organizations is required. A theoretical framework will be established using Weisbrod (1975), Kenneth Arrow (1963) Henry Hansman (1987) along with a critical view established by Lester Salamon (1987). Additionally, a brief review of the current literature on the subject will be presented in the context of the contribution from non-profit organizations to collective goods. Finally the connection to Public Administration is made. The Author's argument is that the establishment of Non-profit organizations as community solutions to fill the void of market failure is congruent with the communitarian and implicitly Anti Federalist perspective in the Public Administration discourse. As a final point, the author states the implications of this theory for Turkey.

Michael Spicer argues that there is no exact definition for the term collective goods, but a "key characteristic" seems to be that "individuals in a group have little incentive to contribute to the provision of such goods because once the goods are made available to some individuals they cannot be withheld from others" (Spicer, 1985:518). Since individuals are interest seeking, some will avoid contributing, leading to the "free rider" problem. John Head describes public goods based on Paul Samuelson's theory of public expenditure. He states that the consumption of a collective good by one person will not reduce its (the collective good's) availability to another individual's consumption (Head, 1974 in

Baker & Elliot 1990:178). Head cites two main characteristics of which the first, jointness, is similar to Spicer's argument. It refers to the understanding that once a collective good is provided no one can be excluded from its usage. In a less extreme sense it means that once it is made available, more than one person can use it without adding a marginal cost to its production, however to a certain limit (Head, 1974: 180). The second characteristic is that collective goods lead to external economies or diseconomies. This concept states that the consumption or production of one good will affect the consumption or production of another good (Head, 1974: 181). The market then fails to provide the optimal amount of the good because the value people put on certain goods are not revealed. This brings us back to the free rider problem. Rational individuals will not disclose their preferences because otherwise they might have to pay for them. They will tend to understate their willingness to pay for a public good, say national defense, hoping others will state higher amounts and take on the burden.

Burton Weisbrod states that, "undersatisfied demand for collective type goods is a governmental "failure" analogous to private market failures" (Weisbrod, 1988: 26). With this statement he introduces the non-profit sector as a potential corrective measure for market failure. The non-profit sector is often referred to as the third sector. It is a major and integral part of a functioning market economy (Young & Hammack, 1993: 399). Steven Ott describes the non-profit sector as a "particularly unique product of the democratic capitalistic governments that have evolved in the United States" (Ott, 2001: 2). He depicts it as a "means for reacting to marketplace failures by filling economic voids with volunteer time and charitable contributions" and also, the non profit sector is "filling voids left by government agencies that cannot or will not adequately serve citizens in need" (Ott, 2001: 2). Furthermore, Ott claims that the roots of voluntarism in America can be seen in the colonial era, when survival was dependent on the voluntary associations neighbors formed for mutual assistance.

Three basic characteristics formally describe non-profit organizations: first, no individual or group is allowed to benefit from the profit (non-distribution constraint); second, non-profits are exempt on taxes from corporate income; and third some non-profits may enjoy tax privileges such as subsidies, or deductibility of donations to the organization (Weisbrod, 1988: 14). Even though there are nonprofit organizations that provide a return for their members, for example Trade Commissions, these are not the subject of this paper. For the sake of this argument the author will focus on organizations that adhere to the non-distribution constraint.

In a societal context, non-profit organizations have taken on a crucial role in the development of a civil society. A strong third sector is considered to be "central to prosperous and successful democracies" because they help "to build the networks of trust and reciprocity, [and] the social capital, that allows democratic societies to function effectively" (Putnam 1993; Walzer 1991 as cited in Boris, 1999). Couto (1999) summarized the relationship between nonprofit sector and democracy when he noted that the third sector is innovative, provides

services and develops policy, supports minority and local interests and beyond all, furthers active citizenship. In a more action oriented definition, Hall notes that nonprofit organizations perform public tasks that have been delegated to them by the state and that have not been provided by the public and private sector and at the same time influence the direction of policy in the state, the for profit sector, or other nonprofit organizations (Hall, 1987 : 3).

II. Theoretical Framework

The grounding for this discussion has been taken from Burton A. Weisbrod's seminal (Young, 2001; Te'ni & Young, 2003) and original (Hochman, 1980) theory on the voluntary non-profit sector as provider of public goods (Weisbrod in Phelps, 1975). His theory suggests that market failure occurs due to non-optimal provision of public goods. Some goods are under, others are oversupplied, leaving citizens unsatisfied. Though some undersupplied common goods could be substituted from the private sector this would not be an optimal solution. Consider a lighthouse for example; it could be substituted with shipboard radars or a stand by fire department with sprinklers or a police department with private security, handguns or watchdogs. However these examples display, according to Weisbrod, that these are poor as well as expensive substitutes leaving the consumer again in non-optimal situations. This rationale leads Weisbrod to the assumption that "a class of voluntary organizations will come into existence as *extra-governmental providers of collective consumption goods*" as they will "supplement the *public* provision (which can be zero) and provide an alternative to the *private*-sector provision of private –good substitutes for collective goods" (Weisbrod, 1975: 181-182). In the original formulation of his theory Weisbrod states that these voluntary associations will be financially burdened because not everybody will want to financially contribute to the common good, resulting in the free rider problem. But ultimately the existence of nonprofit organizations will result in higher provisions of public services, leading to Pareto superior allocation (Weisbrod 1986 as cited in Preston, 1988).

In his 1988 expansion of the theory he addresses the free rider problem and suggests solutions by explaining how individuals can be convinced to reveal their true preferences. Weisbrod states that "nonprofits have two principal instruments for encouraging consumers to reveal their demands. One is a stick: societal pressure; the other is a carrot: subsidies. Individual pursuit of self interest has to be harnessed if collective goals are to be achieved" (Weisbrod, 1988:28). This harnessing often occurs during our socialization into our community. Social institutions often work as harmonizing agents between the individual's self interest and the pursuit of a common good. For example, individuals learn early in their lives that littering is a bad thing as it ultimately leads to pollution. Or, in Canada a certain hour of volunteerism is a requirement to graduate from high school (Handy & Srinivasam, 2004). For many religions giving to charity constitutes a requirement. Whatever the specific motivation may be they constitute a societal pressure for charitable giving. Charitable giving to further common goods such as welfare, health, education and research are "encouraged

through a variety of subsidies to both nonprofit organization and their financial supporters” (Weisbrod, 1988: 28). These subsidies in return contribute to the solution of the free rider problem through increasing the organization’s revenues, because charitable giving is tax deductible and reduces the after tax cost of the contribution to the donor, stimulating further giving. Through the subsidies the non-profit organization receives, the donor gets more output for his or her donated dollar. These two aspects stimulate the individual to reveal to some extent, their willingness to pay for a certain common good (Weisbrod, 1988:29).

Kenneth Arrow was one of the earlier economists to explain the rise or survival of the non-profit sector. He wrote about market failure in the context of welfare economics of medical care (Arrow, 1963). Though not comprehensively formulated into a theory, he argued that “when the market fails to achieve an optimal state, society will, to some extent at least, recognize the gap, and nonmarket social institutions will arise attempting to bridge it” (Arrow, 1963 : 947). He claims that “the doctrine that society will seek to achieve optimality by nonmarket means is not novel” (Arrow, 1963: 947), and that the particular choice of voluntary institutions rather than for-profit organizations can be explained with the issue of trust. In his discussion of the dilemma that is faced in a patient/doctor or consumer/provider relationship that is tainted by financial considerations, Arrow concludes that the departure of the profit motive increases the trust within those relationships. He states that “departure from the profit motive is strikingly manifest by the overwhelming predominance of nonprofit over proprietary hospitals” and “the simplest explanation is that public and private subsidies decrease the cost to the patient in nonprofit hospitals” (Arrow, 1963: 950). Another explanation might be that “the association of profit making with the supply of medical services arouses suspicion and antagonism on part of the patients and referring physicians, so they prefer non-profit institutions” (Arrow, 1963:950). Furthermore, Arrow argues “product uncertainty” exists. What he means is that there is an “information inequality between the two parties” and their relationship is “colored “by the fact that both are aware of that (Arrow, 1963: 951). What Arrow is referring to is information asymmetry, which constitutes the base for Henry Hansmann’s theory of contract failure.

Contract failure theory is based on information asymmetry. As Kenneth Arrow noted, information asymmetry occurs when the supplier of the good has more information about the good than the consumer, such as the health care provider and the patient (Arrow, 1963: 947). Hansmann developed the thought and concluded that “nonprofits of all kind typically arise in situations in which, owing either to the circumstances under which a service is purchased or consumed or to the nature of the service itself, consumers feel unable to evaluate accurately the quantity or quality a firm produces for them” (Hansmann in Powell, 1987: 29; Young in Ott, 2001). Young (2001) states three specific reasons for information asymmetry. First, certain goods may be too complex for the lay person to judge, such as higher education or medical care as previously explained by Arrow; second, the consumer might not be competent to judge the quality of

the product, such as the child evaluating day care services or mentally ill judging the services provided for them; and third the consumer might not be the person who purchased the services and might not be able to transmit information about the service to the buyer. Using day care as an example, since the parents do not consume the service themselves they cannot judge the exact quality of the care provided.

It seems only rational that a for-profit firm would want take advantage of this situation and provide less of the good than they actually have to and that was paid for. "A nonprofit firm in contrast" Hansmann argues," offers consumers the advantage that, owing to the non-distribution constraint, those who control the organization are constraint in their ability to benefit personally from providing low quality services and thus have less incentive to take advantage of their customers" (Hansmann, 1987:29). Nonprofits will step in as a corrective measure for contract failure when the value put on the protection from being exploited exceeds the inefficiencies that might accompany nonprofit organizations. Another correcting measure might be the notion of trustworthiness. The assumption is that leaders of nonprofit organizations did not get into their position to increase their own monetary profit; profit oriented people would not be attracted to the nonprofit sector to begin with. Therefore consumers are provided with a sense of trust that can help overcoming contract failure (Young, 2001: 194; Hansman cited in Young, 2001). Another stream of thought coming out of Hansmann's theory suggests, the corrective effect is due to structural aspects rather than the non-distribution constraint. The fact that managers agree to a fixed income and devote all other resources to the service, compared to the profit firm that will only contract on the basis of producing a given output at a given price, makes the nonprofit seem more trustworthy. Even though the output of the nonprofit organization is more difficult to measure, their expenditures as well as salaries can be monitored and regulated (Easley & O'Hara, 1983, cited in Young, 2001). Yet another strand of contract failure theory focuses on the governance of nonprofit organizations. It depicts the organization as kind of a cooperative where production and consumption of a service are incorporated. This way the consumer will be an insider in the organization and will be able to overcome the information asymmetry (Ben-Ner, 1986, cited in Young, 2001).

A legitimate question for this theory asks how for-profits still exist in the environment of information asymmetry. One answer to this question could be that some consumers are confident, seek information and choose the most efficient service provided for their need, and they might end up with a for profit firm. However consumers who are less competent or do not have the time and resources to investigate the most efficient solution might settle for trust and prefer the non-profit (Young, 2001: 196).

Weisbrod and Hansmann's approaches to the rise of nonprofit organization as providers of common goods in response to market failures has been greatly criticized by Lester Salamon. Salamon argues that government and nonprofit sector partnerships are not new, quite the contrary, they are rooted

deeply in American history. For example in Colonial Massachusetts “ the commonwealth government not only enacted a special tax for support of Harvard College but also paid part of the salary of the president until 1781” (Salamon in Powell 1987: 100). A similar relationship was established between Connecticut and Yale University as well as various institutions in the health care field. He states that the emergence of the nonprofit sector was a result of the efforts to keep public and private sectors apart. Previously charitable organizations were part of the public sector, blurring sometimes the boundaries between public and private. “If the concept of the nonprofit sector thus had its origins in a broader effort to distinguish the private sector from government” (Salomon, 1995: 38-39), Salamon argues, theories about the welfare state and the voluntary sector, where he implies Weisbrod and Hansmann’s theories, are responsible for the elaboration of this division and the neglect of government –nonprofit relationships.

Salamon specifically criticizes Weisbrod’s theory that nonprofits will step in as substitutes to fill the void of government provisions. He states that “because the nonprofit sector is viewed as a substitute for government providing goods and services that the full political community has not endorsed, government support to nonprofit organizations has no theoretical rationale. To the contrary, under this theory, to the extent that nonprofits deliver services that the government underwrites, they violate their theoretical *raison d’être*, which is to supply goods the government is not providing” (Salamon, 1987: 109). This argument can be countered on the grounds that government has no clear understanding of citizen’s preferences to begin with due to the fact that individual refrain from revealing their true preferences to become a free rider. Policy is shaped according to the information from the median voter. This information is not reflected in the preferences of marginalized citizens, such as minorities. Since these marginalized groups pay taxes, they too are entitled to benefit from public goods. It is only rational that government becomes aware of its limitations and contracts these services out to non-profit organizations. Salamon puts the theory of third party government forth, which argues that government is efficient as the financial provider, since it has the power to tax and can overcome the free rider problem, and non-profit organizations are efficient service providers due to their decentralized administration. If government were to provide all these services by itself it would grow dramatically.

Salamon continues his critique with Hansmann’s contract failure theory. He states that government agencies oversee and regulate service providers so they will not take advantage of the information asymmetry that exists between provider and consumer of a service. Furthermore he argues that “since government agencies might be expected to have even less reason to betray than nonprofits, this theory might lead one to expect more reliance on government agencies than on nonprofit ones” (Salamon, 1987:109). This view however entails a great trust in the government, which is contrary to the traditional American perception and attitude towards government control. Americans have historically displayed distrust and caution towards a growing and controlling centralized

government. The overriding theme of the Federalist-Antifederalist debate was distrust in the centralized government due to its regulatory power.

III. Placing the Discussion into the Public Administration Context

Nonprofit organizations as community solutions to the problem of market failure are congruent with the communitarian and Anti-Federalist perspective within American Public Administration. Richard Green (Green in Shafritz, 1998) argues that during the ratification process of the constitution, Anti-Federalists echoed their concerns, that the liberal aspects of the constitution would transform society into a corrupted group of self-interested individuals. With this argument they brought out the communitarian aspect of the debate. Communitarian thought has been interpreted in various ways, however some general points are that the individual is not considered to be “fundamentally estranged and isolated”, and that individuals “shape their lives through complex relationships” (Green, 1998: 435). People give meaning to their lives and find their place in society through those relationships. Furthermore a communitarians reject the idea that that a community is an “aggregation of strangers” and also emphasize “aspiration and public responsibility over liberal’s manipulation of contending selfish interests and protection of rights” (Green, 1998: 436).

Among the various aspects of communitarianism, Fowler states that the image of a “community as roots” (Fowler 1991, cited in Green: 437) concentrates on private and institutional institutions such as the family, neighborhood, church, school and voluntary associations. This view of voluntary associations as builders of community and civil society as well as a corrective measures to the shortcomings of public goods, has its roots in the settlement houses of the progressive era (Stivers, 2000) This shows that the discussion of voluntary association as providers of public goods has its place in American Public Administration and is reflected in contemporary works of Terry Cooper, John Rohr, Camilla Stivers and many more (Green, 1998: 438).

IV. What about Turkey?

Turkey has inherited a long tradition of providing public goods through foundations from the Ottoman Era. However while population is steadily increasing the number of foundations has barely changed over the last decade. The number of associations may have grown over the last decade from 61,000 to approximately 88,000, however their effectiveness is questionable and as research by the Turkish Third Sector Foundation (TUSEV) has revealed, only 9.7% of the population is member of any association. While the same research indicates that only 7.1% of the population regularly volunteers that may not be correct as informal, grassroot, neighborhood activities may not be captured by this statistic. However this research shows that the third sector in Turkey is yet at a developmental stage.

Urbanization is rapidly increasing in Turkey. While in the Ottoman Era it was a task of the foundations to segue individuals to urban life, this is now left unattended to leading to variety of problems. Es and Ateş (2004) classify problems related to urbanization and migration to urban areas as economic and

social in nature, where the first emphasizes unemployment, sectorial and regional imbalances, infrastructural problems and housing deficiencies. The latter points out problems in terms of environmental damage, social stratification and the polarization of classes, cultural adjustment problems as well as inequalities related to income and scattered housing (Es & Ateş, 2004: 218-219). None of these problems are unique to Turkey and have been experienced in some way during the urbanization process in other parts of the world. In the example of Settlement houses in the Progressive era social and economic conditions were somewhat comparable for urban migrants. In that case the shortcomings of public services or government failure, was compensated by emerging voluntary associations or later called nonprofit organizations.

Urban areas in Turkey are experiencing similar pains. Es and Ateş suggest urban planning related precautions to relief these malaise. Nevertheless government provision grassroot social services are rather difficult and will probably never be sufficient. For the previously stated reasons it will be of little interest for the private sector to venture in this area. Therefore it will be task of the third sector to step up and compensate the failure of market and government provision.

Conclusions

This article has shown an economic theory of the emergence of the nonprofit sector starting with Kenneth Arrow's observations in welfare economics of medical care. His argument was that market failure will lead non-market institutions to fill the void. As an explanation to why that void could not be efficiently filled with profit making institutions he proposes in the event of an information asymmetry individuals tend to trust a non profit rather than for-profit organization. This argument was picked up and formulated into a comprehensive theory by Burton Weibrod and later expanded by Henry Hansmann, who elaborated on the contract failure that results from information asymmetry. As a counter argument Lester Salamon's critique was presented. The discussion is concluded with the placement of this argument into the Public Administration context. Finally, Turkey's third sector is discussed briefly in this perspective.

As summary we can say that the nonprofit sector, now holding almost 15% of America's wealth, has a significant place in the market economy. It is an advocate and supporter of civil society, as well as a significant provider of public goods. Voluntary associations have grown beyond national borders and have become important actors in the international arena for the provision of common goods. The relief efforts after the recent Tsunami disaster are only one example of the key roles charitable organizations play in this century.

REFERENCES

- AL, Hamza (2008), 'Çağdaş Kent Hizmetlerinin Sunumlarında Vakıfların Rolü', *Yerel Siyaset*. 25, 45-56.
- ARROW, Kenneth J. (1963), 'Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care', *The American Economics Review*, 53 (5), 941-973.

- BORIS, Elizabeth T. (1999), 'Nonprofit Organizations in a Democracy: Varied roles and Responsibilities', E.T. Boris and C.E. Steuerle (Ed.) *Nonprofits & Government: Collaboration and Conflict* (3-31). Washington: The Urban Institute Press.
- CORBIN, John J. (1999), 'A Study of factors influencing the Growth of Nonprofits in Social Services', *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 28 (3) 296-314.
- ES, Muharrem ve Hamza ATEŞ (2004), 'Kent Tönetimi, Kentlileşme ve Göç: Sorunlar ve Çözüm Önerileri', *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 48, 205-248.
- GREEN, Richard T. (1998), Communitarianism, In J.M. Shafritz (Ed.) *International Encyclopedia of Public Policy and Administration* (435-439). Colorado: Westview Press.
- HANDY, Famida ve Narasimhan SRİNIVASAM, (2004), 'Valuing Volunteers: An Economic Evaluation of the Net Benefits of Hospital Volunteers', *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 33 (1), 28-54.
- HANSMANN, Henry (1987), 'Economic Theories of Nonprofit Organization', In W.W.Powell (Ed.), *The Nonprofit sector: A Research Handbook* (27- 42). New Haven:Yale University Press.
- HEAD, John G. (1974), 'Public Goods and Public Policy', In S. Baker & C. Elliot (Ed.) *Readings in Public Sector Economics* (176-192). Lexington: D.C. Heath and Company.
- HOCHMAN, Harold M. (1980), Book review. *Journal of Economic Literature*, 18 (XVIII), 159-160.
- İNALCIK, Halil (2003), *Osmanlı İmperatorluğu Klasik Çağ* , Yapı Kredi Yayınları.
- OTT, Steven (2001), 'Introduction to the Non Profit Sector', In J.S. Ott (Ed.) *The Nature of the Nonprofit Sector* (pp 1-8). Boulder: Westview Press.
- PRESTON, Anne E. (1988), 'The nonprofit firm: A potential solution to inherent market Failures', *Economic Inquiry* 26 (3) 493-506.
- SALAMON, Lester M. (1987), 'Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government-Nonprofit Relations', In W.W. Powell (Ed.) *The Nonprofit sector: A Research Handbook* (99-117), New Haven:Yale University Press.
- SALAMON, Lester M. (1995), *Partners in Public Service: Government-Nonprofit Relationships in the Modern Welfare State*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- SPİCER, Michael W. (1985), 'A public Choice Approach to Motivating People in Bureaucratic Organizations', *Academy of Management Review*. 10(3), 518-526.
- STİVERS, Camilla (2000), *Bureau Men Settlement Women*, Kansas : University Press of Kansas.
- TÜSEV (Third Sector Foundation of Turkey). STEP Report 2011.
- WEİSBROD, Burton A. (1975). 'Toward a theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three Sector Economy', In E.S. Phelps (Ed.) *Altruism, Morality and Economic Theory* (171-195). New York: Russell Sage Foundation.
- WEİSBROD, Burton A. (1988). *The Nonprofit Economy*. Cambridge: Harvard University Press.
- YOUNG, Dennis C. (2001), 'Contract Failure Theory' In J.S. Ott (Ed.) *The Nature of the Nonprofit Sector* (193-196). Boulder: Westview Press.
- YOUNG, Dennis C. & David R. HAMMACK, (1993), Nonprofit Organizations in a Market Economy: Common Threads and Research Issues. In D.C. Young & D.R.Hammack Eds.) *Nonprofit Organizations in a Market Economy* (398- 419). San Francisco: Jossey Bass Publishers.

International Cooperation For Saving The Black Sea and The Coordinated Parallel Audit by SAIs of The Region

Dr. H. Ömer KÖSE

T.C. Sayıştay Başkanlığı, Sayıştay Uzman Denetçisi, ANKARA

Dr. Ahmet TANER

T.C. Sayıştay Başkanlığı, Sayıştay Başdenetçisi, ANKARA

Berna ERKAN

T.C. Sayıştay Başkanlığı, Sayıştay Denetçisi, ANKARA

ABSTRACT

As the most isolated sea in the world, the Black Sea is under great threats stemming from human activities in the region and it is clear that the effects of great deal of polluters from lots of sources on the Black Sea environment could be devastating if they are not managed properly. Considering the fact that international collaboration is crucial to save the Black Sea, SAIs of coastal countries carried out a coordinated parallel audit to evaluate the effectiveness of the implementation results of the Bucharest Convention. Comprehensive evaluations and recommendations in both the Joint Report and more detailed national audit reports provide a strong basis for implementing the necessary strategy and policies effectively and enhancing these efforts. Taking notice of these reports, responsible actors at each level of environmental governance should take appropriate steps to protect and rehabilitate the Black Sea before its being too late.

Key Words: *Black Sea, Marine Environment, Coordinated Parallel Audit, Supreme Audit Institutions (SAIs), Bucharest Convention*

JEL Classification: *F53, R11, Q53, Q56*

Karadeniz'in Korunmasına Yönelik Uluslararası İşbirliği ve Bölge Sayıştaylarının Koordineli Paralel Denetim Çalışması

ÖZET

Dünyanın en izole denizlerinden biri olan Karadeniz, bölgesindeki beşeri faaliyetlerin yol açtığı ciddi kirlilik tehdidi altındadır ve eğer bu tehdit iyi yönetilemezse, çok sayıdaki kirletici kaynağın Karadeniz çevresi üzerindeki etkileri vahim boyutlara ulaşacaktır. Karadeniz'in kurtarılmasında uluslararası işbirliğinin öneminin bilincinde olan kıyı ülke yüksek denetim kurumları (Sayıştayları), Bükreş Sözleşmesinin uygulama sonuçlarının etkinliğini değerlendirmek amacıyla uluslararası paralel bir denetim çalışması yürütmüştür. Denetim sonucunda hazırlanan gerek ortak rapor ve gerekse daha ayrıntılı ulusal raporlarda sunulan kapsamlı değerlendirme ve öneriler, gerekli strateji ve politikaların uygulamaya geçirilmesi ve geliştirilmesi için güçlü bir temel oluşturmaktadır. Bu raporları da dikkate alarak, bu alanda rol üstlenen her düzeydeki aktörün çok geç olmadan Karadeniz'in korunması ve rehabilitasyonu için gerekli adımları atması büyük önem taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Karadeniz, deniz çevresi, uluslararası paralel denetim, yüksek denetim kurumları (Sayıştay), Bükreş Sözleşmesi*

JEL Sınıflaması: *F53, R11, Q53, Q56*

I. INTRODUCTION

Water, as an indispensable source for the maintenance of the lively life and natural balance of the earth, is increasingly turning into one of the most strategic elements of the ecosystems. However, the unsustainable management of water resources is among the most urgent environmental problems of today's world. As one of the vital water resources, the importance of the seas and especially of the regional seas has been more and more appreciated due to the economic, social and environmental opportunities they offer. Since regional seas are faced with massive threats which are growing day by day, protection and sustainability of the seas is perceived as one of the priorities on the governments' agendas in terms of the environmental protection policies.

The Black Sea, as an isolated inland sea from the oceans, is one of the most vulnerable seas in the world. Especially pollution inputs and other factors have radically changed Black Sea ecosystems since 1960s and seriously threatened biodiversity, fishing and marine activities which are of vital importance for the sustainability of socio-economic life of the countries in the region. In this context, collective efforts have been accelerated recently for the protection and rehabilitation of the Black Sea, whose strategic importance has been steadily increasing but at the same time which has become more vulnerable to environmental risks.

As the basis of these collective efforts, the Bucharest Convention was signed in 1992 by six coastal countries, namely Bulgaria, Georgia, Romania, Russian Federation, Turkey and Ukraine. This pioneering initiative sets a sound basis for protection of the Black Sea against pollution by means of international cooperation, especially cooperation of the acting countries. The Convention has also set a basis for international cooperation among the SAIs of the contracting countries through a coordinated parallel audit which focuses on the effectiveness of the implementation of the Convention. As the main outputs of this international audit, the national audit reports of each SAI and the joint report present substantial contributions as well as huge opportunities for protective collective efforts for the Black Sea launched by the relevant actors.

II. THE IMPORTANCE OF THE BLACK SEA FOR THE REGION AND ITS CRISIS

With its rich ecosystem, the Black Sea provides diverse opportunities for economic and social life and has a vital importance for the region. It has many "uses", ranging from fishing, tourism and mineral extraction on one hand, to its use as a cheap transport route and as a convenient place to dump solid and liquid waste on the other. Many of these uses have an additional economic cost through their impact on the environment. Like so many environmental issues, by paying little or no attention to these "costs", they have been conveniently transferred from one generation to the next (UNEP, 2012).

As revealed in the GEF-BSEP Report of Black Sea Transboundary Diagnostic Analysis (UNDP, 1997), the Black Sea is 5 times more polluted than the Mediterranean Sea which has 6 times wider surface area and 7 times higher

water volume than the Black Sea. As one of the underlying reasons for this situation, it is put forward that pollutants from almost one third of the entire land area of continental Europe, which is an area including major parts of seventeen countries, thirteen capital cities and some 170 million persons drain into the Black Sea. The second, third and fourth major European rivers, namely the Danube, Dnieper and Don, discharge into this sea; but the Black Sea's only connection to the world's oceans is the narrow Bosphorus Channel which makes it an isolated region. And under these circumstances, the Black Sea has turned into a litter dump of the Europe in the last 30 years although throughout history it has been accepted as one of the richest water resources of the earth (Ökmen, 2011: 170). As a result, the Black Sea ecosystem suffered catastrophically during the 1980s and early 1990s from the effects of eutrophication (Kıdeyş, 2002).

Increasing globalisation has led to a strong increase in international shipping activity (OECD, 2010: 2) especially in the Black Sea region and this seriously affects the Black Sea ecosystem. Because the region is on a strategic route in terms of transportation and trading as well as energy corridors in Eurasia and thereon the region has been steadily gaining importance as a key energy supply route for Europe and the rest of the world (Noyan and Güney, 2012: 103). In fact, high density of oil transportation has a huge potential for irrecoverable damages arising due to accidentally and illegal dumping. In the case of maritime accidents, the environmental damage caused by ships is not only serious but also, in a way, spectacular (Algemene Rekenkamer, 2006: 8).

As a different aspect of this marine pollution, the Black Sea is also one of the worst affected marine regions of the world impacted by the ship-mediated transfer of invasive species (Kıdeyş, 2008). Similarly, growing population density, urbanization and industrial and agricultural activities as well as resulting increased levels of domestic, industrial and agricultural wastes significantly threaten the sustainable use of this unique resource.

As an inevitable result of these pressures, the Black Sea is in a deep crisis today. In a period of only three decades, the Black Sea has been suffering from the catastrophic degradation of a major part of its natural resources. The environment of the Black Sea has deteriorated dramatically in terms of its biodiversity, habitats, fisheries resources, aesthetic and recreational value and water quality (UNEP, 2012). Because of over exploitation of its resources and increasing level of marine pollution, this invaluable asset is under great threats.

This risk of environmental degradation and the responsibilities emerged for all countries in the Region make it necessary to take all the measures to struggle against the pollution effectively through developing comprehensive and long-term policies for the Black Sea and ensuring the sound implementation of them by collaborative strategies.

III. INTERNATIONAL COOPERATION FOR SAVING THE BLACK SEA AND THE BUCHAREST CONVENTION

Environmental problems know no borders such that most of them exhibit global or at least regional characteristics. Therefore, dealing with them needs

special international endeavours and it is a fact that improved environmental governance at the international level could significantly enhance environmental governance at the national level by, inter alia, supporting the judiciary, auditors and other stakeholders to more effectively implement environmental law. However, there are no settled mechanisms to cope with such issues and this results in the lack of a centralised supranational authority which is often cited as the crucial barrier to effective environmental protection (Ardia, 1998: 566). For that reason, there are crucial responsibilities at international, national, regional and local levels.

Protection of the marine environment which composes the largest part of our planet is by its very nature a transboundary issue. So, international collaboration is the most crucial requirement for saving the Black Sea environment which plays the role of an economic, geo-political and trade hub and serves as a crucial energy trade corridor connecting Asia with Europe (Dimadama, 2011: 22). However, it was not until the late 1980s that the international community became aware of the magnitude of the ecological crisis underway in the Black Sea. By 1992, when the alarm bell was sounded for international support to the Black Sea, the future of this unique marine system seemed grim (Mee et al., 2005: 100).

Degradation of the Black Sea environment is not a fault of just surrounding countries but also other eleven European countries which have a major part of their territory in the Black Sea basin have serious responsibilities. Whatever the reasons or whoever the responsibilities, the crucial thing that should be done is an international cooperation and application of some policies (Arslan and Ökmen, 2006: 1042). Because it is fact that protection of the Black Sea can not be achieved on a unilateral basis (UNEP, 2012).

Inspired by the Regional Seas Conventions which emerged after the 1972 Stockholm Conference on Environment and Development, the first decisive step towards a cooperative framework was taken in 1992 when representatives of the six Black Sea countries drafted the "Convention for the Protection of the Black Sea Against Pollution" by the help of the international community (IAEA, 2012). Entering into force in early 1994, the Convention includes a basic agreement and several specific protocols aimed at controlling land-based sources of pollution, curbing the dumping of waste, forging joint actions in the case of accidents (e.g. oil spills) and biodiversity and landscape conservation. Its implementation is decided to be overseen by a Commission with a permanent secretariat in Istanbul (the Istanbul Commission).

In order to set the goals, priorities and timetable that are needed to bring about environmental actions, a Ministerial Declaration on the Protection of the Black Sea Environment was signed by all six countries' Ministers of the Environment in Odessa in April 1993. The Convention and this Declaration have formed the legal basis for the Black Sea Environmental Programme (BSEP) launched with the support of UNDP-GEF. Within this Programme, many national, regional and international plans, programmes and projects have been carried out.

Especially with the Strategic Action Plan developed for the protection and rehabilitation of the Black Sea in 1996 and its revised version in 2009, urgent problems of the Black Sea ecosystem and necessary measures that have to be taken to cope with them are defined. The Plan also ensures strong commitment of the relevant countries to these measures.

Bucharest Convention with its Protocols and Black Sea Strategic Action Plans impose many tasks and responsibilities to the Contracting Parties on different issues such as land based pollution sources, pollution monitoring, environmental safety of shipping and biological diversity. As it was so long ago emphasized in the Bucharest Convention, the Contracting Parties to the Convention should commit themselves to take individually or jointly all necessary measures consistent with international law and in accordance with the provisions of this Convention to prevent, reduce and control pollution thereof in order to protect and preserve the marine environment of the Black Sea (Article 5, paragraph 3).

Bearing in mind that sharing responsibilities and supporting international cooperation mean a lot for saving the Black Sea, it is of vital importance to oversight the governments' effectiveness in the policies followed for the sustainability of the Black Sea in terms of their obligations exerted in the Bucharest Convention as well as in other related international and national legislative framework. Signing the Convention is perceived as an important step for coming together and reaching a consensus on both the problems and their solutions, but it is admittedly not enough for saving the Black Sea. Countries in the Black Sea Region need to further enhance implementation of multilateral environmental agreements and establish a more strategic environment cooperation in the region (Commission of the European Communities, 2007: 6).

IV. COORDINATED PARALLEL AUDIT ON SAVING THE BLACK SEA AGAINST POLLUTION

Taking into account that it is almost impossible to save the Black Sea without international cooperation, SAIs of the Black Sea countries, based on a decision taken at the EUROSAI Congress in 2009, decided to come together to carry out a Coordinated Parallel Audit for the protection of the Black Sea against pollution. In the framework of a "Common Position", the Project has relied on the wills of the SAIs of the Black Sea countries (Bulgaria, Ukraine, Russian Federation, Romania, Turkey and Georgia) to explore the extent of the effectiveness of implementation of the Bucharest Convention by the relevant governments and its current results and impacts on the Black Sea ecosystem. In other words, with this initiative and audit process that began in 2010, SAIs decide to examine their governments' effectiveness in the policies followed for the sustainability of the Black Sea in terms of their obligations exerted in the Bucharest Convention as well as in other related international and national legislative framework.

The evaluation of compliance of government policies with the legislative framework and conventions at both national and international level is one of the

most important benefits of environmental auditing. As revealed in the INTOSAI WGEA Guidance (WGEA, 2007), strengthening especially the compliance with national laws, regulations and international agreements are among the expected impacts of audits on the environmental management systems. Bearing this in mind, collaborating with other SAIs to determine the effectiveness of the implementation of the Bucharest Convention at national and regional level admittedly has great implications for the Black Sea ecosystem as well as all regional countries.

Turkish Court of Accounts (TCA), perceiving environmental auditing as a management tool to improve the environmental performance, gives great significance to improving international relations and presents willingness for taking place at the international arenas related to environmental auditing initiatives. For instance, the first environmental auditing workshop was held by INTOSAI WGEA and IDI in Antalya (Turkey) for ASOSAI Members in 2003. A similar workshop was organised in April 2011 again in Antalya for ECOSAI Members in two parallel sessions one of which was in English and the other in Russian.

Besides this kind of training activities on environmental auditing, TCA has participated and provided significant contributions to the “Coordinated Parallel Audit on Protection of the Black Sea against Pollution (2011)”, as the most recent initiative. For this audit, a team has been formed from the instructors and participants of the environmental auditing workshop. Gaining deep insight for environmental issues and environmental auditing methodology throughout the course, the team has started to work on exploring the audit area by focusing both on international and national dimension of the issue.

Bucharest Convention and its Protocols and Strategic Action Plans for the Black Sea (first version in 1996, revised version in 2009) are reviewed for further details of implementation. National laws and regulations, strategies and performance reports of related institutions, research reports and academic studies, related national and international literature etc. and media coverage is also overviewed to determine the main problems in the Black Sea region. Since the task of SAIs is to offer as good as possible a basis for decision making for the relevant agencies to achieve the governance targets (Pollitt and Summa, 1997), related public bodies and other responsible actors have been defined as well.

The audit team gets in contact with central and local governmental agencies that have responsibilities in the Black Sea region. During the national audit, waste problem of the region, preparedness for the instances of ship pollution and effectiveness of the pollution monitoring system as well as the importance of the international and regional cooperation especially through the Black Sea Commission have been focused on in order to detect the main deficiencies or good examples in these issues and develop sound recommendations.

During the audit process, close cooperation with the other SAIs’ audit teams has been sustained. For this purpose, three expert team meetings have been

arranged with all audit teams from each SAI. The first meeting was held in Kiew, Ukraine in June, 2010; the second one in İstanbul, Turkey in October, 2010; and the third one in Bucharest, Romania in April, 2011. In these meetings where fruitful discussions took place, TCA has made great contribution in terms of its methodological approach during the audit and the proposed structure of the Joint Report.

As the main outputs of this Coordinated Parallel Audit that lasted approximately one year, each country has produced its own national report and based on the common findings, conclusions and recommendations, a Joint Report is prepared. This Report was signed at the 8th EUROSAT Congress in Lisbon, Portugal by the Presidents of the SAIs of the Black Sea countries and then published on the INTOSAI WGEA website (<http://www.environmental-auditing.org/tabid/126/CountryId/401/Default.aspx>).

V. CONCLUSIONS OF THE COORDINATED PARALLEL AUDIT: MAIN CHALLENGES AND RESPECTIVE SOLUTIONS

The aim of the participants of the Coordinated Parallel Audit is to eliminate deficiencies in the environmental protection measures to a minimum level and promote the effectiveness of the audited bodies and welfare of the Black Sea community to higher levels. With the Joint Report (EUROSAT, 2011), by revealing the state of the Black Sea pollution and each country's contribution to the total pollution, it is aimed to draw attention of both coastal countries and other related countries to the pollution in the Black Sea and to make recommendations regarding steps toward improving international collaboration and developing common strategies against pollution. As the outputs of these collaborative efforts, main findings and recommendations presented in the national reports as well as in the Joint Report are expected to contribute significantly to the rehabilitation of the Black Sea ecosystem.

The Joint Report consists of four sections, the first of which presents the joint conclusions and recommendations deduced from the results of the national audits. The summaries of results of the national audits are revealed in the second section while the third section includes a comparative analysis based on the evaluation of the national strategies, current state of the Black Sea pollution and dynamics, monitoring and supervision activities and data access. And the last section puts forward the possibilities toward improving international and regional collaboration to deal with the Black Sea pollution.

The point that is highlighted at first place in the Joint Report is that *there is no problem about the contracting parties' adoption of the Bucharest Convention and other related documents*. In fact, necessary measures for implementing the provisions of the Bucharest Convention are reflected in the national legislature of the countries and each country in the Black Sea region has identified the government executive authority, responsible for implementation of provisions of the Bucharest Convention and the authorities, responsible for supervision and protection of environment against pollution.

However, the problem in reality is much more related with the effectiveness of the implementation of these provisions stated in both international and national regulation and the level of the international and regional cooperation. Today, as revealed in the Joint Report (p.12), threats from both land-based and ship-based pollution have been continuing for the Black Sea region. In many scientific researches, it is indicated that ***eutrophication, which is overabundance of the sea by compounds of nitrogen and phosphorus that originating primarily from agriculture and municipal sewage, is the main threat to the Black Sea ecosystem.*** Land based pollution discharged into the Black Sea by rivers from a wide catchment area contributes significantly to the eutrophication phenomenon.

Since the main pollutants are land based and the rivers are the main channels in carrying substantial inputs of untreated sewage and industrial waste water into the Black Sea, effectiveness of the river basin management is very important for the Region. In fact, it is reflected in the Joint Report that ***dumping of the waste water into the Black Sea can not be adequately controlled***, so that ***significant funds are necessary*** for the implementation of river basin management and especially for treatment systems to increase the number of waste water treatment plants and improve the existing ones. Besides the waste water problem, ***discharging of solid waste into marine environment*** is another challenge for the region and as the main requirement to promote sound waste management system, ***enhancing institutional, technical and financial capacity of especially local governments*** is emphasized in the Joint Report (see p.12, 13, 15).

The Joint Report also highlights that ***the Black Sea is under a great threat of pollution caused by intensive ship traffic among the Black Sea ports and especially through the Turkish Straits*** (see p.16, 17). Due to intensive ship traffic, the level of potential operational and accidental risk of oil spills is very high in the Black Sea and notably in the Bosphorus due to its strategic and at the same time narrow location. As also pointed in the Report, more than 50.000 ships of which 1/5 carry oil and other hazardous chemicals pass through the Istanbul Strait leading to great threats for the Bosphorus and the coastal zone of İstanbul and this shows the rising risk of accidental oil spills for the Black Sea. Therefore, ***it should be ensured that all related facilities have the adequate equipment and capacity*** with regards to the marine environment safety. Moreover, ***ship surveys and port state control activities need to be improved*** in the Black Sea Region. ***Besides the accidental oil spills, waste disposal from the ships is another challenge*** pointed in the Joint Report that necessitates to take relevant measures to improve the capacities and functioning of the waste reception facilities and increase ship inspections for preventing illegal waste disposal to the sea. In this sense, effective implementation of the “polluter pays” principle is specifically highlighted in the Report to deal effectively with the ship based pollution.

Another point emphasized in the Joint Report (p.12, 13, 18) is about the importance of the pollution monitoring programs launched by the respective

countries in the Black Sea region. In fact, ***despite great funds allocated, there is still need for increasing investment in pollution monitoring systems*** since the issues of financing the development and functioning of the existing monitoring activities at the national level as well as financing issues of scientific laboratory researches involve certain risks such as ***hindering receiving reliable and rather complete data on marine ecosystem quality changes***. And as expectedly, this situation affects adversely the quantity and quality of the data as well as sustainability and efficiency of monitoring programs executed in the Black Sea region. Therefore, ***development of the data quality assurance and quality control procedures by the BSC and harmonization of monitoring programs and standardization of sampling and sample analysis techniques among the countries*** are regarded as essential steps in the Joint Report in order to obtain expected results from the pollution monitoring programs.

The Black Sea Commission (BSC) which was established to achieve the declared targets in the Bucharest Convention and BSEP, is a ground that is expected to harmonize all the collaborative efforts in the Black Sea Region. Commission offers a basis for facilitating the cooperation among not only coastal countries but also other countries that contribute pollution via exchanging information and best practice on dealing with pollution. In this sense, Black Sea countries have committed to report relevant data and information about the state of the Black Sea pollution to the Black Sea Information System (BSIS) within the BSC. However, as noted in the Joint Report (p.12, 13), ***there are gaps in data availability and data reporting*** due to insufficient harmonization and standardization between the national monitoring programs ***and this results in the lack of a comprehensive common database***. Without effective data production and reporting activities, it is clear that it becomes more difficult to develop common strategies for the collaborative struggle against pollution. Therefore, ***the need for effective collaboration at both regional and international level*** is presented as one of the main messages of the Joint Report for ensuring the achievement of the goals of the Bucharest Convention. And regional and international initiatives to protect the Black Sea should be enhanced especially via ***developing the operational capacity of the BSC and the cooperation of the countries via the BSC***.

VI. THE IMPLICATIONS OF THE COORDINATED PARALLEL AUDIT FOR TURKEY AND TCA'S CONTRIBUTION AT NATIONAL LEVEL

By the audit conducted at national level within the scope of the Coordinated Parallel Audit, TCA has examined and evaluated institutional and technical capacity of the governmental agencies that are responsible for the implementation of the Bucharest Convention, efficiency of the allocated public funds and effectiveness of the activities that are carried out in the Region to prevent pollution and rehabilitate the ecosystem are examined and evaluated in detail.

Undoubtedly, the Turkish Black Sea coast is under a great pollution threat stemming from both human activities such as land based pollution and ever growing ship traffic, and natural circumstances. Although the legal framework to set up a sound waste management system is in place, the implementation capacity remains low in general. The processes of collection and transportation of the waste to the landfills are functioning well in general, but the treatment facilities in the region are mostly insufficient and therefore it is an urgent need for the Region to improve the number and capacity of sanitary landfills. Dumping of waste water is another significant threat such that the number of waste water treatment plants or the level of current treatment systems are still not adequate to deal with improper sewage discharges. However, almost all municipalities have ongoing projects on waste water treatment plants. After all, the report highlights that for preventing land based pollution, sound waste and waste water management systems should be put into place at especially coastal cities of the region as well as in the river basins (see p.15-17).

Intensive ship traffic in the Black Sea is another major threat for the marine environment and this threat is increasing continuously. Efforts towards controlling pollution originated from operational activities of ships and marine accidents are needed to be enhanced. In this regard, particularly serious measures are required to eliminate the threats caused by tankers passing the Bosphorus Strait.

In order to ensure effective implementation of activities towards dealing with pollution, institutional and technical capacity of the relevant agencies is needed to be improved. Moreover, since supervision activities are of vital importance for controlling and reducing pollutants into the sea environment, fulfilment of the responsibilities with regards to inspecting and supervising the pollutant activities throughout the Black Sea catchments should be given weight by the central government and local bodies (see p.18).

To develop appropriate strategies and policies, pollution monitoring capacity of the related agencies should be enhanced and data reporting and collection activities should be carried out in a regular and harmonized manner. Because maintenance of a regular, up to date and consistent database comprised of comparative set of data provided by the coastal countries serves for deriving lessons from the ongoing environmental policies. In fact, such a healthy database helps to observe the trend of the pollution level and its main underlying dynamics in the course of time.

Implementation of effective inspections with respect to the pollution prevention and working toward solutions about financial, institutional and technical capacity problems are of vital importance for the Region. National audit shows that regional and international collaboration via common policies, strategies, plan or projects means a lot for the future of the Black Sea. National audit also points to the necessity of the regional and international collaboration and of taking the measures urgently for saving the Black Sea from its current situation (see p.14-15).

And apparently the first step to save the Black Sea is to increase the awareness of the citizens as well as all the related agencies both public and private about its importance and unfortunate worsening conditions. At this point, it can be claimed for Turkey that the awareness about the current pollution level and potential threats waiting for the Black Sea unless necessary measures are taken is rising and this awareness serves as the core of the national efforts in favor of the rehabilitation of the Black Sea.

VII. CONCLUSIONS

As the most isolated sea in the world, the Black Sea is so vulnerable to pressures from human activity such that if it is not properly managed, the effect of great deal of polluters from lots of sources on its environment could be devastating. And to manage these environmental risks, it is clear that especially Black Sea countries must take on serious responsibilities for the sustainability of the Black Sea and achieve their commitments to the settled measures and strategies. In this sense, Coordinated Parallel Audit of the SAIs of the Black Sea countries, as independent oversight mechanisms, plays a stimulating role for highlighting these commitments and launching further initiatives with regards to the protection and rehabilitation of the Black Sea. This international audit work is also perceived as an important tool to take attention of the public opinion on the Black Sea's worsening ecosystem and thereby to raise the general awareness about the strategies to be followed.

Struggling against the pollution in the Black Sea necessitates a comprehensive strategy at both national and international level since the arised problems are multifaceted such as land-based and ship-based pollution problems as well as problems related to pollution monitoring and data-process activities. The inflow of untreated sewage into the Black Sea is a serious threat to the population and economic activities and leads at the same time to public health problems. As a strategic transport and trade route and energy corridor in Eurasia, the Black Sea is face to face with many risks and threats ranging from ship accidents to alien species. So, a comprehensive strategy is of crucial importance to solve chronical problems of the Black Sea.

Establishing pollution monitoring systems and effectively utilizing them to produce data on marine ecosystem quality changes are also the essentials for protecting the Black Sea against pollution. These systems and their products provide opportunities not only in favour of struggling against the pollution in the Black Sea through corrective steps but also for taking proactive steps against the future possible pollution threats. In this sense, the integrity and reliability of national monitoring systems of the Black Sea countries, individually and interactively, and maintenance of the quality assurance of these systems are of vital importance for the preventing the pollution level to increase up to irreversible points.

To manage these multifaceted problems in the Black Sea, the Black Sea Commission (BSC) is expected to be the most important supporter of the coastal countries through launching cooperative efforts and facilitating the cooperation.

Commission may take more active roles in such areas of exchanging scientific and technical information, increasing public awareness and incorporation of sustainable (or environmentally friendly) approaches in economic development. Although such missions of the BSC has not been able to be carried out successfully all the time, the coastal countries as well as other relevant regional countries, are of the same opinion that collaborative and integrating effects of the BSC could be enhanced by developing the operational capacity of the BSC and the cooperation of the countries via the BSC.

The Black Sea along with its economic, social and environmental value is a great natural resource not only for the region but also for the entire world. Along with its raising economic, political and strategic importance, international focus on the environmental problems of the Black Sea region is growing steadily. In parallel, initiatives for regional and international cooperation which are indispensable to protect, preserve and rehabilitate the Black Sea environment are also growing. As one of the most enriching initiatives for the Black Sea took by the related SAIs, Coordinated Parallel Audit will most likely provide significant contributions to the effective struggle against pollution and sustainable management of the Black Sea ecosystem since coordination and working together on the environmental programmes addressing the Black Sea ecosystems' problems is critical for the future of the Black Sea.

REFERENCES

- ALGEMENE REKENKAMER (2006), Marine Pollution from Ships: Joint Report Based on National Audits 2000-2003, The Hague, October.
- ARDIA, David S. (1998), Does the Emperor Have No Clothes? Enforcement of International Laws Protecting the Marine Environment, Michigan Journal of International Law, Vol. 19:497.
- ARSLAN, Nagehan Talat and Mustafa ÖKMEN (2006), "The Economical and International Dimensions of the Environmental Problems, Environmental Problems in the Black Sea Region and the Role of the Voluntary Organizations", Building and Environment 41 (2006), p. 1040-1049
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2007), Black Sea Synergy-A New Regional Cooperation Initiative, Brussels.
- DIMADAMA, Zefi (2011), "Greening the Black Sea: Environment and Sustainable Development", International Journal of Environmental Protection, Vol. 1, No. 1
- EUROSAI (2011), Joint Report on the Results of the Coordinated Parallel Audit on Protection of the Black Sea against Pollution, EUROSAI Task Force on the Audit of Funds Allocated to Disasters and Catastrophes.
- IAEA (2012), Helping to Save the Black Sea, UNDP IAEA Technical Co-operation Building Development Partnership, http://www.iaea.org/Publications/Booklets/UndpBook/black_sea.html
- KIDEYŞ, Ahmet E. (2008), "Challenges for the Safety of Navigation and Environmental Security in the Black Sea", International Expert Conference on "The Safety of Navigation and Environmental Security in a Transboundary Context in the Black Sea Basin", Odesa, Ukraine, 24-26 June 2008
- KIDEYŞ, Ahmet E. (2002), Fall and Rise of the Black Sea Ecosystem, Science, Vol. 297, No. 5586 (August), pp. 1482-1484
- MEE, Laurance D., Jana Friedrick and Marian T. Gomoiu (2005), "Restoring the Black Sea in Times of Uncertainty", Oceanography, Vol. 18 No: 2, June.

- NOYAN, Sumru and Meltem Güney (2012), “Two Decades of Cooperation in the Black Sea Region: The Organization of the Black Sea Economic Cooperation and Its Future”, J. Black Sea/Mediterranean, Vol. 18, No. 2, pp.102-113
- OECD (2008), Summary of Environmental Outlook to 2030, <http://www.oecd.org/dataoecd/29/33/40200582.pdf>
- OECD (2010), Globalisation, Transport and the Environment, <http://www.oecd.org/dataoecd/19/45/45095528.pdf>
- ÖKMEN, Mustafa (2011), Karadeniz’de Çevre Sorunları ve İşbirliğine Yönelik Yerel, Bölgesel Perspektifler, Bilig, Sayı: 56 (Kış)
- POLLITT, C. and SUMMA, H. (1997). Reflexive Watchdogs? How Supreme Audit Institutions Account for Themselves. *Public Administration*, 75 (2), p. 313-336.
- UNDP (1997), GEF-BSEP, Black Sea Transboundary Diagnostic Analysis, New York.
- UNEP (2012), A Joint Commitment to Saving the Black Sea, <http://www.grid.unep.ch/bsein/tda/files/preface.htm>
- WGEA (2007), Evolution and Trends in Environmental Auditing, INTOSAI Working Group on Environmental Auditing, <http://www.environmental-auditing.org>.

A Research to Identify the Problem Areas Caused by Organizational and Managerial Values

Yrd. Doç. Dr. Hakan KARA

Dumlupınar Üniversitesi, Kütahya Sosyal Bilimler Yüksekokulu, KÜTAHYA

ABSTRACT

In this study, on the basis of G. Hofstede and G. England's research on organizational and managerial values, it is aimed to determine which problems arise from organizational and managerial values in the organization. Research data needed to achieve the objective come from 166 administrators with academic and administrative authority at faculties, colleges and vocational schools of a public university. In the light of the data, the logistic regression analysis was used to determine the relationship between values and the problems caused by values. According to the results obtained by modeling, which organizational and managerial values cause which problem areas is discussed.

Key Words: *G. Hofstede's organizations values, G. England's management values, manager, organization.*

JEL Classification: *M0, M1, M14*

Örgütsel ve Yönetmel Değerlerin Neden Olduğu Sorun Alanlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma

ÖZET

Bu araştırmada G. Hofstede ve G. England'ın örgütsel ve yönetmel değerler konusundaki araştırmaları temel alınarak, örgütsel ve yönetmel değerlerinin örgütte hangi sorunların kaynağını oluşturduğu saptanmaya çalışılmıştır. Araştırma amacına ulaşmak için gereksinim duyulan veriler, bir kamu üniversitesinin merkez ve ilçelerinde bulunan fakülte, yüksekokul, meslek yüksekokullarındaki akademik ve idari birimlerde görev yapan 166 yöneticiden elde edilmiştir. Elde edilen veriler ışığında değerler ve değerlerin neden olduğu sorunlar arasındaki ilişkinin modellenip sayısal olarak ortaya konulmasında lojistik regresyon analizinden yararlanılmıştır. Modelleme ile elde edilen sonuçlara göre hangi örgütsel ve yönetmel değerlerin hangi sorun alanlarına neden olduğu tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *G. Hofstede'nin örgütsel değerleri, G. England'ın yönetmel değerleri, yönetici, organizasyon.*

JEL Sınıflaması: *M0, M1, M14*

INTRODUCTION

Organizations implement different plans to extend their life curves and to achieve their objectives. The most crucial responsibility in identifying the first step in this process and sustaining the planned mobility is on the administrators. Administrators who determine organizational objectives can have similar or different values from employees, because they grow up in different social culture. This difference has a potential power to pose a conflict in determining the objectives and in the organizational and managerial practices. Values express what are favoured, expected to be achieved and important within a given culture. Therefore, if the differenciation arising from cultural structures not generalized

within organizational culture, it can be a source of unrest among employees, yet what is expected within the organization is a high level of contribution to organizational goals by the harmonization of cultures of employees.

The managerial and organizational problems that arise from executive values should be determined effectively. In this context, the managerial and organizational problems arise from executive values in achieving and sustaining the integrity of the aims of organizations should be evaluated as a problem.

I- INFORMATION ON ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL VALUES IN THE RESEARCH

Executives are not independent of the culture of the society and organizations they grow up in. Culture of societies and organizations affect culture of managers just as culture of managers affect the culture of societies and organizations. Executives are under the influence of certain cultural forces in their decisions made for the actions of the organization. The major of these forces affecting them directly or indirectly is the values regarded as a part of culture.

It is not possible to examine human values alone by abstracting them from society. Being social is one of the basic features of human beings. Besides personal values, there are also the values of society and culture they live in (Aşkun, 1978:266). Community rules and values hold an important place in terms of warnings. Community values are examples of social norms (Sheriff, 1985:95). Depending on the culture of Turkish society, the values of managers tend to progress under the influence of the general characteristics of culture. Professionalism provides executives with common sense, with which they have to fulfill the responsibilities arising from the culture of society as a command, in which values have an important role.

Values consist of the evaluation of some goods and living beings as "positive-negative" through the common thoughts of society or community groups. The concept of value is addressed in different ways in philosophy and sociology. Philosophy is engaged in the characteristics of values, their structure and their criticism. Sociology, on the other hand, deals with the disclosure of values, ways of existence, their types, various systems made up of values, value conflicts in specific situations and their interaction with social phenomenon, the organization and processes (Güney, 2002:39).

Value has been defined in various ways in the history of science. A common definition of value seems difficult in the abundance of these definitions (Özlem, 2002:282). Assuming the thinkers define values as products of different cultures, it is not surprising that they have their own values. It is then natural that different definitions have appeared to describe the concept of value, some of which will be explained below.

The dictionary meaning of value is defined as an attitude that, in ethics and value philosophy, appears after fact conscious and that is determined by ascribing certain characteristics to the fact and the subject in relation who has particular feelings, wishes, interests, aims, needs and actions (Cevizci, 2000:221). Definitions of the meaning of value other than dictionary definitions are as

follows: shared ideas or in criteria indicating which social behavior is good, correct and desirable (Tokat, 1996:81), the ethical ideals and a concept explaining what is good in general in dealing with other people according to these ideals (Gordon, 1960:15; Skula, 1973:5), the common phenomena in social life (Allport, 1968), a concept that shows how to carry out the works in an organization (Trevino and Nelson, 1995:244). In the light of the definitions of the value above, it can be defined more broadly as the generalized base, ethics, the doctrine of faith or the criteria which are approved by the majority to maintain the integrity and functioning and existence of a society expressing the thoughts, common purpose and interests of the majority or group (Güney, 2002:40). Values are shaped by the cultural structure of society and are evident in the organizational and managerial areas. Organizational and administrative actions are influenced by values formalize because they guide the direction of the organizational and administrative actions.

A. Organizational Values

Various studies have dealt with what organizational values are. One of these studies is G. Hofstede's "Cultural Analysis". G. Hofstede, focusing on management and organizational fields, studied the individual values in these fields (Geyikdağı, 1995:90). In G. Hofstede's classification, while determining the differences between cultures, four dimensions were determined for values: avoidance from uncertainty, power distance, masculinity-femininity, individuality and collective behavior.

Value of avoidance from uncertainty is about level of unease because of insufficient or unclear information, complexity and rapid and unforeseeable changes (Varoğlu et. al, 2000:425). Value of avoidance from uncertainty indicates the degree of organization members' eliminating uncertainty of unforeseeable events through rules and bureaucratic practices (Alpay et. al, 2002:76). It is a cultural assumption about to what extent various acting styles and ideas are tolerated socially and culturally (Bozkurt and Turgut, 1999:61). It also indicates the degree of considering the unknown and unstructured situations as a threat and keeping to traditions and customs (Danışman, 2000:342). In other words, it refers to the level of acceptance or rejection of uncertain situations of social systems (Şişman, 2002:128-134).

Power distance value is an idea determining the size of the national culture, adopted by between lower and upper groups and supported by their social circles. Power distance also reflects the degree of independence a manager gives to his subordinates in the decision making process and this dimension is recognized as the degree of authority (Tüz, 2004:4-5). Power distance value is concerned with equal or unequal distribution of power in organizations (Varoğlu et. al, 2000:427). Power distance, shows the difference in power between offices and people. It is related to the order of steps and the degree of power people have to obey (Schermerhorn et. al, 2000:46). G. Hofstede defines power distance as the unjust distribution of power in society groups and organizations (Wall et. al, 2001:129-130). On the basis of this value lies the idea that using the power

satisfies the user. Using the power creates addiction. Therefore, every individual desires to have the power (Tüz, 2004:2-3).

The value of individualism and collective behavior expresses weak or strong ties between individuals in society and is related to how an individual expresses him/herself. Individuality focuses on the degree of both a community's supporting individual or collaborative success and relations between people. Individualism is explained with concepts such as distance, independence from the band, freedom, autonomy. Socialism is characterized by concepts such as dependency on group, trust and intra-group harmony (Tüz, 2004:13). It is a tendency of a cultural value to emphasize individual and group requests (Schermerhorn et. al, 2000:46).

Masculinity and femininity value indicates how the roles played men and women in society are determined by gender. There is a similar trend between both traditional and modern societies in the distribution of gender roles. Men should deal with economic actions while the women deal with children and house chores. These role models are structured according to biological gender roles. This dimension of culture expresses the roles imposed by the society on men and women, the basic beliefs of the society about different genders and different values of different genders (Tüz, 2004:13-19). Masculinity values are a degree of to what extent such rigid values as achievement, competition and rule are dominant whereas feminine values are a degree of to what extent such softer values as serve, taking care of the weak and solidarity are dominant (Marie et.al, 1998:268). In the societies where masculinity values are dominant, women should do their own jobs and comply with the traditional male domination. Among the values of femininity are sensitivity, concern, kindness, compassion, willingness to please others and generosity (Wilson, 1999:109).

B. Managerial Values

There may be different items that always affect managers' attitudes and values (Fincham and Rhodes, 1999:63). It is not possible to study these items only in historical, organizational and technological aspects. It should be known that managers act to be successful and what the values that have an active role in the formation and development of modern society are (Mc Clelland, 1961:46-47).

Administrators shouldn't only be seen physically strong and with capability of supernormal action. Who managers administer today and how stand out more (Bennis and Nanus, 1985:4). Managers do not just have subordinates; they also have superiors who can influence managers' managing styles (Boone and Kurtz, 1987:407). Without considering the ethical values of society, an administrator may give decisions without thinking about their impact on the behavior of other people (Hellriegel et. al, 1992:66-67). Values, by being restructured in organizations according to the characteristics of organizations, can return to the other value resources of community as managerial values and affect them. On the other hand, those who founded the organization and the shareholders are among the major elements in the creation of value in the organization. Even if the status of the shareholders within the organization is

formed by official contracts, it is not entirely separate from the actions of management (Kanter et. al, 1992:214). Despite difference, managers are responsible for the whole organization. An organization's success depends on the success of managers. For successful management of the organization, positive contribution expected from the various differences should be reflected to the organization's operational behavior (Matteson and Ivancevich, 1999:139). The managerial value fields expressing actions and behaviors involve methods of decision, communication, supervision, employee evaluation, time schedule and evaluation, rewarding, motivation and so on (Austin, 1990:355).

Various values of the organization play a role in motivating the expected behaviors (Baron and Greenberg, 1990:77). Management relies on the power. The power is considered to be the manager's superior skills in managing a group of people because it is the manager's affecting others for his/her own purposes rather than doing action (Michael and Jones, 1973:294). A manager possessing the power must have a mental ability in all the acts of the organization containing the values (Certo, 1992:416). Administrators, before developing values for their organizations, should review their organizations and be able to receive positive responses from the organizational structure (Wild et. al, 2003:314).

G. England developed a model for the relationship between managers' behavior and values. This model was used to develop a measurement approach for personal value systems which were designed in the light of managers' characteristics and values, and which revealed behavioral relation of values. Each term in personal value scale represents four different values. These are self-seeking (utilitarian, pragmatic) value, moral (ethical, customary) value, emotional value and complex value (Silah, 2000:494).

Not to disrespect self-seeking people, they are called pragmatic, utilitarian. In other words, s/he is a person who exhibits self-seeking approach. To be self-seeking, pragmatism is not a prerequisite; pragmatism has its own system of values (www.sozluk.sourtimes.org/show, 19.12.2006). Self-seeking, in this regard, is based on "selfishness" and "I am everything and everything is for me." (Hançerlioğlu, 1970:224).

The administrator puts more emphasis on ethical values than success and emotions. He assures that important things do not contradict moral values. It is important for him to do the selection of subordinates customarily. The purpose of such an administrator is to comply with moralism values and to implement them. For the sake of sticking to moral values, success and feelings are sacrificed (Silah, 2000:494-508).

Feelings are dominant in the behavior and decisions of managers that have emotional values. Emotional manager decides and acts upon his feelings. The administrator reflects such emotions as acceptance, being touched and satisfied in the face of goodness and beauty. His feelings are as important for him as being right or practical. He also acts upon his senses in the selection of subordinates (Silah, 2000:494-508).

Except for the value trends above, executives with a pattern of values which is a mix of those above can be defined as managers with tendency of mixed value. They not only interact with their environment and take personal or organizational decisions self-seekingly, ethically and emotionally but also partly reflect emotional value tendency in their personality. Each of these values may influence the formation of the integrity of the manager's personality. However, the severity and impact level of each of these values are different from one another (Silah, 2000:494-508).

II. RESEARCH PLANNING AND ORGANIZATION

A. Aim of the Research

The purpose of this study is to determine problem areas caused by organizational and managerial values.

B. Importance of the Research

Despite a lot of work on values, it is observed that there is no study on which organizational and managerial problems arise from the values put forward in the literature. It is hoped that this study will make some contribution by determining the problem areas caused by values both theoretically and in terms of the model applied.

C. Limitations of the Research

The values of a society are the basic element of the change in the organization. Irresponsibility, ignorance, resistance to change and submission, along with the cultural structure features based on education, are the basic method shortcomings applied to change and prevent change. The formation of community values and their ability to change mentioned above are beyond the scope of this study. Determining what the values are may constitute the subject of another study; the limit of the research is not to involve all the values.

On the other hand, the reluctance of managers in the public universities in the research papers to answer the survey and the challenges brought by the research in terms of time and cost in face to face meeting with responders are the other limits. Problem areas composed of values are limited to the values of the subjects at the time are the other criteria for limitation. It should also be noted that because of the changeable nature of values, another research in another time zone might yield different results. On the other hand, the validity of the results is as much as the validity of the scale, which constitutes another limitation.

D. Literature Survey

The literature was reviewed to find out what organizational and managerial problems are that constitute the source of values that compose the purpose of our study. As a result of the review, problem areas were identified. These problems were gathered in 36 areas.

E. Preparation of Poll Questions

The survey questions were based on the theoretical knowledge about values. 221 questions were obtained at the first stage. Eliminating duplicates and insignificant ones, a 44-item questionnaire was obtained.

F. Pilot Experiment

A pilot experiment was conducted on the 56 managers serving in various academic and administrative units in the public universities within the scope of research before the implementation of the poll. Rectifying the subtle items, the 44-item survey questions were redesigned.

G. Survey Reliability

The research questionnaire was composed of 44 questions with 5-point Likert scale. The reliability statistic was calculated as $\alpha = 0.778$ in the SPSS environment, which is very close to the value considered to be highly reliable (Özdamar, 2004).

III. MODEL COMPATIBILITY

The purpose of most of the scientific research in the field of social sciences is to determine the relationships between the variables. In this study, it is aimed to model and study numerically the relationship between the values of the administrators and the problems created by the administrator values. Logistic regression analysis was used to analyze the survey results.

As is known, regression analysis is a statistical technique that allows revealing the relationship between a dependent (explained) variable and an independent (explanatory) variable. On the other hand, it is also known that when the dependent variable has categorical values (no natural numerical values) the linear regression model is not feasible. In such cases, logistic regression analysis is used. Indeed, the logistic regression analysis is a method utilized to determine the relationship between the explanatory and described variables when the dependent (response) variable is observed as a categorical variable in bilateral or multiple categories.

Another fundamental difference between linear regression and logistic regression models is the implementation of normal distribution assumptions. While normal distribution assumption should be provided in linear regression, the validity of this assumption is not in question in logistic regression. In addition, logistic regression can be applied on models in which besides the dependent variables, the independent variables are composed of qualitative variables that don't have numerical values (Durucasu, 2005). For these reasons, our research used logistic regression analysis order to model the problems caused by the values of managers.

The model compliance tables given in the following chapters have been obtained directly from the outputs of SPSS software. The level of significance p value of significance is less than (or equal) to $\alpha = 0.05$, which shows that the model is compatible. This is shown under the tables as "Significance p-value $< \alpha = 0.05$, so the model is significant." In the following chapters, while creating parameter estimation tables, only the explanatory variables with significant effect are kept and the others are not included. In order for an explanatory variable to have a significant effect, significance level of the values on the column of p significance should be less than (or equal to) $\alpha = 0.05$. This is shown under the

parameter estimation tables as " $P < \alpha = 0.05$ significant." Application of the questionnaire was conducted on the subjects after having the necessary consent from faculty, college, vocational school and department administrators in a public university.

IV. SCOPE OF THE RESEARCH

The scope of the research was composed of administrators working in faculties, colleges, vocational schools of a public university. The research aimed to reach the entire population, so sampling was not taken. 166 questionnaires were evaluated which were obtained from the managers of 24 different departments.

V. EVALUATION OF RESEARCH FINDINGS

The 44-item questionnaire conducted to determine the problems caused by organizational and managerial values were evaluated in SPSS environment. Compatibility of each problem was analyzed with an individual regression model. The relationship between values and the problems compatible with the model is determined through parameter estimates.

The regression models showing whether the values are compatible with the problems caused by organizational and managerial values of 166 administrators in various academic and administrative units of a public university; namely, *not being able to take risks, prescriptivism, loss of respect, loss of organization's vision, absolute obedience, teamwork denial, not valuing subordinates, centralization, unhealthy decision-making, selfishness, resistance to new ideas, persecution, gender discrimination, conflict, lack of communication, intolerance, giving no importance to ethics and emotions, self-sordidness, excessive materiality, excessive authority, egocentrism, saving the day, indecisiveness, administrative space, single-man policy, unprincipledness, insecurity, inconsistent behavior, non-democratic behavior, abuse, non-formal relationships, disobedience, injustice*, and the parameter estimates showing the relationship between values and problems are presented in detailed tables.

Organizational values- *uncertainty value, power value, the value of individuality-joint behavior, masculinity-femininity value*- and managerial values- *self-seeking value, morals value, sentimentality value, mixed-value*- are the sources of each problem. They are explained the parameter estimates. The level of how organizational and managerial give rise to problems is explained in the tables in the following sections.

The results of the SPSS environment (including statements of a and b) are in 62 different tables. However, since attempting to explain all the results in tables will increase the volume of writing, the problem areas caused by organizational and managerial values are sampled in several tables. The remaining problem areas are explained briefly.

Table-1- Model Harmonization and Parameter Estimation of Problem of not Taking Risk

i-**Dependent Variable:** not Taking Risk, Restlessness ii-**Independent Variables:** Values

Table-1a- Model Harmonization of Problem of not Taking Risk

Model	-2 Log Likelihood	Chi-square	Df	Sig.
Intercept Only	441,303			
End	360,606	80,697	31	0,000

Significance p-value $< \alpha = 0.05$, so the model is significant.

Table-1b- Parameter Estimation of Problem of not Taking Risk

	Estimate	Std. Error	Wald	Df	Sig.
[Self-Seeking=Most of the Time]	1,023	0,527	3,764	1	0,052
[Sentimentality = Most of the Time]	-1,366	0,584	5,474	1	0,019

$P < \alpha = 0.05$ sig.

Analyzing the parameter estimates in Table-1b, it is seen that the problems of not taking risk and restlessness arise from the values of self-seeking source and sentimentality. As uncertainties increase in managers’ decisions and actions due to self-seeking and sentimentality, they abstain from taking risks and tend to avoid from risky actions that will hinder them in the future.

Table-2- Model Consistency of Prescriptivism Problem and Parameter Estimation

i-**Dependent Variable:** Prescriptivism ii-**Independent Variables:** Values

Table-2a- Model Consistency of Prescriptivism Problem

Model	-2 Log Likelihood	Chi-square	Df	Sig.
Intercept Only	329,014			
End	255,494	73,520	31	0,000

Significance p-value is less than $\alpha = 0.05$ so the model is significant.

Table-2b- Parameter Estimation of Prescriptivism Problem

	Estimate	Std. Error	Wald	Df	Sig.
[Uncertainty=Never]	-25,102	1,818	190,735	1	0,000
[Uncertainty=Rarely]	-22,727	1,561	211,840	1	0,000
[Uncertainty=From Time to Time]	-23,237	1,544	226,443	1	0,000
[Self-seeking=Never]	-7,624	2,289	11,088	1	0,001
[Self-seeking=From Time to Time]	-2,915	1,089	7,171	1	0,007
[Self-seeking =Most of the Time]	-2,389	0,673	12,619	1	0,000

[Morals= Never]	-3,903	1,144	11,641	1	0,001
[Morals = From Time to Time]	-1,395	0,544	6,585	1	0,010
[Sentimentality= Most of the Time]	-1,498	0,654	5,242	1	0,022
[Mixed = Never]	-19,449	1,187	268,626	1	0,000
[Mixed=Rarely]	-19,941	1,130	311,627	1	0,000
[Mixed = From Time to Time]	-20,722	1,147	326,540	1	0,000

$P < \alpha = 0.05$ sig.

Environments within and outside the organization leads to the problems of **uncertainty**, **self-seeking**, **moralism**, **sentimentality**, **mixed values**, and **prescriptivism** when the organization's future and the result of changes and decisions can not be seen.

Table-3- Model Consistency of Absolute Obedience Problem

i-**Dependent Variable:** Absolute Obedience ii-**Dependent Variable:** Values

Table-3a- Model Consistency of Absolute Obedience Problem

Model	-2 Log Likelihood	Chi-square	Df	Sig.
Intercept Only	398,011			
End	368,614	29,397	31	0,549

The model is not significant because p value is greater than $\alpha = 0.05$. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the problem of **absolute obedience**. None of the 166 administrators answering the questionnaire consider absolute obedience as a problem. In other words, the values investigated by the survey in the organization do not create the problem of **absolute obedience**.

Table-4- Model Consistency of Resistance to New Ideas Problem

i-**Dependent Variable:** New Ideas Obscurity ii-**Independent Variables:** Values

Table-4a- Model Consistency of Resistance to New Ideas Problem

Model	-2 Log Likelihood	Chi-square	Df	Sig.
Intercept Only	418,026			
End	387,312	30,714	31	0,481

The model is not significant because p value is greater than $\alpha = 0.05$. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the problem of **resistance to new ideas**. None of the 166 administrators answering the questionnaire consider **resistance to new ideas** as a problem. In other words, the values investigated by the survey in the organization do not create the problem

of **resistance to new ideas**. The goals and policies of organizations are extremely important in being open to new ideas. Therefore, the fact that the problem of being resistant to new ideas does not exist is extremely significant because the population of the research is a university.

As noted above, because of excess of the tables for values and the problems caused by values produced by the SPSS program, the results are given in the text form below.

1-i-Dependent Variable: Loss of Respect; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Loss of Respect Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) It depends on the alignment of organizational and individual objectives for the organization to reach its goal. His/her subordinates will not respect an administrator ignores common compliance and decides and acts upon self-seeking values. The source of the **loss of respect** problem is the value of **self-seeking**.

2-i-Dependent Variable: Organization's Vision Weakness **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Organization's Vision Weakness Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) Values of **self-seeking** and **sentimentality** cause managers to be interested in their own benefits and to act away from the goals of the organization. Such a manager will not be able to determine a vision for the organization. In addition, when managers cannot determine uncertainties efficiently, under the influence of **self-seeking** and **sentimentality** values, they will lead to the emergence of vision weakness problem in decisions and actions that determine the organization's future.

3-i-Dependent Variable: Team Work Disclaimer; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Team Work Disclaimer Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) The parameter estimates show that values of **self-seeking** and **sentimentality** cause **team work disclaimer** problem. Managers can determine how their teams are formed, their characteristics, objectives and common tasks unilaterally. Tasks should be carried out collectively by the whole team, which is one of the basic characteristics of team work. Managers affect or even prevent establishment and co-working of teams under the influence of their values.

4-i-Dependent Variable: Not Valuing the Subordinates; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Not Valuing the Subordinates Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) The fact that the executives are forced to make decisions fast and accurately to adapt to the conditions inside and outside their organization accelerates the individual decision-making process. Administrators, instead of benefiting from the expertise of his subordinates, rely on their own knowledge and skills while making decisions. When executives

make decisions without trusting their subordinates' knowledge, experience and expertise, problems of **uncertainty** within the organization, **sentimentality**, **mixed values** and not valuing their subordinates may occur.

5-i-Dependent Variable: Problem of Centralization; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Centralization Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) When executives believe that they should make the final decision, even though the decision was thought and developed previously at sub-stages, they may give rise to **centralization** problem due to **individuality-joint behavior**, **moralism**, **sentimentality** and **mixed values** values.

6-i-Dependent Variable: Unhealthy Decision-making; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Unhealthy Decision-making Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) The success of an administrator is measured by his/her true and accurate decisions for the organization. However, every manager can be under the influence of his/her own values. When decision making for the future of the organization isn't carried out upon consensus and objectively, **moralism** and **sentimentality** values may cause **unhealthy decision-making** problem.

7-i-Dependent Variable: Selfishness; **ii-Independent Variables:** Values . Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Selfishness Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) Executives may consider the success they have achieved over time equal to the success of the organization and may think that without them their organizations would fail and they are the indispensable man. Because of managers who tend believe that their value is the only true value and try to spread it within the organization, **uncertainty value** may create the problem of **selfishness**.

8-i-Dependent Variable: Persecution; **ii-Independent Variables:** Values . Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Persecution Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) **Persecution** problem may arise when administrators implement the decisions they believe to be correct and use their power on their subordinates to promote their own values within the organization. In the circumstances with increased uncertainties, **uncertainty**, **power distance**, **sentimentality**, and **mixed values** can create **persecution problem** within the organization.

9-i-Dependent Variable: Gender Discrimination; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Gender

Discrimination Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) It is very natural when executives act under the influence of gender roles incurred to them because they are a part of the cultural construction they have grown up in. When one of **masculinity-femininity** values dominates, the opinions of subordinates for their gender will change. A **gender discrimination problem** may arise within the organization when managers tend to protect one gender against the other, load more work to one gender and try to solve problems according to gender characteristics. Parameter estimations show that **uncertainty, individualism-joint behavior, self-seeking, sentimentality** and **mixed values** lead to **gender discrimination problem**.

10-i-Dependent Variable: Conflict; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Conflict Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) The fact that managers have different values can be seen as the source of the **problem of conflict** within the organization all the time. When the managers of different cultures and values come together or encounter their subordinates, a conflict may arise between them in necessary decisions or actions for the organization. On the other hand, the parameter estimates show that **uncertainty, sentimentality** and **mixed values** lead to the problem of a conflict in the organizational environment.

11-i-Dependent Variable: Lack of Communication; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Lack of Communication Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) When managers and subordinates have different cultures and values, it becomes difficult to adopt a common communication network and a common language. Not using a common language and communication network will hinder not only carrying out the daily actions, but also determining a common organizational behavior and policy. Parameter estimations show that **uncertainty, sentimentality** and **mixed values** lead to **lack of communication problem** in the organizational environment.

12-i-Dependent Variable: Intolerance; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Intolerance Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) Parameter estimations show that **uncertainty, force, moralism, sentimentality**, and **mixed values** lead to **intolerance problem**. In cases when conditions inside and outside the organization are uncertain, managers may be affected by uncertainties and cause **intolerance problem** towards subordinates and one another in their relationships, behaviors and actions when different cultures and values do not meet at a common point.

13-i-Dependent Variable: Giving No Importance to Ethics and Senses; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p

value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Giving No Importance to Ethics and Senses Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) Executives may not give any importance to their subordinates' values, beliefs, attitudes, feelings and ethical values while carrying out their decisions and actions. **Self-seeking value** cause managers not to pay attention to the value of their subordinates and organization for their own interests, while for moralism causes ignoring other individuals' ethics and emotions. Parameter estimates show that **self-seeking** and **moralism values** lead to the problem of **ignoring feelings**.

14-i-Dependent Variable: Giving No Importance to Human Relations; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is more than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the problem of **giving no importance to human relations**. This problem is not seen as a problem among 166 managers of the organization on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the problem of **giving no importance to human relations**.

15-i-Dependent Variable: Self-sordidness; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the problem of **self-sordidness**. **Self-sordidness problem** is not seen as a problem among 166 managers of the organization on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the problem of **self-sordidness**.

16-i-Dependent Variable: Excess Materiality; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the problem of **excess materiality**. **Excess materiality problem** is not seen as a problem among 166 managers of the organization on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the problem of **excess materiality**. The fact that the problem area in the previous issue “**self-sordidness**” doesn't exist in the organization organization confirms the fact that the problem of **excessive materiality** doesn't exist in the organization.

17-i-Dependent Variable: Discrimination; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Discrimination Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) When administrators choose to work with such subordinates with similar values, not to involve all the subordinates during decision making and to ignore some subordinates while forming a common organization culture and making decisions to embark on similar actions, this can create **discrimination problem**. If the ignored subordinates have common values,

they will come together, which will spread the problem the **discrimination problem** within the organization. Parameter estimates show that **self-seeking, moralism, sentimentality** and **mixed values** lead to **discrimination problem**.

18-i-Dependent Variable: Resistance to Change; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Resistance to Change Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) Assuming that executives are products of different cultures, a manager under the influence of moralist cultural values will not be apt to change. A traditionalist manager will cause the problem of **resistance to change** because he tends protect his values, which will also prevent a change in direct proportion to the culture and values within the organization. If that administrator's **moralist values** cannot adapt to changes occurring in the society, the problem of **resistance to change** will spread within the organization. The parameter estimates show that **uncertainty, power distance, moralism** and **mixed values** lead to the problem of **resistance to change**.

19-i-Dependent Variable: Excessive Authority; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Excessive Authority Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) When administrators tell their subordinates to implement their decisions which they have made under the influence of **self-seeking, moralism** and **mixed values**, this non-constructive approach towards subordinates may lead to the problem of **excessive authority** within the organization. Such a practice also leads to an autocratic form of administration because it prevents subordinates from joining decision-making. Failure to achieve the transfer of authority to the others can be evaluated as a result of **excessive authority** problem.

20-i-Dependent Variable: Centrism; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Centrism Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) The parameter estimations show that **uncertainty, sentimentality** and **mixed values** lead to **centrism problem**. **Centrism problem** arises when executives, under the influence of **uncertainty, sentimentality** and **mixed values**, rely on their own common sense without consulting their subordinates and considering the cases that will affect functioning of their organization, want to be informed or to have an effect in all decisions. When **centrism problem** settles within the organization, subordinates lose their ability to take the initiative.

21-i-Dependent Variable: Saving the Day Approach; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. When **uncertainty avoidance value** of managers is high, they will be unable to take decisions concerning the future

and will only act to save the day. The **saving the day problem** will spread within the organization because managers who cannot make critical decisions will cause the problems to get worse. The parameter estimates show that **uncertainty, moralism** and **sentimentality values** lead to the **saving the day problem**.

22-i-Dependent Variable: Instability; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the problem of **instability**. A manager's most prominent feature is his/her precise and correct decisions regarding the organization. Instability problem is not considered as a problem among the 166 managers on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the problem of **instability**.

23-i-Dependent Variable: Space Management; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Space Management Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) There may be decisions a manager wants to make but s/he can't. However, the most important feature of an executive is his/her decisions taken and put into practice. Giving priority to his/her own interest, not being able to make a decision or stepping back from a decision will fail his/her method. Such a failure might lead to **space management problem**. In addition, **space management problem** will also cause confusion within the organization when an administrator makes a decision without taking the organization's objectives and policies, skills and characteristics of subordinates and the environmental changes into account because this will exacerbate the failure. Parameter prediction show that **self-seeking, sentimentality** and **mixed values** lead to **space management problem**.

24-i-Dependent Variable: Single-man; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the **single-man problem**. Single-man problem is not considered as a problem among the 166 managers on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the **single-man problem**.

25-i-Dependent Variable: Normlessness; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the **normlessness problem**. Normlessness problem is not considered as a problem among the 166 managers on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the **normlessness problem**.

26-i-Dependent Variable: Insecurity; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and

managerial values can explain the **insecurity problem**. Insecurity problem is not considered as a problem among the 166 managers on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the **insecurity problem**.

27-i-Dependent Variable: Inconsistency in Behaviors; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Inconsistency in Behaviors Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) An administrator's decisions should be consistent for all similar cases. In other words, managers should be able to demonstrate similar behaviors in similar situations. Parameter estimations show that **power distance**, **masculinity-femininity** and **mixed values** lead to the problem of **inconsistency in behaviors**.

28-i-Dependent Variable: Non-Democratic Behaviors; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is greater than $\alpha = 0.05$, the model is not significant. Accordingly, none of the **organizational** and **managerial values** can explain the **non-democratic behaviors problem**. Non-Democratic Behaviors problem is not considered as a problem among the 166 managers on whom the survey was conducted. In other words, the **values** surveyed in the organization do not create the **non-democratic behaviors problem**.

29-i-Dependent Variable: Abuse; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Abuse Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) **Abuse problem** might occur in complying with the organization's policies and implementing the tasks in line with commitment to organizational targets and goals among subordinates when managers always treat subordinates in good faith and communicate with subordinates under the influence of certain values. The parameter estimates show that **individualism-joint behavior**, **masculinity-femininity**, **moralism** and **mixed values** lead to **abuse problem** within the organization.

30-i-Dependent Variable: Non-Formal Relations; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Non-Formal Relations Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) It is expected that managers meet with subordinates in social life outside the organization. However, this association is caused by specific issues and it will affect the organization's formal structure when it is carried into the organization. Therefore, it can be said that some values lead to **non-formal relations problem** within the organization. The parameter estimations show that **power distance**, **individualism-joint behavior**, **masculinity-femininity**, **self-seeking** and **mixed values** lead to the problem of **non-formal relations**.

31-i-Dependent Variable: Disobedience; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$,

the model is significant. (Parameter Estimation of Disobedience Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) The fact that managers have friendly relations with subordinates shows that the manager values human relations. An administrator's belief that such an act should be carried out is by the effect of some values. However, this can also be perceived differently by subordinates, which can raise the problem of **disobedience** against the administration. The values responsible for such a case are shown in the parameter estimates as **individuality-joint behavior, masculinity-femininity, moralism, sentimentality, and mixed values.**

32-i-Dependent Variable: Injustice; **ii-Independent Variables:** Values. Because Model Consistency significance p value is less than $\alpha = 0.05$, the model is significant. (Parameter Estimation of Injustice Problem, $P < \alpha = 0.05$ significant.) Executives should take the wishes and recommendations of their subordinates into consideration in the daily and future decisions of their organizations. But these proposals and wishes should not be for the fulfillment of a one-sided goal. When the suggestions and requests do not involve all the organization or there are some requests or suggestions of subordinates that haven't been fulfilled because they haven't been reported to the management, **injustice problem** might occur in the organization. Administrators might be under the influence of some values while fulfilling the suggestions and requests. The parameter estimations show that **uncertainty, sentimentality and mixed values** lead to **injustice problem.**

RESULTS AND DISCUSSION

Uncertainty avoidance value is about the level of uneasiness of the organization about the environments the organization comes into when information is insufficient or not clear, complexity occurs and the changes occur fast and unpredictably. A sense of insecurity and threat in the face of uncertainties will require acting under the rules and will turn the rules into obligation. Saying "hopefully" due to moralist values in the society shows that as uncertainties increases, individuals don't possess power in the face of events. In addition, the implementation of lifelong employment can be seen as a natural result of uncertainty avoidance. This value appeared high in the research, which caused selfishness to stand out in the organization. On the other hand, the value of uncertainty avoidance, together with moralism values, brings prescriptivism and commitment to the rules problems into the organization. Employees who see uncertainty as a threat choose to act in accordance with the rules without using any initiatives and leaving everything to their seniors.

The value of uncertainty avoidance, together with power distance value, constituted the source of persecution problem within the organization. Power distance is an idea that is accepted between subordinates and seniors, is supported in their social circles and determines the extent of the national culture. Power distance is related to the degree of independence granted by a manager to his/her subordinates in decision-making process. If such a power isn't composed of the

functional structure of management, but arises from the personality of a group of manager, it means that the growth and development of the organization is carried out through a personalized management model. Such a personalized interaction of management and organizational environment causes instability. People or members of the organization constantly live in restlessness and insecurity in organizational environments whose interaction develops along the line of instability.

The problem of resistance to change within an organization develops because of uncertainty, the power, moralism and mixed values. In this case, people with dependent personality characteristics stand out with low self-esteem, low self-power and authoritarianism; moreover, people with these characteristics become dependent on the existing situation, shutting themselves off any change that will disrupt their balance.

Uncertainty, moralism and sentimentality values cause the “save the day” concept to be dominant in the organization, which supports the problems mentioned above. Not only will sense of insecurity occur in the face of uncertainty, but individuals will also be seeking for continuity in working conditions in this culture where change isn’t welcome. Besides, the lack of habit of making plans will be a natural result of uncertainty. Lack of habit of making plans is an educational problem.

Individuality, moralism and the emotional values cause the problems of centralization and unhealthy decision-making. Business consciousness of managers and other employees in the middle and bottom steps of the organization the management of organizations will weaken when the authority and responsibilities of an organization is not well-spread to the base because everything is decided at the top. Besides, the lagged decisions retard the problem-solving in the relationship between the management and organization or make the problems that should be resolved in a certain time unsolvable.

Self-seeking (utilitarian, pragmatic), sentimentality and moralism values cause the problems of discrimination, not giving importance to ethics and emotions, management space and unrest. Administrators can cause the problem of discrimination when they joint work with subordinates with common values to make a joint resolution to take similar actions and to create a common organizational culture; when their decisions don’t involve all the subordinates and when they ignore the other employees. The most important feature of a manager is to take appropriate decisions and to be able to implement them. However, his/her self-seeking decisions and hesitation the decisions will make her fail, which will cause space management.

Uncertainty and sentimental values cause centrism, conflict, lack of communication, injustice and giving no importance to subordinates problems. These findings seem to support the above-described findings regarding values and problems. Lack of effective communication system prevents encouraging individuals to specific purposes and objectives of management and adopting

them. Thus, people are dissolved from the administration and everyone can act his own way.

Self-seeking (utilitarianism, pragmatic) value, in other words, giving the interests of those in management higher priority and perception of this by other employees in this way leads to a loss of respect for the top.

Uncertainty, power distance, moralism and sentimentality values cause the cause of the problem of intolerance. In other words, in circumstances of uncertainty inside and outside the organization, personalization of power, moralist and emotional behavioral patterns cause managers to be intolerant towards employees, their errors and their environment. Decisions and actions of individuals with different values will be different.

Uncertainty, individualism-joint behavior, self-seeking and sentimentality values is the source of the problem of gender discrimination. Individualism and collective behaviour mean the ties between individuals in society being weak or strong. Individuality focuses on the degree of the society's supporting relationships between people and individual or collaborative success. Behavior of individualist societies may be amicable. However, there is no tendency for people outside the family. Turkish society is the product of a culture that values social behaviour which lies in the origin of citizenship and nepotism. Masculinity and femininity values refers to the roles imposed on different genders in the society and shows how gender determines the roles played by men and women in the society. It is natural that executives act under the effect of gender roles incurred to them because they are a part of the cultural community they have grown up in. When one of the masculinity-femininity values becomes dominant, this will change subordinates' perspective towards their own gender. The problem of gender discrimination may arise when managers with masculine values become more protective for women, load more jobs on men and solve problems according to gender characteristics.

Power distance and masculinity-femininity values are the causes of the imprecision in behaviors. An administrator should be able to perform similar behaviors in similar situations. When an administrator can not use the value of power distance effectively and use masculinity-femininity value in its relations with subordinates one-sidedly, this may lead to the problem of inconsistency in organizational behavior.

The model was not significant for problem areas like insecurity, unprincipledness, single-man, indecisiveness, excessive materiality, absolute obedience, resistance to new ideas, non-democratic behavior, not giving importance to human relations and self-sordidness because p value is greater than $\alpha = 0.05$; therefore, they could be explained by none of the organizational and managerial values. However, this situation may have arisen from the characteristics of the organization in the research and may be a source of the problem in other organizations.

REFERENCES

- ALLPORT, G.W. (1968), The Handbook of Social Psychology, 2. Ed., V.:1, Addison-Wesley, London, England.
- ALPAY, G., DEVELİOĞLU, K., EVCİMEN, İ. (2002), “İşletmelerin Sosyal Sorumlulukları: Belirleyici Etken Olarak Kurumsal Değerler”, 10. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Akdeniz Üniversitesi, 23-25 Mayıs, Antalya, pp.73-84.
- AŞKUN, İ.C. (1978), İşgören, Cem Ofset, Aralık, Eskişehir.
- AUSTIN, J.E. (1990), Managing in Developing Countries, Strategic Analysis and Operating Techniques, The Free Press, New York, USA.
- BARON, R.A., GREENBERG, J. (1990), Behavior in Organizations: Understanding and Managing the Human Side of Work, 4. Ed., Allyn and Bacon Inc., Boston, USA.
- BENNIS, W., NANUS, B. (1985), Leaders, The Strategies For Taking Charge, Harper-Row Pub., New York, USA.
- BOONE, L.E., KURTZ, D.L. (1987), Management, 3. Ed., Random House Pub., New York, USA.
- BOZKURT, T., TURGUT, T. (1999), “Çalışanların Toplam Kalite Yönetim Uygulamaları İle İlgili İş Tatminleri ve Kültürel Saygınlıkları Arasındaki İlişkiler”, Öneri, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, S.:12, C.:2, Y.:5, Haziran, İstanbul, pp.60-71.
- CERTO, S.C. (1992), Modern Management, Quality, Ethics and Global Environment, Mc Graw Hill Comp., New York, USA.
- CEVİZCİ, A. (2000), Felsefe Sözlüğü, 4. Baskı, Paradigma Yayınları, Eylül, İstanbul.
- DANIŞMAN, A. (2000), “Kültürel Ortamın Araştırma Sonuçlarına Etkisi: Kuzey Amerika’da Geliştirilip Türkiye’de Tekrarlanan Bazı Araştırmalar Üzerine Bir Değerlendirme”, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 25-27 Mayıs, Nevşehir.
- DURUCASU, H. (2005), Yaz Okulu Öğrencilerinin Beklentileri, Anadolu Üniversitesi Yayınları No.: 1612, İİBF Yayınları No.:188, Eskişehir.
- FINCHAM, R., RHODES, R.P. (1999), Principles of Organizational Behaviour, 1. Ed., Oxford University Press Inc., New York, USA.
- GEYİKDAĞI, N.V. (1995), “What Makes an Effective European Manager?”, Management International Review, V.:35, New York, USA, pp.89-91.
- GORDON, L. (1960), Survey of Interpersonal Values, Science Research Associates, Chicago, USA.
- GÜNEY, S. (2002), Davranış Bilimleri, 2. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- HANÇERLİOĞLU, O. (1970), Felsefe Sözlüğü, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- HELLRIEGEL, D., SLOCOM, J., W., WOODMAN, R.W. (1992), Organizational Behavior, 7. Ed., West Pub., Minneapolis, USA.
- KANTER, R.M., STEIN, B.A., JICK, T.D. (1992), The Challenge of Organizational Change, How Companies Experience It and Leaders Guide It, The Free Press, New York, USA.
- MARIE, A., BARRY, F., GOLD, A. (1998), International Organizational Behavior, Prentice Hall Inc., New Jersey, USA.
- MATTESON, M.T., IVANCEVICH, J.M. (1999), Management and Organizational Behavior Classics, 7. Ed., Irwin Mc Graw Hill Comp., Boston, USA.
- MC CLELLAND, D.C. (1961), The Achieving Society, The Free Press, New York, USA.
- MICHAEL, S.R., JONES, H.R. (1973), Organizational Management, Mc Graw Hill Comp., New York, USA.
- ÖZDAMAR, K. (2004), Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi, Kaan Kitabevi, Eskişehir, p.663.
- ÖZLEM, D. (2002), “Değerler Sorununda Nesnelcilik, Mutlakçılık ve Öznelcilik, Rölativizm Tartışması Üzerine”, Bilgi ve Değer Sempozyumu, Vadi Yayınları, Ankara, pp.282-301.
- SCHERMERHORN, J.R., HUND, J.G., OSBORN, R.N. (2000), Organizational Behavior, John-Wiley and Sons, Inc., New York, USA.
- ŞERİF, M. (1985), Sosyal Kuralların Psikolojisi, (Çev.: SANDIKÇIOĞLU, İ.), Akan Yayıncılık, İstanbul.
- SİLAH, M. (2000), Sosyal Psikoloji (Davranış Bilimi), Gazi Kitabevi, Ankara.
- ŞİŞMAN, M. (2002), Örgütler ve Kültürler, Pegem Yayıncılık, Ankara.
- SKULA, F. A. (1973), “The Values and Values System of Governmental Executives”, Public Personnel Management, January-February, pp.5-22.

- TOKAT, B. (1996), Örgütlerde Değişim ve Değişimin Yönetimi, Dumlupınar Üniversitesi Yayın No.:6, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No.:6, Myra Yayıncılık, Kütahya.
- TREVINO, L.K., NELSON, K.A. (1995), Managing Business Ethics, Straigh Talk About How To Do It Right, Mc Millan Pub. Comp., New York, USA.
- TÜZ, M. (2004), İşletmelerde Yönetim Modelleri, Avrupa, Amerika, Japonya, Türkiye Uygulamalı, Aktüel Matbaacılık, İstanbul.
- VAROĞLU, A.K., BASIM, N., ERCİL, Y. (2000), “Bilimsel Araştırma Yöntemine Farklı Bir Bakış; Analitik Düşünce-Bütünleşik Düşünce Modellemeleri İle Belirsizlikten Kaçınma ve Güç Mesafesi Araştırması”, 8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, Erciyes Üniversitesi, 25-27, Mayıs, Nevşehir, pp.421-444.
- WALLS, S., RESS, B., BLACK, G. (2001), Introduction to International Business, Prentica Hall, Great Britain.
- WILD, J.J., WILD, K.L., HAN, J.C.Y. (2003), International Business, 2. Ed., Prentice Hall, Pearson Education Inc., New Jersey, USA.
- WILSON, F.M. (1999), Organizational Behaviour: A Critical Introduction, Oxford University Press, New York, USA.
- www.sozluk.sourtimes.org/show, (19.12.2006).

Perakende Sektöründe Konjoint ve Kümeleme Analizi ile Fayda Temelli Pazar Bölümlendirme

Yrd. Doç. Dr. Hasan Hüseyin CEYLAN

Uşak Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, UŞAK

ÖZET

Bu çalışmada, konjoint ve kümeleme analizi kullanılarak yapılacak fayda temelli pazar bölümlendirmenin önemi ve avantajları ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Araştırmanın uygulama aşamasında, üniversite öğrencilerinin süpermarketlerden bekledikleri faydaların önem düzeyleri konjoint analizi ile belirlenmiş ve bu sonuçlar üzerinden kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Konjoint analizi sonuçları üniversite öğrencilerinin süpermarket tercihinde en önemli faydaların sırasıyla fiyat, erişim, müşteriye yaklaşım ve ürün çeşidi olduğunu göstermiştir. Konjoint analizi sonuçları ile gerçekleştirilen kümeleme analizinde dört küme belirlenmiştir. Birinci kümede yaklaşım, ikinci kümede erişim ve ürün çeşidi, üçüncü kümede fiyat ve dördüncü kümede fiyat indirimlerinin en önemli faydalar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca daha detaylı bilgi elde edebilmek için kümelerin demografik özellikleri de incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Pazar Bölümlendirme, Fayda, Konjoint Analizi, Kümeleme Analizi

Jel Sınıflaması: M31, M39, L81

Market Segmentation Based on Benefit in Retail Sector by Using Conjoint and Cluster Analysis

ABSTRACT

In this study, the importance and advantages of market segmentation based on benefit by using conjoint and cluster analysis were discussed in detail. In the implementation stage of the research, the importance levels of benefits expected by university students from supermarkets were determined using conjoint analysis, and cluster analysis was performed based on these results. Results of conjoint analysis indicated that the most important benefits for supermarket preference of university students were price, access to supermarket, attitude toward customer and product variety, respectively. Four clusters were determined by cluster analysis performed with the results of conjoint analysis. It was concluded that attitude toward customer in the first cluster, access and product variety in the second cluster, price in the third cluster and price dumping in fourth cluster were the most important benefits. In addition, the demographic attributes of clusters were also investigated in order to obtain more detailed information about clusters.

Key Words: Market Segmentation, Benefit, Conjoint Analysis, Cluster Analysis

Jel Classification: M31, M39, L81

I. GİRİŞ

Ortaya çıkışından günümüze pazarlama çevresinde yaşanan değişimler pazarlama anlayışında da köklü değişimlere yol açmıştır. Geçmişte dönem dönem geçerli olan üretim, ürün ve satış odaklı anlayış, yerini tüketicinin merkezde olduğu pazarlama yaklaşımına bırakmıştır. Bu anlayışın gereği olarak tüketici ihtiyaç ve isteklerini belirleme ve pazarlama çabalarını bu doğrultuda tasarlama büyük önem taşımaktadır (Altunışık vd., 2002: 17-20).

Pazarlama yaklaşımında işletmeler tüketicilere, rakip ürünlere göre daha farklı ve değerli olarak algılanacak ürünler ve hizmetler sunmak durumundadır. Ancak kitlesel pazarlama yaklaşımının pazardaki farklılıkları göz ardı eden anlayışı ile bu amaca ulaşmak mümkün değildir. Çünkü günümüzde tüketicilerin ihtiyaç ve istekleri ile pazarlama çabalarına verdikleri tepkiler birbirlerinden büyük farklılık göstermektedir (Dibb,1998: 394). Bu farklılık nedeniyle tek bir pazarlama karması ile pazarın tamamının istek ve ihtiyaçlarını istenilen düzeyde karşılamak mümkün değildir. Bu nedenle günümüzde işletmeler, tüketicilerin farklılık ve benzerliklerini temel alıp, pazarı kendi içinde göreceli olarak daha homojen bölümlere ayırdıktan sonra seçtikleri pazar bölümüne uygun pazarlama karması ile hitap etmek zorundadırlar (Nair, 2009: 379). Pazar bölümlendirme olarak nitelendirilen bu süreç, işletme kaynaklarının tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılamada daha etkin ve verimli kullanılmasına önemli katkı sağlamaktadır.

Bu zorunluluğun en fazla hissedildiği sektörlerden biri de perakendecilik sektörüdür. Modern ekonomik sistem içerisinde önemi ve gücü sürekli artan perakendeci işletmeler, ekonomik katkılarının yanında tüketiciye yer, zaman ve mülkiyet faydası sağlamaktadırlar. (Assael,1993: 490). Dağıtım kanalının tüketiciye en yakın halkasını oluşturan perakendeci işletmeler, içinde buldukları dinamik ve rekabetçi ortam nedeniyle, kendilerini rakiplerden farklılaştıracak ve tüketicilerin ihtiyaç ve isteklerini daha iyi karşılayabilecekleri yenilikler peşinde koşmak durumundadırlar (Hallbauer, 2008:3).

Pazar bölümlendirmenin perakende sektörü için bir zorunluluk olduğunu ifade eden Segal ve Giacobbe (1994), bu bağlamda yapılan pek çok çalışmanın bölümlendirme ölçütleri olarak tanımlayıcı değişkenleri kullanmasından dolayı yeterli pratik katkıyı sağlamaktan uzak olduğunu belirtmişlerdir.

Bu çalışmada ilk olarak pratik katkısı yüksek pazar bölümlendirme yöntemlerinden biri olarak kabul edilen fayda temelli pazar bölümlendirmeye ait teorik çerçeve çizilmiştir. Çalışmanın uygulama aşamasında Uşak ilinde yer alan süpermarketlerden üniversite öğrencilerinin fayda beklentileri temel alınarak konjoint ve kümeleme analizleriyle pazar bölümlendirme gerçekleştirilmiş ve ortaya çıkan pazar bölümleri tanımlanmıştır.

II. FAYDA TEMELLİ PAZAR BÖLÜMLENDİRME

Pazarı homojen bölümlere ayırmak ve bunlara farklı pazarlama karması ile hitap etmek günümüz pazarlama anlayışının temelini oluşturmaktadır. Bu sayede işletmeler rakiplere göre daha üstün oldukları pazar bölümlerini hedefleyerek rekabet avantajı sağlayabilmektedirler (Croft, 1994:1-2). İşletmeler pazar bölümlendirme ile pazar fırsatlarını belirleme ve proaktif davranma fırsatı da yakalamaktadırlar (McDonald ve Dunbar, 2004: 40).

Pazar bölümlendirme ile işletmeler, tüketici istek ve ihtiyaçlarını daha iyi tahmin edebilmekte ve bu bilgiler ışığında pazarlama planlarını daha etkin bir şekilde oluşturabilmektedirler. Ancak yapılan her pazar bölümlendirmenin pazarlama çabalarına katkı sağlayacağını söylemek zordur. Çünkü Haley (1968:30)'in belirttiği gibi istenirse pazar, tüketicilerin göz rengine veya yazarken hangi elini kullandığına göre de bölümlendirilebilir. Fakat bu tarz bir

bölümlendirmenin pazarlama açısından bir anlam ve değer taşımayacağı açıktır. Dolayısıyla pazar bölümlendirmenin beklenen katkısı sağlaması, doğru yöntem ve değişkenlerin kullanılmasına bağlıdır.

Tüketici pazarında genellikle coğrafik, demografik, psikografik ve davranışsal özellikler dikkate alınarak bölümlendirme yapılmaktadır (Kotler, Armstrong, Saunders ve Wong, 1999, 385). Ancak coğrafik, demografik ve psikografik özellikler temel alınarak yapılan bölümlendirme, tek başına tüketici davranışlarını açıklamada yeterli değildir. Çünkü belirtilen özellikler açısından benzer olan tüketicilerin benzer davranışlar göstereceği varsayımı her zaman geçerli olmamaktadır (Haley, 1968:30; McDonald ve Dunbar, 2004: 35-37). Nitekim Rao (2006: 221) da bu yöntemlerin, modern pazarlama sisteminin karmaşıklığı ve özelliklerine uyum sağlamaktan uzak olduğu ve modern pazarlama çevresinde yaşanan sürekli değişim, yoğun rekabet ve tüketicilere daha etkin hizmet verme ihtiyacının pazarlamacıları pazar bölümlendirmede kullandıkları yöntemleri gözden geçirmeye sevk ettiğini belirtmiştir.

Bu bağlamda en güçlü pazar bölümlendirme yöntemlerinden biri olarak kabul edilen fayda temelli pazar bölümlendirme ön plana çıkmaktadır. Fayda temelli pazar bölümlendirmede kişilerin ürün ve hizmetlerden bekledikleri fayda temel alınmaktadır (Kotler vd., 1999, 385). Fayda temelli pazar bölümlendirme; pazar yapısının daha iyi anlaşılması, yeni ürün geliştirilmesi, konumlandırma, reklam ve dağıtım kararlarında yöneticilere en fazla katkı sağlayan pazar bölümlendirme yaklaşımlarından biridir (Wind, 1978: 320).

Fayda, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılayan ürün avantajlarının toplamıdır (Weinstein, 2004: 98). Tüketiciler ürünleri, fayda demetleri olarak görürler ve ödemeyi düşündükleri bedel karşılığında kendilerine en fazla faydayı sağlayacak demeti seçerler (Kotler vd., 1999:10). Dolayısıyla tüketici tepkilerinin doğrudan yordayıcısı olan fayda temel alınarak yapılacak pazar bölümlendirme daha fazla pratik katkı sağlayacaktır.

Fayda temelli bölümlendirmenin geleneksel yöntemlere göre temel üstünlüklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Minhas ve Jacobs, 1996: 11; Weinstein, 2004: 98):

1. Yaygın uygulama: Yerel ve uluslararası iş fırsatlarını araştırmada uygun pazar bölümlendirme zemini sağlar

2. Esneklik: Fayda temelli pazar bölümlendirme yüksek uyarlanabilme özelliğine sahiptir. Fayda temelli pazar bölümlendirme diğer ilgili bölümlendirme kriterleri ile birlikte kullanılabilir.

3. Nedensellik: Fayda temelli pazar bölümlendirmenin en güçlü yanı, tanımlayıcı faktörler yerine neden – sonuç ilişkisine dayalı oluşudur. Diğer bir ifade ile tüketicilerin ürün ve hizmetlerden bekledikleri faydadan, pazarlama çabalarına hangi tepkiyi verecekleri önemli ölçüde öngörülebilmektedir.

4. Üstün olduğu pazarları belirleme: Pazarlama çabaları, işletmenin rekabet avantajına sahip olduğu pazar bölümüne yoğunlaştırılabilir.

Literatürde farklı ürün ve hizmet grupları için fayda temelli pazar bölümlendirmeyi ele alan çalışmalara rastlanılmaktadır. Örneğin, Berkowitz

(2010) dış macunu; McDougall ve Levesqu (1994) bankalar; Lonial vd., (2000) bilgisayarlar; Park ve Sullivan (2009) konfeksiyon ve Lopesi vd., (2009)'un turizm üzerine yaptıkları çalışmalar, fayda temelli pazar bölümlendirme çalışmalarından bazılarıdır.

III. YÖNTEM

A. ÖRNEKLEM

Çalışmanın ana kütesini, Uşak ilinde öğrenim gören üniversite öğrencileri oluşturmaktadır. Üniversite öğrencileri, öğrenim gördükleri illerde belirli sektörler için önemli bir pazar olmaları nedeniyle seçilmiştir. Çalışmanın örneklemini, tesadüfi örnekleme yöntemine göre seçilen 500 öğrenci oluşturmaktadır. Ancak analizler, eksik ve özensiz doldurulan anketler elendikten sonra 427 anket üzerinden gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın örneklemini, 237 kız ve 190 erkek öğrenciden oluşmaktadır.

B. KONJOİNT VE KÜMELEME ANALİZİ

Çalışma iki aşamalı olarak planlanmıştır. İlk aşamada üniversite öğrencilerinin süpermarketlerden bekledikleri faydaların ve bu faydaların önem düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Daha önce yapılmış çalışmalar (Minhas ve Jacobs, 1996; Park vd., 2011) incelendiğinde ürün veya hizmete ait faydaların önem düzeylerinin belirlenmesinde sıklıkla faktör analizinin kullanıldığı görülmektedir. Ürün veya hizmetlerin faydasına ilişkin çok sayıda maddenin katılımcı tarafından ayrı ayrı değerlendirilmesinin istendiği bu yöntemde, faktör analizi sonucu elde edilen faktör skorları bir sonraki aşama olan kümeleme analizinin verisini oluşturmaktadır. Ancak Haley (1968:30) tarafından da ifade edildiği gibi doğal olarak hemen hemen bütün tüketiciler, ürün ve hizmetlerden mümkün olan en fazla faydayı elde etmek istemekte, ancak ürün ve hizmetlerin faydalarına atfettikleri göreceli önemler farklı olmaktadır. Örneğin araba tercihlerine yönelik bir çalışmada tüketiciden fiyat, performans, yakıt tüketimi ve güvenliğin ayrı ayrı değerlendirilmesi istenilse tüketicilerin büyük bölümü bunların hepsini çok önemli olarak değerlendirme eğilimi gösterecektir. Ancak aynı tüketiciler gerçek hayatta araba satın alırken büyük olasılıkla bazı özellikler için diğerlerinden fedakârlık yapmak durumunda kalacaklardır. Dolayısıyla faktör analizi ile yapılan bir çalışmada katılımcı her bir soruyu diğer maddelerden soyut olarak değerlendireceği için çoğu zaman ilgili faydaya gerçekte olduğundan fazla önem atfetme eğiliminde olabilmektedir. Bu da çalışmayı gerçeklikten ve güvenilirlikten uzaklaştırmaktadır.

Bu çalışmada beklenen faydaların önem düzeylerinin belirlenmesinde faktör analizinin yukarıda ifade edilen sakıncaları nedeniyle, gerçek satın alma koşullarına uygun araştırma tasarımına sahip olan tam profil konjoint analizi kullanılmıştır. Konjoint analizi; yeni ürün geliştirme, optimal fiyatı belirleme, pazar payını tahmin etme, fayda temelli pazar bölümlendirme ve pazardaki fırsatların belirlenmesinde kullanılabilir (Marshall ve Bradlow, 2002: 674).

Tüketiciler için ideal ürün, bütün özelliklerin en iyi düzeylerine sahip olan ürün olsa da, gerçek hayatta çoğu zaman daha önemli olan özellikler için daha önemsiz olanlardan vazgeçmek durumunda kalınır. Konjoint analizi ile ürünün

hangi özelliklerinin tüketiciler açısından hangi düzeyde önemli olduğu, bir diğer ifade ile göreceli önemleri belirlenebilmektedir. (Tatlıdil, 2009).

Konjoint analizinde, kendine özgü kısıtları ve avantajları olan üç farklı veri toplama ve analiz yöntemi vardır. Bunlar; tam profil, uyarlamalı ve seçim temelli konjoint analizidir. Bu üç yöntem içerisinde, ürün özelliği sayısının dokuzu aşmadığı durumlarda, en doğru sonuçları veren yöntemin tam profil olduğu kabul edilmektedir. Tam profil konjoint analizinde katılımcının değerlendirilmesine sunulan konjoint kartlarında ürüne ait bütün özellikler yer aldığı ve özellikler bir bütün olarak değerlendirildiğinden daha gerçekçi sonuçlar elde edilebilmektedir (Hair vd., 1995:479; Green ve Srinivasan, 1990:6). Tam profil konjoint analizinin uygulanması; her bir ürün özelliğinin farklı düzeylerinin kombinasyonu ile oluşturulan varsayımsal ürünleri temsil eden konjoint kartlarının katılımcılar tarafından tercih sırasına göre sıralanması veya puanlanması ile gerçekleşmektedir (Shamir ve Shamir, 1995:109). Tablo 2’de, Tablo 1’deki özellik düzeyleri kullanılarak oluşturulan toplam 18 konjoint kartından biri görülmektedir. Katılımcıların kartlarla ilgili sıralama veya puanlama şeklinde yaptıkları değerlendirmelerin analizi sonucunda ürüne ait her özelliğin ürün tercihindeki önem yüzdesi ve özelliklere ait düzeylerin fayda katsayıları her bir katılımcı için ayrı ayrı ve genel sonuçlar olarak hesaplanmaktadır.

Bu çalışma, tam profil konjoint analizi ile gerçekleştirilmiştir. Tablo 1’de çalışmada gerçekleştirilen tam profil konjoint analizinde kullanılan süpermarketlere ait özellikler ve düzeyleri görülmektedir. Bu özellik ve düzeylerin belirlenmesinde literatür taraması ve öğrencilerle gerçekleştirilen odak grup çalışmasından yararlanılmıştır. Bu amaçla literatürde benzer çalışmalarda kullanılan özellikler öğrencilerle paylaşılmış ve bu konuda kendi tercihlerini hangi faktörlerin belirlediği sorulmuştur. İlgili maddeler serbest tartışma ortamında öğrencilerle tartışıldıktan sonra süpermarket tercihlerini etkileyen ön önemli yedi faktörü belirtmeleri istenmiştir. Bu değerlendirmeler ışığında en fazla vurgulanan maddeler dikkate alınarak çalışmaya ait özellikler belirlenmiştir. Daha sonra belirlenen özelliklere ilişkin düzeyler hakkında öğrencilerin görüşleri alınarak çalışmanın Tablo 1’deki özellikler ve düzeylerden oluşmasına karar verilmiştir.

Tablo 1. Konjoint Analizinde Kullanılan Süpermarketlere Ait Özellikler ve Düzeyleri

Özellikler	Düzyey1	Düzyey2	Düzyey3
Fiyat Düzeyi	Düşük	Orta	Yüksek
Erişim	Kolay	Orta	Zor
Aranan ürün	Her zaman	Genellikle	Bazen
Müşteriye Yaklaşım	Olumlu	Orta	Olumsuz
Alışveriş Dışı Beklentileri Karşılama	Düşük	Orta	Yüksek
İndirim Sıklığı	Seyrek	Orta	Sık
Kapanış Saati	20:00	22:00	24:00

Ek 1’de çalışmada yer alan varsayımsal on sekiz süpermarketi temsil eden konjoint kartları verilmiştir. Tablo 2’de bu kartlardan sekizincisi görülmektedir. Aslında üç düzeyli yedi özellik ile 2197 farklı konjoint kartı oluşturulabilmektedir. Ancak bu sayıda konjoint kartının katılımcı tarafından değerlendirilmesi mümkün olmadığı için 7 faktörlü bir çalışma için ana faktörlerin etkisini ortaya koyabilecek en az kart sayısı olan 18 kart, SPSS 19 programında ortogonal düzen ile belirlenmiştir (Tatlıdil, 2009). Bir başka ifade ile Tablo 2’de de bir örneği görülen konjoint kartlarında yer alan özellik kombinasyonları, SPSS programı tarafından olası kartları temsil edecek tarzda belirlenmektedir. 18 kartı tercih durumuna göre sıralamanın güçlüğü dikkate alınarak katılımcılardan, kartları 100 üzerinden puanlama ile değerlendirmeleri istenmiştir.

Tablo 2. Çalışmanın Sekiz Nolu Konjoint Kartı

SEKİZ NOLU SÜPERMARKET
Fiyat Düzeyi: Yüksek
Erişim: Orta
Aranan Ürün Genellikle Var
Müşteriye Yaklaşım: Olumlu
Alışveriş Dışı Beklentileri
Karşılama Düzeyi: Yüksek
İndirim Sıklığı: Sık
Kapanış Saati: 20:00

Çalışmanın ikinci aşamasında konjoint analizinde her bir katılımcı için elde edilen süpermarket özelliklerine ilişkin önem yüzdeleri kullanılarak kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmada iki aşamalı (Twostep cluster) ve k-ortalamlar olmak üzere iki farklı kümeleme analizi yöntemi kullanılmıştır. İlk olarak doğru küme sayısını belirlemek üzere ideal küme sayısını kendisi belirleyen iki aşamalı kümeleme analizi (Twostep cluster) gerçekleştirilmiştir. İkinci olarak da iki aşamalı kümeleme analizinde belirlenmiş olan küme sayısı ile k-ortalamlar kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir.

IV. ANALİZ VE BULGULAR

Çalışmada ilk olarak kümeleme analizinin girdisini oluşturacak olan fayda beklentilerinin önem düzeylerini belirlemek üzere konjoint analizi gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla tablo 3’de görülen komut dosyası SPSS 18 programında yazılmış ve çalıştırılmıştır.

Tablo 3. Konjoint analizine ait komut dosyası

```
CONJOINT PLAN='C:\Users\cc\Desktop\market tercihi Konjoint\marketçalışması.sav'  
/DATA =*  
/SCORE=SCORE1 TO SCORE18  
/SUBJECT=ID  
/FACTORS=fiyat (LINEAR LESS) erisim (LINEAR LESS) cesit (LINEAR LESS) yaklasim  
(LINEAR LESS) beklenti (LINEAR MORE) indirim (LINEAR MORE) kapanis (LINEAR  
MORE)  
/PRINT =ALL  
/UTILITY='C:\Users\cc\Desktop\market tercihi Konjoint\marketutil.SAV'
```

Analiz sonucunda her bir katılımcıya ait sonuçlar yanında genel ortalamayı gösteren sonuçlar da elde edilmiştir. Analiz sonucu elde edilen genel ortalamaya ait önem yüzdeleri Tablo 4’de görülmektedir. Sonuçlara göre üniversite öğrencilerinin süpermarket tercihinde en önemli faktörler; fiyat % 22,490, Erişim %15,585, Yaklaşım %14,759 ve Ürün çeşidi %14,148 önem oranlarıyla sıralanmışlardır.

Tablo 4. Beklenen Faydalara Ait Önem Yüzdeleri

Beklenen Faydalar	Önem (%)
Fiyat	22,490
Erişim	15,585
Ürün Çeşidi	14,148
Yaklaşım	14,759
Alışveriş Dışı Beklenti	10,945
İndirim	10,619
Kapanış Saati	11,455

Tablo 3’deki komut dosyasında bulunan “linear less” ve “linear more” kavramları, ilgili faktörlerin düzeylerindeki artışın tercihi hangi yönde etkileyeceğine dönük oluşturulan modelin analizinin gerçekleştirilmesini sağlamaktadır (Tatlıdil, 2009). Buna göre çalışmada fiyat artıktıkça, erişim imkânı zorlaştıkça, aranan ürünün bulunabilirliği azaldıkça ve müşteriye yaklaşım kötüleştikçe süpermarket tercihinin azalacağı; alışveriş dışı beklentilerin karşılanma düzeyi, indirim uygulaması sıklığı ve kapanış saati artıktıkça süpermarket tercihinin de artacağı öngörülmüştür. Bu öngörülere ilişkin modelin analiz sonuçları Tablo 5’de görülmektedir. Her iki korelasyon katsayısı gözlenen ve beklenen değerler arasında yüksek düzeyde uyum olduğunu göstermektedir.

Tablo 5. Faktör Düzeylerinin Tercihe Etkisine İlişkin Modelin Sonuçları

	İlişki katsayısı	Sig.
Pearson's R	,955	,000
Kendall's tau	,778	,000

Çalışmada yer alan faktörlerin önem yüzdelerinin cinsiyet ve aylık gelir durumuna göre sonuçları Tablo 6’da verilmiştir. Cinsiyete göre önem yüzdelerinin farklılaşıp farklılaşmadığını görmek üzere yapılan bağımsız örneklem t testi sonucunda sadece yaklaşım açısından bir farklılık bulunduğu tespit edilmiştir. Nitekim kız öğrencilerin yaklaşım faktörüne ilişkin önem yüzdesi ortalaması 15,982 iken erkek öğrencilerin önem yüzdesi ortalaması 13,233 olarak belirlenmiştir. Diğer faktörler açısından cinsiyete göre önemli bir farklılık olmadığı görülmektedir.

Öğrencilerin aylık gelirlerine göre önem yüzde ortalamalarının farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek üzere yapılan tek yönlü ANOVA analizi sonucunda sadece fiyat açısından bir farklılık olduğu görülmüştür. Farkın hangi gelir grupları arasında olduğunu belirlemek üzere post hoc test sonuçları incelendiğinde, 301–500 TL gelir grubundaki öğrenciler ile 500 TL’den fazla gelire sahip öğrenciler arasında fiyat önem yüzdesi açısından anlamlı bir fark olduğu görülmüştür. 301–

500 TL gelir grubundaki öğrenciler için fiyatın önem yüzde ortalaması %25,36, 500 TL'den yüksek öğrenciler için 20,281 olarak bulunmuştur.

Tablo 6. Cinsiyet ve Gelir Durumuna göre Önem Yüzdeleri

	Fiyat	Erişim	Ürün Çeşidi	Yaklaşım	Alışveriş Dışı Beklenti	İndirim	Kapanış Saati
Cinsiyet							
Kız	22,961	14,875	13,47	15,982	10,948	10,504	11,261
Erkek	21,903	16,471	14,993	13,233	10,941	10,762	11,696
T testi(sig.)	0,42	0,07	0,11	0,01	0,99	0,76	0,60
Gelir							
100 TL'den az	20,817	15,983	15,339	17,456	9,844	10,170	10,390
101 – 300 TL	21,779	15,201	14,648	15,091	10,551	10,998	11,732
301 – 500 TL	25,360	16,507	12,795	13,949	11,078	9,410	10,901
500 TL'den fazla	20,281	14,999	14,683	14,467	11,989	11,666	11,914
ANOVA(Sig.)	0,03	0,57	0,32	0,58	0,55	0,27	0,73

Tablo 4, 5 ve 6'daki sonuçlar, çalışmanın genel fayda beklentilerine ait sonuçlardır. Ancak konjoint analizi ile elde edilen sonuçlara kümeleme analizi uygulanması amaçlandığı için bireysel fayda beklentilerinin önem yüzdelerine ilişkin verilere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu amaçla; konjoint analiz sonucu oluşturulan SPSS data dosyasındaki fayda katsayıları kullanılarak bireysel fayda beklentilerinin önem yüzdeleri hesaplanmıştır. Bu amaçla her bir özelliğin önem yüzdesi; özelliğin fayda değerleri arasındaki fark, tüm özelliklerin fayda farklar toplamına bölünerek bulunmuştur (Hair vd., 1995: 469).

Elde edilen bireysel önem yüzdeleri, kümeleme analizinin verileri olarak kullanılmıştır. İlk olarak uygun küme sayısını belirlemek üzere iki aşamalı kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda uygun küme sayısı dört olarak belirlenmiştir. Belirlenen küme sayısı üzerinden k-ortalamalar kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Her iki yöntemle elde edilen küme üyelikleri karşılaştırıldığında yaklaşık % 75 oranında uyum olduğu görülmüştür.

Kümeleme sonuçlarının bulunduğu Tablo 7'de birinci kümede en önemli faktörün yaklaşım olduğu görülmektedir. İkinci kümede ürün çeşidi ve erişim faktörlerinin ön plana çıktığı görülmektedir. Üçüncü kümede belirgin şekilde fiyat faktörü, en önemli faktör olarak bulunmuştur. Son olarak dördüncü kümeyi belirleyen iki faktörün indirim ve kapanış saatleri olduğu görülmektedir.

Tablo 7. Kümeleme Analizi Sonuçları

Fayda Faktörleri	Son Küme Merkezleri				ANOVA Sonuçları	
	1	2	3	4	F	Sig.
Fiyat	-,1712	-,0790	-, 3709	-,1557	140,838	,000
Erişim	-,1295	-, 1736	-,1410	-,1030	6,561	,000
Ürün Çeşidi	-,0590	-, 2200	-,0775	,1040	135,716	,000
Yaklaşım	-, 3087	-,0696	-,0566	-,0460	170,787	,000
Alışveriş Dışı Beklenti	,0548	,1094	,0035	,0823	17,853	,000
İndirim	,0292	,0194	,0127	, 1619	28,259	,000
Kapanış Saati	,0244	,0602	,0842	, 1135	8,533	,000

Fayda faktörlerinin kümeler itibariyle farklılaşp farklılaşmadıklarının ilişkin değerlendirme için, ANOVA analizi sonuçlarına bakılmıştır. Buna göre Tablo 7’de görüldüğü gibi bütün fayda faktörleri, kümeler arasında istatistiksel olarak anlamlı ($P < 0,05$) farklılık göstermektedir. En büyük F değerine sahip olan yaklaşım faktörü, kümeler arasında en büyük farklılık gösteren faktör olarak bulunmuştur. Yaklaşım faktörünün ardından kümeler arasındaki en büyük farklılık fiyat ve ürün çeşidi faktörlerinde görülmektedir.

Bu sonuçlar dikkate alınarak elde edilen kümeler için faktörlerin önem durumlarına göre sıralamaları Tablo 8’de yapılmıştır. Buna göre 1. kümede yaklaşım, 2. kümede ürün çeşidi, 3. kümede fiyat ve 4. kümede indirim ön önemli özellikler olarak belirlenmiştir.

Tablo 8. Elde Edilen Kümelerin Özellikleri

1. KÜME	2. KÜME	3. KÜME	4. KÜME
Yaklaşım	Ürün Çeşidi	Fiyat	İndirim
Fiyat	Erişim	Erişim	Fiyat
Erişim	Alışveriş Dışı Beklenti	Kapanış Saati	Kapanış Saati
Ürün Çeşidi	Fiyat	Ürün Çeşidi	Ürün Çeşidi
Alışveriş Dışı Beklenti	Yaklaşım	Yaklaşım	Erişim
İndirim	Kapanış Saati	İndirim	Alışveriş Dışı Beklenti
Kapanış Saati	İndirim	Alışveriş Dışı Beklenti	Yaklaşım

Tablo 9’de küme merkezleri arasındaki mesafeler görülmektedir. Buna göre birinci ve ikinci kümeler birbirine en yakın kümeler iken, ikinci ve dördüncü kümeler birbirine en uzak kümeler olarak bulunmuştur. Bir başka deyişle birinci ve ikinci kümeler birbirine en fazla, ikinci ve dördüncü kümeler en az benzerlik gösteren kümelerdir.

Tablo 9. Son Küme Merkezleri Arasındaki Aralıklar

	1	2	3	4
1				
2	,313			
3	,332	,344		
4	,350	,375	,332	

Tablo 10’da cinsiyet ve gelir durumuna göre küme sayıları görülmektedir. Üçüncü küme 132 üye sayısı ile en büyük kümeyi oluştururken, 72 üye sayısı ile dördüncü küme en küçük küme olarak bulunmuştur. Birinci kümede kız sayısının erkek sayısına oranının diğer kümeler ile karşılaştırıldığında oldukça yüksek bulunmuştur. Örneklemin kız sayısının erkek sayısına oranı %56 kız, %44 erkek iken, birinci kümede bu oran %65 kız, %35 erkek şeklinde ortaya çıkmıştır. Gelir durumuna göre küme dağılımlarında dikkat çeken ayrışma 101–301 TL gelir grubunda görülmektedir. İkinci kümede 101–301 TL gelir grubu tüm gelir grupları arasında %55’lik bir orana sahip iken, dördüncü kümede bu oran %35 şeklindedir. Hâlbuki örneklemin tamamı dikkate alındığında 101–301 TL grubunun tüm gruplar içindeki oranı %46 düzeyindedir.

Tablo 10. Kümelerin Demografik Faktörlere Göre Dağılımı

	1. Küme		2. Küme		3. Küme		4. Küme		Toplam	
	N=	%	N=	%	N=	%	N=	%	N=	%
Cinsiyet	105		118		132		72		427	
Kız	68	65	58	49	69	52	42	58	237	56
Erkek	37	35	60	51	63	48	30	42	190	44
Gelir										
100 TL’den az	5	5	3	03	10	08	4	06	22	05
101 – 300 TL	49	47	65	55	59	45	25	35	198	46
301 – 500 TL	30	29	30	25	42	32	23	32	125	29
500 TL’den fazla	21	20	20	17	21	16	20	28	82	19

V. SONUÇ

Sosyal, ekonomik ve teknolojik değişimlerin sonucu olarak ortaya çıkan pazardaki farklılıkları dikkate almayan pazarlama yaklaşımlarının günümüzde başarılı olma şansı azdır. Bu nedenle işletmeler pazarı göreceli olarak daha homojen bölümlere ayırarak hedefledikleri pazar bölümünün istek ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmekte ve karşılayabilmektedirler. Ancak işletmelerin pazar bölümlendirmede seçecekleri yöntem ve değişkenler sürecin başarısında belirleyici olmaktadır.

Bu çalışmada pazar bölümlendirme değişkeni olarak beklenen fayda temel alınmıştır. Çalışma; konjoint analizi ile üniversite öğrencilerinin

süpermarketlerden bekledikleri fayda ağırlıklarının belirlenmesi ve burada elde edilen sonuçlara kümeleme analizinin uygulanması şeklinde gerçekleştirilmiştir.

Çalışmada elde edilen konjoint analizi sonuçlarına göre öğrencilerin süpermarket tercihlerinde en fazla fiyata duyarlı oldukları görülmektedir. Bunu sırasıyla erişim, müşteriye yaklaşım ve ürün çeşidi takip etmektedir. Bu sonuçlar fiyat ve şube sayısı ile indirim süpermarketlerin üniversite öğrencileri pazarında oldukça avantajlı olduğunu göstermektedir. Ancak fiyat açısından benzer özelliğe sahip indirim süpermarketler arasındaki rekabette; müşteriye yaklaşım, ürün çeşidi ve kapanış saatleri gibi faktörlerin belirleyici olacağı açıktır.

Cinsiyete göre konjoint analizi sonuçları, kız öğrencilerin yaklaşım konusuna erkeklere göre daha fazla önem verdiğini göstermektedir. Gelir durumuna göre yapılan konjoint analizi sonuçlarına göre 301-500 TL gelir durumunda olanlar fiyata daha duyarlı bulunmuştur. Gelir durumu ve kalınan yer ile ilgili yapılan çapraz tablo sonuçları 301-500 TL gelir grubunda öğrencilerin, büyük oranda arkadaşları ile evde ve özel yurttan kalanlardan oluştuğunu göstermektedir.

Çalışmanın ikinci aşamasında konjoint analizinde elde edilen bireysel önem yüzdeleri, küme analizinin verisi olarak kullanılmıştır. Çalışmada iki farklı kümeleme yöntemi kullanılmıştır. İlk olarak iki aşamalı kümeleme analizi ile uygun küme sayısı dört olarak belirlenmiş, daha sonra k-ortalama yönteminde küme sayısı dört olarak analiz gerçekleştirilmiştir.

Kümeleme analizi sonuçlarına göre oluşan birinci kümede en önemli fayda beklentisi müşteriye yaklaşım olarak belirlenmiştir. Bu kümenin demografik özelliklerine bakıldığında büyük oranda kızlardan oluştuğu görülmektedir. Bu sonuçlara göre birinci kümenin temsil ettiği pazar bölümünü hedef pazar olarak belirleyecek bir işletmenin her şeyden önce müşteriye yaklaşıma dikkat etmesi gerektiği ortadadır.

İkinci kümede erişim ve ürün çeşidi en fazla puana sahip fayda faktörleri olarak belirlenmiştir. Aslında bu iki faktör birbiriyle ilişkili faktörlerdir. Her iki faktörün ortak paydası alışverişe fazla zaman ayırmak istenmeme tercihini yansıtmalarıdır. Bu kümenin demografik dağılımına bakıldığında erkek oranının genel ortalamadan yüksek olduğu görülmektedir.

Üçüncü küme, fiyat faktörünün ön plana çıktığı küme olmuştur. Bu kümede diğer faktörler fiyata göre oldukça düşük değerlere sahiptirler. Düşük fiyat stratejisine sahip indirim süpermarketleri için en önemli pazar bölümünü olarak kabul edilebilir. Üstelik tüm pazarın %30'unu oluşturan bu küme, en büyük pazar bölümüdür.

Dördüncü kümede indirim sıklığı faktörü diğer kümelerin oldukça üzerinde değer almıştır. Bazı tüketiciler için fiyattan bağımsız olarak indirimden ürün almak önemlidir. Ürün ve hizmetleri gerçek fiyatından daha düşük fiyata satın almanın verdiği haz, bu gruptaki insanlar için önemlidir. Dördüncü küme her ne kadar en küçük küme olsa da göz ardı edilmemesi gereken bir büyüklüğe sahiptir.

Çalışmanın gerek konjoint analizi gerekse kümeleme analizi bulguları sektör yöneticilerine önemli ipuçları sağlamaktadır. Yoğun rekabetin yaşandığı sektörde tüketici beklentilerini bilmek ve pazarlama çabalarını bu yönde ortaya koymak büyük önem kazanmıştır. Bu bağlamda çalışmada elde edilen konjoint analizi sonuçları sektör yöneticilerine tüketicilerin beklentileri konusunda önemli bilgiler sağlamaktadır. Çalışmada gerçekleştirilen kümeleme analizi sonuçları da yöneticilere hedef pazar belirleme ve tanıma konusunda önemli katkı sağlamaktadır. Bu bilgiler ışığında işletmeler kendi koşullarına uygun pazar bölümünü seçip ona uygun pazarlama stratejileri geliştirebilirler.

Sonuç olarak tüketiciler satın alma tercihlerini sosyal, psikolojik ve fiziksel fayda beklentilerine göre yaptıkları için pazar bölümlendirme değişkeni olarak faydanın temel alınması pazarlama çabalarının etkinlik ve verimliliği açısından önemlidir. Tüketicilerin fayda beklentilerinin belirlenmesinde de gerçek satın alma koşullarına uygun çalışma tasarımı nedeniyle konjoint analizinin kullanımı, Pazar bölümlendirmede daha fazla pratik fayda sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- ALTUNIŞIK, Remzi, ÖZDEMİR, Şuayip ve Ömer TORLAK (2002), *Modern Pazarlama*, İstanbul: Değişim Yayınları.
- ASSAEL, Henry (1993), *Marketing: Principles and Strategy*. Orlando: The Dryden Pres.
- BERKOWITZ, Eric. N. (2010), *Essentials of Health Care Marketing*, Jones & Bartlett Publishers.
- CROFT, Michael J. (1994), *Market Segmentation: A Step-By-Step Guide to Profitable New Business*, Routledge.
- DIBB, Sally (1998), "Market Segmentation: Strategies for Success", *Marketing Intelligence & Planning*, 16 (7), 394 – 406.
- GREEN, Paul E. ve V. Srinivasan (1990), "Conjoint Analysis in Marketing: New Developments with Implications for Research and Practice," *Journal of Marketing*, 54(4), 3-19.
- HAIR, Joseph, ANDERSON, Rolph, TATHAM, Ronald ve William BLACK (1995), *Multivariate Data Analysis with Readings*, London: Mcmillan Book Company.
- HALEY, Russell I. (1968) "Benefit Segmentation: A Decision-Oriented Research Tool," *Journal of Marketing*, 32, 30-35.
- HALLBAUER, Sven (2008), *Retail Marketing and New Retail Idea - Marks & Spencer*, Norderstedt/Germany: Grin Verlag.
- KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary; SAUNDERS, John A. ve Veronica WONG (1999), *Principles of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall Europe.
- LONIAL, Subhash, MENEZES, Dennis ve Selim ZAIM (2000), "Identifying Purchase Driving Attributes and Market Segments For PCs Using Conjoint and Cluster Analysis", *Journal of Economic and Social Research*, 2 (2), 19-37.
- LOPESI, Sergio D. F., BOUBETA, Antonio R. ve Jesus V. MALLOU (2009), "Post Hoc Tourist Segmentation with Conjoint and Cluster Analysis", *PASOS, Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, 7 (3), 491-501.
- MARSHALL, Pablo ve Eric T. BRADLOW (2002), "A Unified Approach to Conjoint Analysis Models", *Journal of The American Statistical Association*, 97 (459), 674 - 682.
- MCDONALD, Malcolm ve Ian DUNBAR (2004), *Market Segmentation: How to do it. How to profit from it*, Elsevier.
- MCDUGALL, Gordon. H. G. ve Terrence LEVESQU (1994), "Benefit Segmentation Using Service Quality Dimensions: An Investigation in Retail Banking", *International Journal of Bank Marketing*, 12 (2), 15 – 23.

- MINHAS, Raj S. ve Everett JACOBS (1996), “Benefit Segmentation by Factor Analysis: An Improved Method of Targeting Customers For financial Services”, *International Journal of Bank Marketing*, 14 (3), 3–13.
- NAIR, Suja R. (2009), *Consumer Behaviour and Marketing Research: Text and Cases*, Mumbai/India: Global Media.
- PARK, Hyejune, LIM, Chae-Mi, BHARDWAJ, Vertica ve Youn-Kyung KIM (2011), "Benefit Segmentation of TV Home Shoppers", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 39(1), 7 – 24.
- PARK, Hyun-Hee ve Pauline SULLIVAN (2009), "Market Segmentation with Respect to University Students' Clothing Benefits Sought: Shopping Orientation, Clothing Attribute Evaluation, and Brand Repatronage", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37 (2), 182 – 201.
- RAO, Chatrathi P. (2006), *Marketing and Multicultural Diversity*, Hampshire/England: Ashgate Publishing Limited,.
- SEGAL, Madhav N. ve Ralph W. GIACOBBE (1994), "Market Segmentation and Competitive Analysis for Supermarket Retailing", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 22 (1), 38 – 48.
- SHAMIR, Michal ve Jacob SHAMIR (1995) “Competing Values in Public Opinion: A Conjoint Analysis”, *Political Behavior*, 17 (1), 107-133.
- TATLIDİL, Hüseyin. (2009), “SPSS Uygulamalı Çok Boyutlu İstatistiksel Analiz, Teori ve Uygulama. Ekonomi Yaz Seminerleri Ders Notları”, Pamukkale üniversitesi, Denizli.
- WEINSTEIN, Art (2004), *Handbook of Market Segmentation: Strategic Targeting for Business and Technology Firms*, Routledge.
- WIND, Yoram (1978), “Issues and Advances in Segmentation Research”, *Journal of Marketing Research*, 15, 317-37.

EK1: ANKET SORULARI VE KONJOİNT KARTLARI

1. Cinsiyetiniz? () Kız () Erkek
2. Yaşınız?
3. Uşak'ta Kaldığımız Yer?
() Özel Yurt () Devlet Yurdu () Arkadaşlarımla Evde () Ailemle
4. Aylık ortalama geliriniz ne kadar?
() 100 TL'den az () 100-300 arası () 301-500 den fazla () 500 den fazla

	Fiyat Düzeyi	Erişim	Aranan ürün	Müşteriye Yaklaşım	Alışveriş Dışı Beklentileri Karşılama Düzeyi	İndirim Sıklığı	Kapanış Saati
1. MARKET	Yüksek	Zor	Her zaman	Olumlu	Orta	Orta	22:00
2. MARKET	Düşük	Kolay	Her zaman	Olumlu	Düşük	Seyrek	20:00
3. MARKET	Yüksek	Orta	Her zaman	Olumsuz	Düşük	Seyrek	24:00
4. MARKET	Orta	Kolay	Her zaman	Orta	Yüksek	Orta	24:00
5. MARKET	Yüksek	Kolay	Genellikle	Orta	Yüksek	Seyrek	22:00
6. MARKET	Düşük	Zor	Genellikle	Orta	Düşük	Orta	20:00
7. MARKET	Orta	Zor	Her zaman	Olumsuz	Yüksek	Sık	20:00
8. MARKET	Yüksek	Orta	Genellikle	Olumlu	Yüksek	Sık	20:00
9. MARKET	Düşük	Kolay	Genellikle	Olumsuz	Orta	Sık	24:00
10. MARKET	Düşük	Orta	Bazen	Olumlu	Yüksek	Orta	24:00
11. MARKET	Yüksek	Zor	Bazen	Orta	Düşük	Sık	24:00
12. MARKET	Orta	Kolay	Bazen	Olumlu	Düşük	Sık	22:00
13. MARKET	Düşük	Zor	Bazen	Olumsuz	Yüksek	Seyrek	22:00
14. MARKET	Yüksek	Kolay	Bazen	Olumsuz	Orta	Orta	20:00
15. MARKET	Orta	Orta	Bazen	Orta	Orta	Seyrek	20:00
16. MARKET	Düşük	Orta	Her zaman	Orta	Orta	Sık	22:00
17. MARKET	Orta	Orta	Genellikle	Olumsuz	Düşük	Orta	22:00
18. MARKET	Orta	Zor	Genellikle	Olumlu	Orta	Seyrek	24:00

Farklı Koalisyon Senaryolarına Bağlı Olarak Türkiye'nin Üyeliği Sonrası Avrupa Birliği'nde Oylama Gücü Dağılımı¹

Bilim Uzm. Hatice Burcu ESKİCİ

T.C. Kalkınma Bakanlığı, Türkiye İstatistik Kurumu, ANKARA

Doç. Dr. Özgür YENİAY

Hacettepe Üniversitesi, Fen Fakültesi, İstatistik Bölümü, ANKARA

ÖZET

Aday ülkelerin Avrupa Birliği üyeliğinin oylama gücü dağılımına etkisi dikkate alındığında genişleme konusu Avrupa Birliği için önemli hale gelmektedir. Bu çalışmada, Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliğinin oylama gücü dağılımına etkisi; Avrupa Birliği Bakanlar Konseyi düzeyinde alınan kararlar, Lizbon Antlaşması ile getirilen oylama kuralları ve hiyerarşik kümeleme yöntemleri kullanılarak belirlenen koalisyon yapısı dikkate alınarak incelenmiştir. Analizlerde, Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliğinin oylama gücü dağılımı üzerindeki etkisi hiyerarşik kümeleme yöntemi ile belirlenen dört koalisyonlu yapı için incelenmiş ve oylama gücü ölçümlerinde en sık kullanılan güç indekslerinden biri olan Banzhaf güç indeksi kullanılmıştır. Analizler sonucunda, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılımı durumunda dört koalisyonlu yapıda oylama gücü dağılımı değişmiştir. Önerinin Avrupa Komisyonu ya da Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası Yüksek Temsilcisi'nden gelmemesi durumunda dört koalisyonlu yapıda Türkiye'nin üyeliği oylama gücü dağılımını etkilememiştir.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Türkiye, Lizbon Antlaşması, Banzhaf güç indeksi, oylama gücü.

Jel Sınıflaması: C40, D72

Depending On Different Coalition Scenarios Voting Power Distribution In The European Union After Turkey's Membership

ABSTRACT

It is taken into consideration of the influence on voting power distribution of candidate countries' European Union membership enlargement is one of the most important issue the for European Union. In this study, the impact of Turkey's membership on voting power distribution is evaluated for coalition formation determined with hierarchical clustering methods, according to the acts adopted by the Council of the European Union and voting system brought by the Treaty of Lisbon. In the analysis, the effect of Turkey's membership on voting power distribution is evaluated for four coalition formation determined with hierarchical clustering methods and Banzhaf power index, one of the most frequently used voting power measurement, is used for voting power analysis. Based on the results of the analysis, voting power distribution is affected by Turkey's European Union membership for four coalition formation. When the Council does not act on a proposal from the Commission or the High Representative of the Union for Foreign Affairs and Security Policy, voting power distribution is not affected by Turkey's membership for four coalition formation.

Key Words: European Union, Turkey, Treaty of Lisbon, Banzhaf power index, voting power.

Jel Classification: C40, D72

¹ Bu çalışma, Hatice Burcu Eskiçi'nin Hacettepe Üniversitesi, İstatistik Bölümü Yüksek Lisans tezinden türetilmiştir.

I. Giriş

Avrupa Birliği (AB)'nde, geçmişten günümüze yaşanan genişlemeler ile başlangıçtaki 6 üye ülkeli yapıdan günümüzdeki 27 üye ülkeli yapıya ulaşılmıştır. Genişlemelere bağlı olarak AB karar alma süreçlerinde de geçmişten günümüze farklı oylama sistemleri kullanılmıştır.

Günümüzde, AB Bakanlar Konseyi'nde Nice Antlaşması ile belirlenen oy sayıları ve oy kotası kullanılmaktadır. Fakat, Nice Antlaşması ile belirlenen ağırlıklar nüfus büyüklüğüne orantılı olmaması dolayısıyla nüfusu fazla olan ülkelere nüfusu az olan ülkelere göre daha fazla ağırlık tahsis edilmesi ve aradaki farkın görece nüfusu yansıtmaması, kota değerinin çok yüksek olması ve üye sayısı arttıkça da kota değerinin artması böylece kararların daha zor alınması ya da engellemek için gerekli olan azınlığın daha kolay sağlanması ve belli bir genişleme dikkate alınarak düzenlenmesi ve gelecekteki genişlemeleri dikkate almaması bakımından eleştirilmektedir (Leech ve Aziz, 2007: 3).

Daha sonra 1 Aralık 2009 tarihinde yürürlüğe giren Lizbon Antlaşması ile Avrupa Birliği Bakanlar Konseyi'nde karar alma usulüne yeni bir düzenleme getirilmiştir. Çifte çoğunluk olarak adlandırılan bu düzenleme bir nitelikli çoğunluk oylamasıdır. 1 Kasım 2014 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olan çifte çoğunluk sistemi, toplam AB nüfusunun en az %65'ini temsil eden en az %55 üye ülke sayısı olarak tanımlanabilmektedir. AB Bakanlar Konseyi'nin Avrupa Komisyonu ya da Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası (ODGP) Yüksek Temsilcisi'nin önerisi üzerine hareket etmediği durumlarda nitelikli çoğunluk toplam AB nüfusunun en az %65'ini temsil eden en az %72 üye ülke sayısı olarak tanımlanabilmektedir. Aynı kapsamda engelleyici azınlık, katılan üye devletlerin nüfusunun %35'inden fazlasını temsil eden asgari Konsey üyelerinden bir fazla kişiyi içermelidir, aksi takdirde nitelikli çoğunluğa ulaşılmış sayılmaktadır (EUR-Lex, 2007:104).

Bu çalışmada, Lizbon Antlaşması ile belirlenen oylama sistemi altında hiyerarşik kümeleme yöntemleri kullanılarak belirlenen dört koalisyonlu yapı için koalisyonların ve Türkiye'nin AB'ye katılması durumunda AB Bakanlar Konseyi'nde koalisyonların oylama gücü dağılımı incelenmiştir. Çalışmada ayrıca geçmişten günümüze AB Bakanlar Konseyi'ndeki oylama sistemi reformları incelenmiş ve ülkelerin kararlar üzerindeki etkisini inceleyebilmek için kullanılan Banzhaf güç indeksi (BGİ) üzerinde durulmuştur. Sonuç bölümünde ise yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular yorumlanmış ve Türkiye'nin AB üyeliğinin koalisyonların oylama gücü dağılımında yarattığı etki özetlenmiştir.

II. AB' de Karar Alma Süreçleri

AB tarihinde, özellikle yaşanan genişlemelerle, AB kurumsal yapısında ve karar alma mekanizmasında düzenlemelere gidilmiş ve imzalanan antlaşmalarla bu düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bu şekilde, genişleyen AB yapısının karar alma süreçlerinin etkinliği arttırılmaya çalışılmıştır.

Yapılan bu reformlar, AB Bakanlar Konseyi'nde kullanılan oylama sistemleri bakımından incelendiğinde, AET'nin kurulması ile Bakanlar Konseyi yeniden yapılandırılmış ve AB'ye üye ülkelerin ulusal çıkarlarının daha iyi

korunabilmesini sağlamak amacıyla ağırlıklı oy sistemi geliştirilmiştir. Ağırlıklı oy sistemi ile nüfusu fazla olan devletlerin politik çıkarlarını nüfusu az olan devletlere karşı korumak amaçlanmıştır (Kodakcı, 2004: 28). Fransa'nın, Komisyon'un uluslar üstü bürokratik yapısını ve Bakanlar Konseyi'ndeki nitelikli oy çokluğu uygulamasını protesto ederek 1965 yılının son altı ayında Konsey'in toplantılarına katılmaması sonucu ortaya "boş koltuk krizi" çıkmış ve sonrasında varılan Lüksemburg Uzlaşması ile üye ülkelerin ulusal çıkarlarını etkileyen her kararın oy birliği sağlanıncaya kadar ertelenmesi kararına varılmıştır. Böylelikle Konsey kararlarının oybirliği ile alınması eğilimi artmış ve karar alma mekanizması önemli ölçüde yavaşlamıştır (Kodakcı, 2004: 30). 1986 Avrupa Tek Senedi ile AB Bakanlar Konseyi'nin daha etkin çalışabilmesi için nitelikli çoğunluk oylama sistemi getirilmiştir. Tek Avrupa Senedi'nin imzalanmasından kısa bir süre sonra hükümetler arası konferanslar (HAK) sonrasında Maastricht Antlaşması onaylanmıştır. Maastricht Antlaşması ile oybirliği sadece sanayi politikaları gibi bazı hassas konularda korunurken diğer konularda nitelikli çoğunluk oylama sistemine geçilmiştir. Maastricht Antlaşması'nın yürürlüğe girmesinden sonra yaklaşan AB genişlemesi için gerekli hazırlıkların yapılabilmesi amacıyla toplantılar yapılmış ve 1997 yılında Amsterdam Antlaşması imzalanmıştır. Amsterdam Antlaşması, AB Bakanlar Konseyi karar alma süreçleri bakımından incelendiğinde özellikle nitelikli çoğunluk oylama prosedürünün uygulanma alanının genişletilmesi ile AB Bakanlar Konseyi'nin karar alma sürecindeki etkisi arttırılmıştır. (Kodakcı, 2004: 9). Amsterdam Antlaşması sonrasında Nice Antlaşması ile oylama sistemi tekrar düzenlenmiştir.

Nice Antlaşması ile bir önerinin kabul edilebilmesi için aşağıdaki üç koşulu sağlamalıdır (Leech ve Aziz, 2007: 2).

- Lehte oy veren ülkeler, üye ülkelerin çoğunluğunu sağlamalıdır.
- Lehte oy veren ülkelerin nüfus yüzdesi toplam AB nüfusunun en az %62'sini içermelidir.
- Lehte oy veren ülkelerin ağırlıklı oyları toplamı belirlenen kota değerini aşmalıdır.

Nice Antlaşması'ndan sonra hazırlanan Anayasal Antlaşma Taslağı'nda ise oylama süreçlerinde iki kriter belirlenmiştir: üye ülke sayısı çoğunluğu ve nüfus yüzdesi. Anayasal Antlaşma Taslağı reddedilince Lizbon Antlaşması çalışmaları başlamıştır. Nice Antlaşması sonrasında imzalanan Lizbon Antlaşması ile AB Bakanlar Konseyi'nde karar alma usulüne yeni bir düzenleme getirilmiştir. Çifte çoğunluk olarak adlandırılan düzenleme bir nitelikli çoğunluk oylamasıdır. 1 Kasım 2014 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olan çifte çoğunluk sistemine göre toplam AB nüfusunun en az %65' ini temsil eden en az %55, en az 15 üye ülke, üye ülke sayısı olarak tanımlanabilmektedir. AB Bakanlar Konseyi'nin Avrupa Komisyonu ya da Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası (ODGP) Yüksek Temsilcisi'nin önerisi üzerine hareket etmediği durumlarda nitelikli çoğunluk toplam AB nüfusunun en az %65' ini temsil eden en az %72 üye ülke sayısı olarak tanımlanabilmektedir (EUR-Lex, 2007:104).

III. Oylama Gücü İndeksi – Banzhaf Güç İndeksi

Oylama gücü analizi ile; bireylerin bir karar üzerinde birbirlerine göre nispi güçlerini hesaplamak, oylama sistemini adil olup olmaması açısından değerlendirmek ve ortalama oy gücünü maksimize etmek, istenen oylama gücü dağılımına ulaşabilmek için ağırlıkları belirlemek ve üyelerin karar alma sürecinde etkili olabilmek için oluşturdukları koalisyonların yararlarını anlayabilmek amaçlanmaktadır (Gelman vd., 2002, 42: 420-421).

Bir ağırlıklı oylama sisteminde, oylama teorisinin standart terimlerinden olan koalisyon, herhangi bir oyuncular kümesinin oylamada bir durumu oylarken güçlerini birleştirdikleri yapıyı ifade etmektedir. Oyuncular, seçmenler olup N oyunculu bir oyunda P_1, P_2, \dots, P_N ile gösterilir. Her bir oyuncunun sahip olduğu oy sayısı ise oyuncunun ağırlığı olarak adlandırılır. N oyunculu bir oyunda her bir oyuncuya ait ağırlıklar ise w_1, w_2, \dots, w_N ile ifade edilebilir. Bir önerinin kabul edilebilmesi için kota değeri olarak ifade edilen minimum oy sayısına ihtiyaç vardır. Kota değeri ise q ile ifade edilmektedir. Kota değeri, toplam oy sayısının yarısından az, toplam oy sayısından çok olamamaktadır ve aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$(w_1 + w_2 + \dots + w_N)/2 < q \leq w_1 + w_2 + \dots + w_N \quad (1)$$

Ağırlıklı oylama sistemi [$q; w_1, w_2, \dots, w_N$] ile ifade edilebilir.

Bir koalisyon tarafından kontrol edilen toplam oy sayısı koalisyonun ağırlığı olarak adlandırılır. Bazı koalisyonlar kazanmak için yeterli oya sahipken bazıları yeterli oya sahip değildir. Yeterli oya sahip olan koalisyon kazanan koalisyon olarak adlandırılırken yeterli oya sahip olmayan koalisyon kaybeden koalisyon olarak adlandırılır. Bir oyuncu koalisyondan ayrıldığında o koalisyon kazanan koalisyon durumundan kaybeden koalisyon durumuna dönüyorsa bu oyuncu ilgili koalisyon için kritik oyuncudur. Oylama gücü analizini yapabilmek için öncelikle ortaya çıkabilecek tüm koalisyonlar analiz edilir, her bir seçmenin belli kriterler göz önüne alınarak çeşitli algoritmalarla ağırlığı bulunur. Daha sonra güç indeksinin hesaplanabilmesi için kararın geçerli olabilmesini sağlayacak lehte verilmesi gerekli minimum oy sayısı olan kota değeri belirlenir ve kota değerine göre kazanan koalisyonlar bulunur. Son olarak, güç indeksleri yardımıyla her bir oyuncuya ait oylama gücü değerleri belirlenir (Tannenbaum, 2004: 52-55).

Seçmenlere belli kriterler gözetilerek tahsis edilen oylar yani oy ağırlıkları ile oylama gücü kavramları birbirinden farklıdır. Yani bir oyuncunun oylama gücü, oy ağırlığına orantılı bir kavram değildir. Oylama gücü kavramının arkasındaki önemli fikir, seçmenin belli kriterlere göre hesaplanan oy ağırlığının iyi bir güç ölçüsü olmamasıdır. Bir oyuncunun oylama ağırlığı olması o oyuncunun oylamada gücünün olduğunu göstermez. Oyuncunun oyu, oylamanın sonucu değiştiriyorsa o oyuncunun gücü vardır diyebiliriz.

Genelde, bir üyenin oylama gücü o üyenin oylama ağırlığına orantılı değildir. Bir örnekle açıklamakla gerekirse, iki oyunculu bir oylama düşünelim. Bir oyuncunun oyu 51 diğeri oyu ise 49 olsun. Basit çoğunluk oylaması ile oylama yapıldığında ilk oyuncunun oyuna göre oylamanın sonucu belirlenir.

Dolayısıyla ilk oyuncu oyunun sonucunu belirlemede etkili iken diğer oyuncunun 49 oyu olsa da oyunun sonucu üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Yani, oylamada etkili değildir, oylama gücü sıfırdır (Kirsch vd., 2004). Bu aşamada da devreye oylama gücü analizi girmektedir.

Güç indeksleri hesaplanırken sıklıkla BGİ ya da Shapley-Shubik güç indeksi kullanılmaktadır. Oyuncuların koalisyonlara giriş ve koalisyonlardan ayrılış sıraları önemli ise Shapley-Shubik güç indeksi, değilse BGİ kullanılabilir.

Sıklıkla kullanılan BGİ, kritik oyuncu kuralına dayanmaktadır. N oyunculu bir ağırlıklı oylama sisteminde BGİ hesaplanırken tüm kazanan koalisyonlar ve her bir kazanan koalisyondaki kritik oyuncular belirlenir. Daha sonra tüm oyuncuların kritik olduğu durumların sayısı belirlenir. P_i , i. oyuncu olmak üzere P_i ' nin kritik olduğu durumların sayısı belirlenir. P_i ' nin kritik oyuncu olduğu durumların sayısını tüm oyuncuların kritik olduğu durumların sayısına bölümü ile o oyuncunun BGİ bulunur. Bu işlemler her P_i oyuncusu için yapılırsa BGİ dağılımı bulunur (Tannenbaum, 2004: 56).

IV. Koalisyon Yapıları ve Koalisyonların Güç İndeksleri

A. Koalisyon Yapısının Belirlenmesi

Ülkeler, oylamalarda birbirlerinden bağımsız hareket edebildikleri gibi karar alma aşamasında önerileri oylarken birlikte hareket edip aynı yönde oy kullanabilmekte diğer bir deyişle koalisyon oluşturabilmektedirler. Ülkelerin oylamalarda birlikte hareket etme durumları oylama örüntüsü (voting pattern) olarak adlandırılmaktadır. Ülkelerin oylama örüntülerini belirleme konusunda daha önce yapılan çalışmalar incelendiğinde Kaeding ve Selck (2005), AB Bakanlar Konseyi'nde karar alma aşamasında koalisyonları incelemiştir. Plechanovová (2010), AB Bakanlar Konseyi karar alma süreçlerinde oylama örüntülerini farklı yönleri ve dönemleri ele alarak incelemiştir. Sindlerova (2010), 27 üye ülkeyi coğrafi konumlarına göre gruplandırmış ve her bir grubun oylamalarda koalisyon oluşturarak birlikte hareket ettiklerini varsayarak BGİ ile koalisyonların oylama gücü dağılımlarını incelemiştir. Ayrıca aday ülkeler olan Türkiye, Hırvatistan, Makedonya ve İzlanda'nın AB'ye katılması durumunda üye ve aday ülkelerin BGİ ile oylama gücü dağılımını da incelemiştir.

AB Bakanlar Konseyi'nde oylama gücü dağılımı üzerine ülkelerin bağımsız hareket etmesi ya da koalisyon oluşturmaları durumu için çalışmalar mevcuttur. Bilbao vd. (2002), Nice Antlaşması ile belirlenen oylama kurallarını ve oy sayılarını kullanarak 27 AB ülkesine ilişkin oylama güçlerini BGİ ve Shapley-Shubik güç indeksi ile hesaplamıştır. Her bir ülke, bir oyuncu olarak ele alınmıştır. Barr ve Passarelli (2009), ülkeleri oyuncular olarak düşünmüş ve Shapley-Shubik indeksi ile mevcut durum için oylamalarda gücü kimin elinde tuttuğunu ve gelecekteki oylama tasarısı ile gücün kimin elinde olabileceğini incelemiştir.

Plechanovová (2008), AB Bakanlar Konseyi'nde beşinci genişlemenin ardından oylama davranışlarını ve Lizbon Antlaşması ile belirlenen yeni oylama sisteminin muhtemel sonuçlarını incelemiştir. Baldwin ve Widgrén (2005), Nice

Antlaşması oylama kuralları altında Türkiye'nin AB üyeliğini ve karar alma sürecinin etkililiği ile AB Bakanlar Konseyi'nde güç dağılımını incelemiştir.

Bu çalışmada ise Türkiye'nin AB üyeliğinin oylama gücü dengesinde yaratacağı değişiklik Lizbon Antlaşması ile belirlenen oylama kuralları altında hiyerarşik kümeleme yöntemi ile oluşturulan koalisyonlar dikkate alınarak incelenmiştir. Koalisyonlar, Fantini ve Staal (2011) tarafından yapılan çalışmadaki korelasyon değerlerinin benzerlik matrisi olarak değerlendirilip benzerlik matrisinden uzaklık matrisine geçilmesi ve uzaklık matrisinin hiyerarşik kümeleme yönteminde kullanılması ile belirlenmiştir. Ülkeler, önerilerde kullandıkları oylar dikkate alınarak hiyerarşik kümeleme yöntemi ile kümelendirilmiştir. Hiyerarşik kümeleme analizinde R Project 2.13.0 programının hclust paketinden yararlanılmıştır (Eskici, 2011: 64).

Fantini ve Staal (2011), AB Bakanlar Konseyi'nde Şubat 2003 ile Kasım 2009 yılları arasında oylanan tüm önerileri ve bu önerilere ilişkin tüm oyları resmi internet sitelerindeki dokümanları inceleyerek analize hazır veri kümesi diğer bir deyişle yapısal veri biçimine getirmiştir. Ülkelerin önerilere ilişkin oyları aşağıdaki gibi azalan sırada sıralamıştır: (i) açıklama yaparak olumsuz yönde oy; (ii) açıklama yapmadan olumsuz yönde oy; (iii) açıklama yaparak çekimser kalmak; (iv) açıklama yapmadan çekimser kalmak; (v) açıklama yaparak olumlu yönde oy; (vi) açıklama yapmadan olumlu yönde oy. Komisyon önerisi üzerinde anlaşmazlık sıralı veri olduğu için iki ülke arasındaki ilişkiyi belirlemede Spearman rank korelasyon katsayısını kullanmıştır. 321' i oy birliği dışındaki oylamalar olmak üzere 1081 oylama değerlendirilmiştir.

Tablo 1' de 27 üye ülke için Spearman rank korelasyon değerleri verilmiştir. Ülke adları yerine kullanılan kısaltmalar sırasıyla; Avusturya, Belçika, Bulgaristan, GKRY, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç ve İngiltere' yi ifade etmektedir.

Tablo 1. AB-27 için Spearman rank korelasyon değerleri (Fantini ve Staal, 2011)

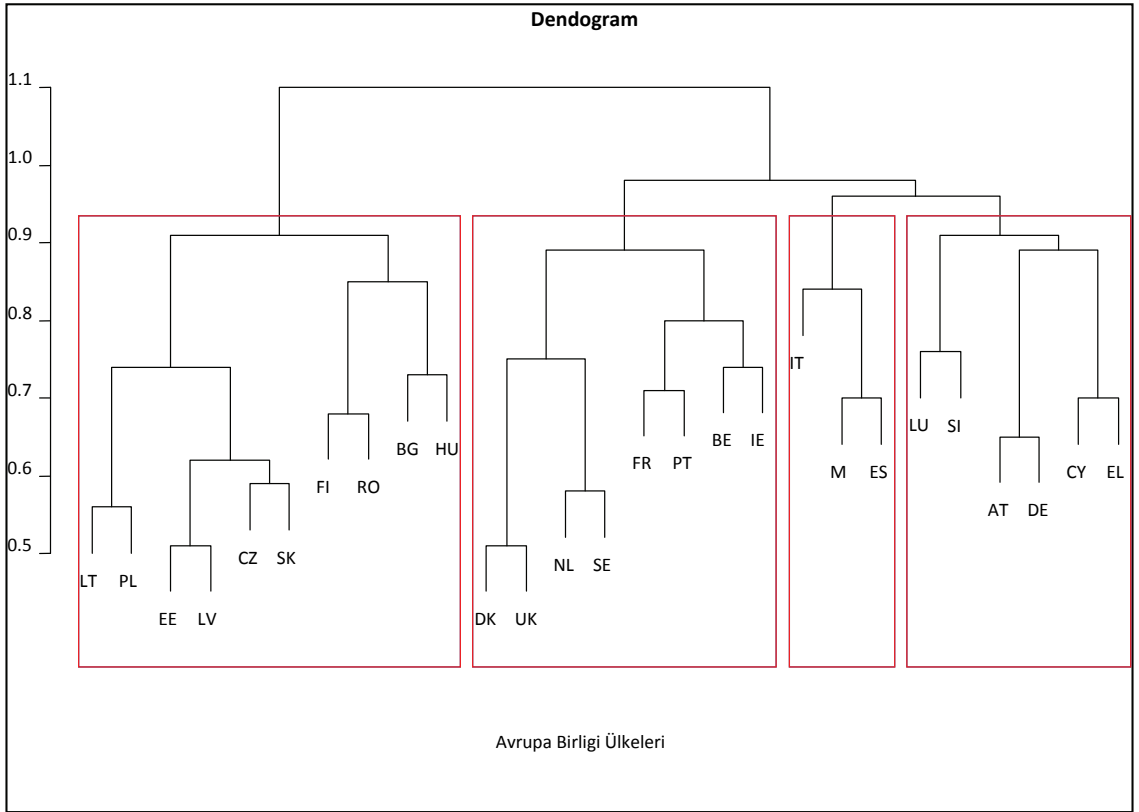
	AT	BE	BG	CY	CZ	DK	EE	FI	FR	DE	EL	HU	IE	IT	LV	LT	LU	MT	NL	PL	PT	RO	SK	SI	ES	SE	UK	
AT	1	0,06	0,09	0,16	0,13	0,1	0,14	0,15	0,1	0,35	0,11	0,1	0,13	0,14	0,1	0,13	0,2	0,17	0,18	0,13	0,26	0,08	0,18	0,15	0,09	0,18	0,17	
BE		1	0,14	0,15	0,1	0,25	0,21	0,15	0,24	0,2	0,21	0,25	0,26	0,11	0,12	0,19	0,25	0,15	0,27	0,11	0,2	0,12	0,15	0,23	0,23	0,21	0,11	
BG			1	0,16	0,24	0,18	0,27	0,17	0,05	0,08	0,1	0,27	0,13	0,21	0,21	0,28	0,18	0,18	0,04	0,11	0,28	0,21	0,23	0,25	0,17	0,16	0,06	
CY				1	0,13	0,11	0,14	0,14	0,1	0,14	0,3	0,16	0,17	0,04	0,19	0,16	0,21	0,25	0,11	0,11	0,09	-0,1	0,14	0,16	0,16	0,08	0,09	
CZ					1	0,22	0,4	0,36	0,14	0,12	0,15	0,14	0,11	0,06	0,42	0,39	0,23	0,13	0,17	0,29	0,22	0,14	0,41	0,2	0,05	0,23	0,1	
DK						1	0,3	0,28	0,19	0,23	0,23	0,15	0,22	0,14	0,26	0,27	0,12	0,1	0,37	0,19	0,24	0,27	0,16	0,16	0,13	0,25	0,49	
EE							1	0,38	0,19	0,2	0,28	0,2	0,16	0,13	0,49	0,41	0,15	0,11	0,27	0,31	0,3	0,32	0,39	0,27	0,15	0,28	0,17	
FI								1	0,13	0,16	0,21	0,2	0,12	0,1	0,31	0,39	0,16	0,11	0,19	0,28	0,21	0,32	0,27	0,28	0,12	0,28	0,06	
FR									1	0,27	0,18	0,11	0,2	0,04	0,19	0,16	0,11	0,15	0,28	0,11	0,29	0,11	0	0,02	0,27	0,26	0,11	
DE										1	0,21	0,08	0,22	0,13	0,19	0,23	0,19	0,15	0,31	0,21	0,17	0,01	0,11	0,09	0,17	0,28	0,14	
EL											1	0,2	0,19	0,1	0,18	0,22	0,19	0,13	0,23	0,18	0,26	-0,01	0,05	0,09	0,14	0,24	0,12	
HU												1	0,1	0,08	0,13	0,26	0,13	0,13	0,06	0,25	0,14	0,15	0,2	0,18	0,11	0,13	0,06	
IE													1	0,15	0,14	0,14	0,14	0,15	0,3	0,09	0,22	0,26	0,12	0,2	0,27	0,2	0,36	
IT														1	0,08	0,15	0,12	0,22	0,16	0,03	0,24	0,18	0,24	0,22	0,16	0,1	0,13	
LV															1	0,44	0,17	0,12	0,23	0,27	0,21	0,33	0,38	0,18	0,18	0,16	0,12	
LT																1	0,14	0,15	0,24	0,44	0,27	0,42	0,39	0,14	0,16	0,28	0,11	
LU																	1	0,16	0,15	0,09	0,17	-0,01	0,21	0,24	0,14	0,16	0,13	
MT																		1	0,16	0,13	0,27	0,16	0,22	0,07	0,3	0,08	0,13	
NL																			1	0,2	0,22	0,14	0,1	0,09	0,24	0,42	0,28	
PL																				1	0,09	0,09	0,28	0,18	0,06	0,19	0,09	
PT																					1	0,11	0,15	0,15	0,26	0,25	0,12	
RO																						1	0,35	0,23	0,21	0,05	0,05	
SK																							1	0,22	0,15	0,05	0,11	
SI																								1	0,06	0,1	0,12	
ES																									1	0,21	0,25	
SE																										1	0,36	
UK																												1

İlk olarak Spearman rank korelasyon matrisi kullanılarak Eşitlik 2 ile uzaklık matrisine geçilmiştir. d , uzaklık değerlerini; r ise Spearman rank korelasyon değerlerini ifade etmektedir. Daha sonra hiyerarşik kümeleme yönteminde tam bağlantı tekniği ile dendograma ulaşılmıştır (Şekil 1).

$$d = 1 - r \quad (2)$$

Çalışmanın bundan sonraki aşamasında dendogram yardımıyla 27 üye ülkenin dört koalisyon oluşturdukları varsayılp koalisyonların oylama güçleri ile Türkiye'nin AB üyeliğinin koalisyonların oylama gücü dağılımı üzerindeki etkisi incelenmiştir. BGİ hesaplanırken math-it (<http://www.math-it.org>) internet sitesindeki yazılımdan yararlanılmıştır.

Öncelikle R Project 2.13.0 programı kullanılarak Şekil 1'deki dört koalisyonlu yapı belirlenmiştir. İlk koalisyonda 10, ikinci koalisyonda 8, üçüncü koalisyonda 3 ve dördüncü koalisyonda 6 ülke bulunmaktadır (Eskici, 2011: 67).



Şekil 1. Dört koalisyonlu AB yapısı

Yapılan oylama gücü analizlerinde, üye ülkelerin BGİ değerleri Lizbon Antlaşması'nda belirlenen her iki durum için incelenmiştir: Birinci durum için hesaplanan BGİ değeri $BGİ^1$ ile ikinci durum için hesaplanan BGİ değeri $BGİ^2$ ile ifade edilmiştir.

- AB Bakanlar Konseyi'nde bir karar alınabilmesi için toplam AB nüfusunun en az %65'ini temsil eden en az %55 üye ülke sayısı.
- Önerinin, Avrupa Komisyonu ya da ODGP Yüksek Temsilcisi'nden gelmediği durumlarda bir karar alınabilmesi için toplam AB nüfusunun en az %65'ini temsil eden en az %72 üye ülke sayısı.

B. Koalisyonların Oylama Gücü Dağılımı

Çalışmanın bu bölümünde, dört koalisyonlu yapıda koalisyonların oylama güçleri ülkelerin 2010 yılı nüfus bilgileri kullanılarak incelenmiştir (Eskici, 2011:75-91). Üye ülkelerin 2010 yılı nüfusları Eurostat resmi internet sitesinden alınmıştır.

AB ülkeleri için hiyerarşik kümeleme yöntemi ile belirlenen ve koalisyon olarak adlandırılan kümeler ve bu kümelerdeki yer alan ülkeler aşağıdaki gibidir:

- Koalisyon: Litvanya, Polonya, Estonya, Letonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Finlandiya, Romanya, Bulgaristan, Macaristan.

- Koalisyon: Danimarka, İngiltere, Hollanda, İsveç, Fransa, Portekiz, Belçika, İrlanda.
- Koalisyon: İtalya, Malta, İspanya.
- Koalisyon: Lüksemburg, Slovenya, Avusturya, Almanya, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Yunanistan.

Aşağıda dört koalisyon için çifte çoğunluk oylama sistemi dikkate alındığında BGI^1 için koalisyonların oy sayıları, nüfus yüzdeleri ve her iki kural için kota değerleri verilmiştir.

v_1 , ülkelerin oylamalarda bağımsız hareket ettiği durumda en az %55 üye ülke sayısı kotasını ve ülke ağırlıklarını; v_2 , en az %65 toplam AB nüfus kotasını ve ülkelerin nüfus yüzdelerini ifade etmektedir.

$$v_1 = \{15; 10, 8, 3, 6\} \wedge v_2 = \{65; 21,03; 36,74; 21,30; 20,92\}$$

BGI^2 durumunda ise dört koalisyon için koalisyonların oy sayıları ve nüfus yüzdeleri aşağıdaki gibidir.

v_3 , ülkelerin oylamalarda bağımsız hareket ettiği durumda en az %72 üye ülke sayısı kotası ve ülke ağırlıklarını; v_2 , en az %65 toplam AB nüfus kotasını ve ülkelerin nüfus yüzdelerini ifade etmektedir.

$$v_3 = \{20; 10, 8, 3, 6\} \wedge v_2 = \{65; 21,03; 36,74; 21,30; 20,92\}$$

Tablo 2 incelendiğinde, AB Bakanlar Konseyi'nde alınacak kararlarda en etkili koalisyon ikinci koalisyon olup diğer koalisyonlar aynı etki düzeyine sahiptirler. Önerinin, Avrupa Komisyonu ya da ODGP Yüksek Temsilcisi'nden gelmemesi durumunda oylamada birinci ve ikinci koalisyonlar ile üçüncü ve dördüncü koalisyonların oylama güçleri eşittir.

Tablo 2. Dört koalisyona ilişkin güç indeksleri

Koalisyon	Nüfus	Nüfus (%)	BGI^1	BGI^2
Koalisyon 1	105408254	21,03	0,2	0,375
Koalisyon 2	184133864	36,74	0,4	0,375
Koalisyon 3	106743716	21,30	0,2	0,125
Koalisyon 4	104834854	20,92	0,2	0,125
Toplam	501120688	99,99	1	1

Bu çalışmada, Türkiye'nin belirlenen bu koalisyonlar ile aynı yönde oy kullanması durumunda oylama gücü dağılımında yaratacağı etki incelenmiştir. Türkiye'nin herhangi bir oylamada koalisyonlardan bağımsız oy kullanması, birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü koalisyondaki ülkeler ile herhangi bir öneride aynı yönde oy kullanması durumunda oylama gücü dağılımı incelenmiştir.

C. Senaryo 1: Türkiye'nin dört koalisyonlu yapıda bağımsız davranışı

Daha önce de belirtildiği gibi, ülkeler oylamalarda aynı yönde oy kullanabilecekleri gibi birbirlerinden bağımsız da hareket edebilmektedirler. İlk olarak, Türkiye'nin oylamada koalisyonlardan bağımsız hareket etmesi durumunda oylama gücü dağılımı incelenmiştir. Yani, oylamada diğer koalisyonlardan bağımsız hareket ederek oy kullanmaktadır.

Lizbon Antlaşması ile belirlenen oylama kuralları olan BGI¹ ve BGI² durumları için oylama kuralları v_1, v_2 ve v_3 aşağıdaki gibidir.

$$v_1 = \{16; 10, 8, 3, 6, 1\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 32,10; 18,61; 18,27; 12,65\}$$

$$v_3 = \{21; 10, 8, 3, 6, 1\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 32,10; 18,61; 18,27; 12,65\}$$

Tablo 3' de koalisyonların ve Türkiye'nin toplam nüfusu, nüfus yüzdeleri ve güç indeksleri verilmiştir. Tablo 3 incelendiğinde, AB Bakanlar Konseyi'nde alınacak kararlarda en etkili koalisyon ikinci koalisyondur. Türkiye'nin oylama gücü indeksi ise %4' dür. Türkiye'nin oylamalarda alınacak kararlar üzerinde en az etkili olan ülke olması, oylama sisteminde belirlenen ülke sayısı ve ülke nüfusu kriterlerinden kaynaklanmaktadır. Önerinin, Avrupa Komisyonu ya da ODGP Yüksek Temsilcisi'nden gelmemesi durumunda Türkiye'nin alınacak kararlar üzerinde hiçbir etkisi yoktur.

Tablo 3. Türkiye'nin dört koalisyondan bağımsız hareket etmesi durumunda güç indeksleri

Koalisyon	Nüfus	Nüfus (%)	BGI ¹	BGI ²
Koalisyon 1	105408254	18,37	0,22	0,375
Koalisyon 2	184133864	32,10	0,30	0,375
Koalisyon 3	106743716	18,61	0,22	0,125
Koalisyon 4	104834854	18,27	0,22	0,125
Türkiye	72561312	12,65	0,04	0
Toplam	573682000	65	1	1

D. Senaryo 2: Türkiye'nin ilk koalisyonda yer alması

Türkiye'nin oylamalarda ilk koalisyon ile aynı yönde oy kullanması durumunda koalisyonların oylama gücü dağılımı incelenmiştir.

BGI¹ hesaplamalarında kullanılan v_1 ve v_2 , BGI² hesaplamalarında kullanılan v_3 ve v_2 aşağıdaki gibidir.

$$v_1 = \{16; 11, 8, 3, 6\} \wedge v_2 = \{65; 31,02; 32,10; 18,61; 18,27\}$$

$$v_3 = \{21; 11, 8, 3, 6\} \wedge v_2 = \{65; 31,02; 32,10; 18,61; 18,27\}$$

Tablo 4'de koalisyonların toplam nüfusları, toplam AB nüfusundaki nüfus yüzdeleri ve güç indeksleri verilmiştir. Koalisyonların oylama gücü dağılımı incelendiğinde, Türkiye ilk koalisyon ile aynı yönde oy kullandığında başlangıçta en yüksek oylama gücüne sahip olan ikinci koalisyon güç kaybı yaşamış, diğer koalisyonlar ise güç kazanmıştır. Önerinin, Avrupa Komisyonu ya da ODGP Yüksek Temsilcisi'nden gelmemesi durumunda Türkiye'nin ilk koalisyon ile birlikte hareket etmesi koalisyonların güç dağılımını değiştirmemiştir.

Tablo 4. Türkiye'nin ilk koalisyon ile birlikte hareket etmesi durumunda güç indeksleri

Koalisyon	Nüfus	Nüfus (%)	BGİ ¹	BGİ ²
Koalisyon 1 + Türkiye	177969566	31,02	0,25	0,375
Koalisyon 2	184133864	32,10	0,25	0,375
Koalisyon 3	106743716	18,61	0,25	0,125
Koalisyon 4	104834854	18,27	0,25	0,125
Toplam	573682000	100	1	1

E. Senaryo 3: Türkiye'nin ikinci koalisyonda yer alması

Bu bölümde, Türkiye'nin ikinci koalisyondaki ülkelerle birlikte aynı yönde oy kullanması durumunda oylama gücü dağılımı incelenmiştir.

BGİ¹ ve BGİ² hesaplamaları aşağıdaki oy sayıları, kota değerleri ve nüfus yüzdeleri dikkate alınarak hesaplanmıştır.

$$v_1 = \{16; 10, 9, 3, 6\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 44,75; 18,61; 18,27\}$$

$$v_3 = \{21; 10, 9, 3, 6\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 44,75; 18,61; 18,27\}$$

Tablo 5' de koalisyonların toplam nüfusu, toplam AB nüfusu içindeki nüfus yüzdeleri ve güç indeksleri verilmiştir. Türkiye'nin ikinci koalisyonda yer alması her iki durum içinde dört koalisyonlu yapıda koalisyonların oylama gücü dağılımını değiştirmemiştir.

Tablo 5. Türkiye'nin ikinci koalisyon ile birlikte hareket etmesi durumunda güç indeksleri

Koalisyon	Nüfus	Nüfus (%)	BGİ ¹	BGİ ²
Koalisyon 1	105408254	18,37	0,20	0,375
Koalisyon 2 + Türkiye	256695176	44,75	0,40	0,375
Koalisyon 3	106743716	18,61	0,20	0,125
Koalisyon 4	104834854	18,27	0,20	0,125
Toplam	573682000	65	1	1

F. Senaryo 4: Türkiye'nin üçüncü koalisyonda yer alması

BGİ¹ ve BGİ² hesaplamalarında aşağıdaki toplam AB nüfusu içindeki nüfus yüzdeleri, oy sayıları ile kota değerleri kullanılarak Türkiye'nin üçüncü koalisyondaki ülkelerle birlikte aynı yönde oy kullanması durumu incelendiğinde Tablo 6'daki sonuçlar elde edilmiştir.

$$v_1 = \{16; 10, 8, 4, 6\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 32,10; 31,26; 18,27\}$$

$$v_3 = \{21; 10, 8, 4, 6\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 32,10; 31,26; 18,27\}$$

Türkiye'nin üçüncü koalisyonda yer alması durumunda ikinci koalisyon güç kaybederken diğer koalisyonlar güç kazanmıştır ve tüm koalisyonlar kararlarda eşit etki düzeyine sahiptir. Önerinin, Avrupa Komisyonu ya da ODGP Yüksek Temsilcisi'nden gelmemesi durumunda Türkiye'nin üçüncü koalisyonda yer alması koalisyonların oylama gücü dağılımını değiştirmemiştir.

Tablo 6. Türkiye'nin üçüncü koalisyon ile birlikte hareket etmesi durumunda güç indeksleri

Koalisyon	Nüfus	Nüfus (%)	BGI ¹	BGI ²
Koalisyon 1	105408254	18,37	0,25	0,375
Koalisyon 2	184133864	32,10	0,25	0,375
Koalisyon 3 + Türkiye	179305028	31,26	0,25	0,125
Koalisyon 4	104834854	18,27	0,25	0,125
Toplam	573682000	100	1	1

G. Senaryo 5: Türkiye'nin dördüncü koalisyonda yer alması

Bu bölümde, Türkiye dördüncü koalisyondaki ülkelerle aynı yönde oy kullandığında koalisyonların oylama gücü dağılımı incelenmiştir. BGI¹ ve BGI² hesaplamalarında aşağıdaki nüfus yüzdeleri ve oy sayıları ile kota değerleri kullanılmıştır.

$$v_1 = \{16; 10, 8, 3, 7\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 32,10; 18,61; 30,92\}$$

$$v_3 = \{21; 10, 8, 3, 7\} \wedge v_2 = \{65; 18,37; 32,10; 18,61; 30,92\}$$

Tablo 7 incelendiğinde, Türkiye'nin dördüncü koalisyonda yer alması durumunda ikinci koalisyon güç kaybederken diğer koalisyonlar güç kazanmıştır. Önerinin, Avrupa Komisyonu ya da ODGP Yüksek Temsilcisi'nden gelmemesi durumunda Türkiye'nin dördüncü koalisyonda yer alması koalisyonların oylama gücü dağılımı yönünden hiçbir etki yaratmamıştır.

Tablo 7. Türkiye'nin dördüncü koalisyon ile birlikte hareket etmesi durumunda güç indeksleri

Koalisyon	Nüfus	Nüfus (%)	BGI ¹	BGI ²
Koalisyon 1	105408254	18,37	0,25	0,375
Koalisyon 2	184133864	32,10	0,25	0,375
Koalisyon 3	106743716	18,61	0,25	0,125
Koalisyon 4 + Türkiye	177396166	30,92	0,25	0,125
Toplam	573682000	65	1	1

H. Türkiye'nin üyeliğinin oylama gücü dağılımına etkisi

Bu bölümde, Türkiye'nin koalisyonlardan bağımsız oylamaya katılması, diğer bir deyişle koalisyonlar ile aynı yönde oy kullanmaması ve koalisyonlarla birlikte oylamaya katılması durumunun oylama gücü dağılımında yarattığı etki incelenmiştir.

Tablo 8' de Türkiye'nin koalisyonlardan bağımsız hareket etmesi durumunda Türkiye'nin üyeliğinin oylama gücü dağılımı üzerindeki etkisi verilmiştir. Değişim (%), Türkiye'nin AB' ye katılması durumunda koalisyonlarda yarattığı oylama gücü değişimini göstermektedir. Türkiye'nin oylamada bağımsız hareket etmesi birinci, üçüncü, dördüncü koalisyonların lehine olurken ikinci koalisyonun aleyhine olmuş ve güç indeksinde %23,93' lük bir düşüş yaşanmıştır.

Tablo 8. Türkiye'nin koalisyonlardan bağımsız hareket etmesi durumunda güç dağılımına etkisi

Koalisyon	BGI ¹ (%)	BGI ¹ (%)	Değişim(%)
Koalisyon 1	20	21,74	8,70
Koalisyon 2	40	30,43	-23,93
Koalisyon 3	20	21,74	8,70
Koalisyon 4	20	21,74	8,70

Tablo 9' da, Türkiye'nin ilk koalisyonda yer alması durumunda Türkiye'nin üyeliğinin oylama gücü dağılımı üzerindeki etkisi verilmiştir. Türkiye'nin ilk koalisyon ile birlikte hareket etmesi durumunda ikinci koalisyonun oylama gücü indeksinde %37,5'lik düşüş yaşanmıştır. Diğer koalisyonlar ise Türkiye'nin ilk koalisyon ile birlikte hareket etmesinden olumlu yönde etkilenmiştir. Birinci, üçüncü ve dördüncü koalisyonların oylamadaki etki düzeyleri %25 artmıştır.

Tablo 9. Türkiye'nin ilk koalisyon ile hareket etmesi durumunda güç dağılımına etkisi

Koalisyon	BGI ¹ (%)	BGI ¹ (%)	BGI ¹ Değişim(%)
Koalisyon 1	20	25	25
Koalisyon 2	40	25	-37,5
Koalisyon 3	20	25	25
Koalisyon 4	20	25	25

Türkiye oylamalarda ikinci koalisyondaki ülkeler ile birlikte hareket ettiğinde güç dağılımında hiçbir değişim yaşanmamıştır.

Tablo 10' da Türkiye'nin üçüncü koalisyonda yer alması durumunda Türkiye'nin üyeliğinin oylama gücü dağılımı üzerindeki etkisi verilmiştir. Bu durumda, ikinci koalisyonda güç kaybı yaşanırken diğer koalisyonların oylamadaki etki düzeyleri artmıştır.

Tablo 10. Türkiye'nin üçüncü koalisyon ile hareket etmesi durumunda güç dağılımına etkisi

Koalisyon	BGI ¹ (%)	BGI ¹ (%)	BGI ¹ Değişim(%)
Koalisyon 1	20	25	25
Koalisyon 2	40	25	-37,5
Koalisyon 3	20	25	25
Koalisyon 4	20	25	25

Tablo 11' de Türkiye'nin dördüncü koalisyonda yer alması durumunda Türkiye'nin üyeliğinin oylama gücü dağılımı üzerindeki etkisi verilmiştir. Türkiye'nin dördüncü koalisyondaki üye ülkelerle birlikte oylamada aynı yönde oy kullanması durumunda ikinci koalisyon güç kaybetmiş, diğer koalisyonlar ise

güç kazanmıştır. Diğer bir deyişle, oylamanın sonucu üzerindeki etki düzeyleri artmıştır.

Tablo 11. Türkiye'nin dördüncü koalisyon ile hareket etmesi durumunda güç dağılımına etkisi

Koalisyon	BGI ¹ (%)	BGI ¹ (%)	BGI ¹ Değişim(%)
Koalisyon 1	20	25	25
Koalisyon 2	40	25	-37,5
Koalisyon 3	20	25	25
Koalisyon 4	20	25	25

V. Sonuç

Bu çalışmada, Lizbon Antlaşması ile getirilen çifte çoğunluk oylama sistemi kuralları altında hiyerarşik kümeleme yöntemleri kullanılarak belirlenen koalisyon yapısında dört koalisyonun ve Türkiye'nin AB'ye katılımı durumu koalisyonların oylama gücü dağılımı incelenmiş ve Türkiye'nin dört koalisyonlu yapı için oylama gücü dağılımında yaratacağı etki belirlenmeye çalışılmıştır. AB'ye üye ülkelerin AB Bakanlar Konseyi'nde alınan kararlar üzerindeki etkisini inceleyebilmek ve Türkiye'nin AB'ye üye olması durumunda Türkiye ve üye ülkelerin oylama güçlerini hesaplayabilmek için oylama gücü indekslerinden BGI kullanılmıştır.

Türkiye'nin AB'ye katılımı, AB Bakanlar Konseyi düzeyinde alınan kararlar ve koalisyon yapısı dikkate alınarak incelenmiştir. Koalisyon yapısı, AB Bakanlar Konseyi'nde üye ülkelerin verdikleri oylar dikkate alınarak hiyerarşik kümeleme yöntemi kullanılarak belirlenmiştir. Dört koalisyonlu yapı için oylama gücü dağılımı incelendiğinde, Türkiye koalisyonlardan bağımsız hareket ettiğinde ikinci koalisyonun oylama gücünde %23,93' lük bir düşüş yaşanmıştır. Diğer koalisyonların oylama gücü ise %8,70 artmıştır. Türkiye ilk koalisyon, ikinci koalisyon ya da üçüncü koalisyon ile birlikte hareket ettiğinde ikinci koalisyonun oylama gücü %37,5 düşmüştür. Diğer koalisyonların oylama gücü ise %25 oranında artmış ve bu durum koalisyonların lehine olmuştur.

KAYNAKÇA

- BALDWIN, Richard, WIDGREN, Mika (2005), "The Impact of Turkey's Membership on EU Voting", *Centre for European Policy Studies*, No.62, 1-11.
- BARR, Jason, PASSARELLI, Francesco (2009), "Who has the power in the EU?", *Mathemtaical Social Sciences*, 57, 339-366.
- BILBAO, J.M., FERNANDEZ, J.R., JIMENEZ, N. ve LOPEZ, J.J. (2002), "Voting power in the European Union enlargement", *European Journal of Operational Research*, 143, 181-196.
- ESKİCİ, Hatice B. (2011), "Türkiye'nin AB Üyeliğinin Oylama Gücü Dağılımına Etkisi", Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- EUR-Lex (2007), "Official Journal of the European Union", <http://eurlex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:C:2007:306:SOM:EN:HTML>, (25/07/2012)
- FANTINI, Marco, STAAL, Klaas (2011), "On the Coherence of Council Votes", http://www.sgvs.ch/congress11/upload/p_146-807355.pdf (25/07/2012).

- GELMAN, Andrew, KATZ, Jonathan N. ve TUERLINCKX, Francis (2002), “The Mathematics and Statistics of Voting Power”, *Statistical Science*, 17 (4), 420-435.
- KAEDING, Michael, SELCK, Tosrten J. (2005), “Mapping Out Political Europe: Coalition Patterns in EU Decision-Making”, *International Political Science Review*, 26, 3, 271-290.
- KIRSCH, Werner, MACHOVER, Moshé, SLOMCZYNSKI, Wojciech, ve ŻYCZKOWSKI, Karol (Preprint 2004). Voting in the EU Council – A Scientific Approach, <http://www.esi2.us.es/~mbilbao/pdf/voting.pdf> (06.11.2012).
- KODAKCI, Devrim (2004), “Genişleme, Avrupa Birliğinde Demokrasi Eksikliği ve Çözüm Önerileri”, Uzmanlık Tezi, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Ulusal Program Dairesi, Ankara, http://www.abgs.gov.tr/files/Uzmanl%C4%B1k%20Tezleri/devrim_kodakci.pdf (05.11.2012).
- Math-it, <http://math-it.org/Mathematik/MathPol/BanzhafJApplet.html> (10/02/2011).
- PLECHANOVOVA, Běla (2010), “The EU Council enlarged: North–South–East or core–periphery?”, *European Union Politics*, 12(1), 87-106.
- SINDLEROVA, Ing. Kristína (2010), “Political Economy of the EU’s decision-making process: the impact of the future enlargement on the power distribution in the EU”, *International Scientific Ph.D. and Post Docs Conference*, <http://www.konference.fbm.vutbr.cz/phd/en/papers-2010.html> (08.11.2012).
- TANNENBAUM, Peter (2004), *Excursions in Modern Mathematics*, Fifth Edition, Upper Saddle River, NJ : Pearson Education.

İKY Uygulamalarının Etkililiğinin Çalışan Algılamaları Bağlamında Araştırılması: İK Birimi Saygınlığının Rolü

Doç. Dr. İpek KALEMCİ TÜZÜN

Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, ANKARA

ÖZET

Bu çalışmada işletmelerin insan kaynakları yönetimi uygulamalarının çalışan tutum ve davranışları üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Çalışmada iş analizi, performans değerlendirme, ücretlendirme, eğitim, personel seçme ve yerleştirme uygulamalarının, iş performansı, algılanan iş konumu uygunluğu ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Buna ek olarak insan kaynakları biriminin saygınlığının, insan kaynakları uygulamaları etkililiği ve çalışan tutum ve davranışları arasındaki biçimlendirici etkisi sorgulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre personel seçme ve yerleştirmenin üç bağımlı değişken üzerinde, performans değerlemenin algılanan iş performansı ve iş konumu uygunluğu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi tespit edilmiştir. İnsan Kaynakları birimi saygınlığının performans değerlendirme ile algılanan iş performansı arasındaki ilişkiyi biçimlendirdiği sonucuna varılmıştır.

***Anahtar Kelimeler;** insan kaynakları yönetimi uygulamaları, insan kaynakları birimi, algılanan iş performansı, algılanan iş konumu uygunluğu, işten ayrılma niyeti*

***JEL Sınıflaması:** M10, M12, M52*

Investigating the Effectiveness of HRM Practices in the Context of Employee Perceptions: The Role of the Credibility of HR Department

ABSTRACT

Current study investigates the influence of human resource management practices on employee attitudes and behaviors. The impact of job analysis, performance appraisal, compensation and selection practices on employee job performance, favorableness of job condition and turnover intentions have been analyzed. Moreover the moderating role of the credibility of HR department on the relationship between effectiveness of human resource practices and employee attitudes and behaviors has been investigated. According to the results of this study, selection practices have significant impact on all of the dependent variables; performance appraisal practices have significant impact on perceived job performance and favorableness of job condition. Finally, credibility of HR department moderates the relationship between performance appraisal practices and perceived job performance.

***Key Words;** Human resource management practices, human resource department, perceived job performance, favorableness of job condition, turnover intentions*

***JEL Classification:** M10, M12, M52*

Giriş

Örgüt yazınında insan kaynakları yönetimi (İKY) uygulamalarının örgüt performansı üzerindeki olumlu etkisi uzun zamandır tartışılmaktadır. İlgili alandaki araştırmaların büyük kısmı İKY faaliyetlerinin örgüt ve çalışanlar üzerindeki olumlu etkilerini genellikle yöneticiler ya da insan kaynakları (İK) birim yöneticilerinin algılamaları doğrultusunda anlamaya çalışmıştır (Huselid, 1995; MacDuffie, 1995; Delaney ve Huselid, 1996; Guest, 1997; Pauwe ve

Richardson, 1997; Appelbaum vd., 2000). Ancak İKY uygulamalarına ilişkin değerlendirmeler çalışan ve yönetici düzeyinde farklılık gösterebilir. Yöneticilerin işletmede uygulanan ve etkili gerçekleştirildiği düşünülen İKY uygulamaları ile çalışanların söz konusu uygulamalara ilişkin algılamaları birbiriyle örtüşmeyebilir (Boselie vd., 2001). Khilji ve Wang'ın (2006) İK yöneticileri ve çalışanların performans değerlendirme süreci ile ilgili algılamalarını karşılaştırdıkları çalışmalarında, İK yöneticilerinin performans değerlendirme sürecini yönetim ve çalışan arasında açık iletişim yoluyla gerçekleşen bir süreç olarak tanımlamalarına rağmen, çalışanların performans değerlendirme sürecin göz ardı edildiklerini algıladıkları sonucuna varmışlardır. İlgili yazın incelendiğinde sınırlı sayıda yapılan çalışmada çalışanların İKY uygulamalarına ilişkin algılamalarına odaklanıldığı görülmektedir. Bu çalışmalarda biçimsel eğitim uygulamaları ve sonuç odaklı performans değerlemenin çalışan tarafından etkili algılanmasının iş memnuniyeti ve örgüte bağlılığı etkilediği sonucuna varılmıştır (Chang, 2005; Lam vd., 2009). Öte yandan İKY uygulamalarının birey düzeyindeki sonuçları ile ilgili yorum yapabilmek için, işletmelerin kâğıt üzerinde yazılı İKY faaliyetlerini incelemek yerine, bireylerin İKY uygulamalarının etkililiğine ilişkin algılarına odaklanmak gereği de unutulmamalıdır (Edgar ve Geare, 2005; Guest, 1999; Kinicki vd., 1992; Whitener, 2001).

Çalışanların İKY uygulamaları ile ilgili algılamalarının işle ilgili tutum ve davranışları üzerindeki etkisi sosyal değişim kuramı bağlamında açıklanabilir. Sosyal değişim kuramının (Blau, 1964) temel söylemine göre çalışanlarla örgüt arasında karşılıklılığa dayalı bir ilişki söz konusudur. Çalışan örgütün kendisine değer verdiğini ve yarar sağladığını algıladığında örgüte karşı daha fazla sorumluluk hissetmektedir. İKY uygulamalarının, özünde bireye değer katmak ve önemli olduğunu hissettirmek amacıyla gerçekleştirildiği düşünülürse, sosyal değişim kuramına paralel olarak çalışanın İKY uygulamalarına ilişkin olumlu algılamaları örgüte karşı olumlu tutum ve davranış sergilemesine neden olacaktır (Shore ve Wayne, 1993; Hannah ve Iverson, 2004). Diğer taraftan, İKY uygulamalarında süreci kontrol eden ve destekleyen İK biriminin rolü de göz ardı edilmemelidir. İK biriminin saygın ve güvenilir algılanması çalışanların İKY uygulamalarına ilişkin algılamalarını biçimlendirebilir. İK biriminin süreçteki etkililiğinin çalışanlar tarafından nasıl algılandığı ve çalışan tutum ve davranışlarını nasıl biçimlendirdiğinin de araştırılması gerektiğine ilişkin görüşler ilgili yazında yer almaktadır (Guest, 1997; Purcell ve Hutchinson, 2007; Truss, 2001).

Bu çalışmanın amacı işletmelerin İKY uygulamalarının etkililiğinin çalışanın işletmeye yönelik tutum ve davranışları üzerindeki etkisini çalışanın algılamaları bağlamında araştırmaktır. Buna ek olarak İK biriminin saygınlığının, algılanan İKY uygulamaları etkililiği ve çalışan tutum ve davranışları arasında biçimlendirici etkisi sorgulanacaktır. Çalışmada iş analizi, performans değerlendirme, ücretlendirme, eğitim, işgücü seçme ve yerleştirme uygulamalarının etkililiğinin çalışanların iş performansı, algıladıkları iş konumu uygunluğu ve işten ayrılma niyeti üzerindeki farklı etkileri araştırılacaktır.

I. İKY Uygulamaları ve Çalışan Tutum ve Davranışları İlişkisi

1980'lerin ortasından başlayarak 1990'larda ivme kazanan İKY yaklaşımı işletmelerde insanların yönetimi ile ilgili tartışmaların başlamasına neden olmuştur. 1990'larla birlikte işletmelerde insan kaynaklarının yani beşeri sermayenin oluşturulması, yönetimi ve sürdürülmesi örgüt performansı açısından önemli bir belirleyici olmaya başlamıştır. İnsan kaynaklarının örgütlerin en önemli sermayeleri olduğu ve bu sermayenin yönetiminin örgütler açısından sürdürülebilir rekabetçi avantajı yarattığı konusunda gerek akademisyenler gerekse uygulamacılar arasında geniş bir mutabakat oluşmuştur (Wright vd., 1994; Lado ve Wilson, 1994; Ulrich, 1998; Jones ve Wright, 1992; Pfeffer, 1994; Storey, 1992). Evans, (1993) insan kaynaklarının örgütsel öğeleri bir arada tutan "tutkal" gibi algılanması gereği üzerinde durmuş, Storey (1992) ise işletmelerin bu farklı personel yönetimi yaklaşımı ile işletmeye bağlı ve nitelikli personelin aracılığıyla rekabet avantajı kazanmayı hedeflediklerini belirtmiştir.

İKY yazınında evrenselci yaklaşım "en iyi uygulamalara (best practices)" odaklanmanın ve İKY uygulamalarına bağlılığın örgüt ve birey düzeyinde mutlaka olumlu sonuçlar vereceğini ve İKY uygulamalarının örgüt ve birey performansına etkisinin ölçülebileceğini savunur. Bu yaklaşımı benimseyen Guest (2001) ve Pfeffer (1994) İKY uygulamalarının örgüt ve birey performansı üzerindeki etkisini ölçebilmek için öncelikle ölçülebilir İKY uygulamalarına odaklanması gereğine vurgu yapmışlardır. Yazarlar çalışmalarında, işgücü seçme ve yerleştirme, eğitim, iş analizi ve tasarımı, iletişim ve ödüllendirme sistemlerini ölçülebilir İK uygulamaları olarak tanımlamışlardır. Bununla birlikte ölçülebilir İKY uygulamalarının çalışanın davranış biçimleri üzerinde etkisi olduğu yaklaşımını destekleyen ve işgücü seçme ve yerleştirme, eğitim, ücretlendirme, performans değerlendirme gibi uygulamaların çalışan işten ayrılma davranışını azalttığına, iş memnuniyeti, iş performansı ve bağlılığı artırdığına ilişkin sonuçlar ilgili yazında yer almaktadır (Huang, 1997; Ryan vd., 1996; Morrison, 1996; Boselie ve Wiele, 2002; Guest, vd., 2003; Chang vd., 2005; Lam vd., 2009). Öte yandan, İKY uygulamalarının çalışan tutum ve davranışları üzerindeki etkilerinin tartışılmasında iş analizinin önemine vurgu yapan çalışmalara da ihtiyaç duyulmaktadır. Nitekim iş analizi İKY'nin en temel işlevi olup, diğer İKY işlevlerinin etkili bir biçimde gerçekleştirilmesi sağlar. Singh (2004) iş analizinin yüksek iş performansı ve işteki başarı hissi için en önemli etkenlerden biri olduğu sonucuna varmıştır. Her ne kadar İKY yazınında iş analizinin çalışan tutum ve davranışları üzerindeki etkisi çok tartışılmamış olsa da, diğer tüm İKY işlevlerine temel girdiyi sağlayan işlev olma rolü dolayısıyla çalışanın işle ilgili tutum ve davranışlarını etkileyecek en önemli İKY uygulaması olarak tanımlanabilir.

A. İKY Uygulamaları İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi

İKY uygulamaları ve işten ayrılma niyeti ilişkisine vurgu yapan çalışmalar incelendiğinde, İKY işlevlerinin tümüyle bütünleştirilmiş çalışmaların az olduğu dikkat çekmektedir. İşgücü seçme sürecinde uygulanan yöntemlerin işgücü devir hızı üzerindeki olası etkisi araştırılması gereken bir olgudur. Etkili

seçim uygulamaları için gerektirdiği nitelikleri karşılayan çalışanın sağlanmasında, çalışan iş uyumunun oluşmasında ve çalışan performansını artırmada etkili olduğu söylenebilir. İşgücü seçme ve yerleştirme işlevinin etkililiği ile çalışanın işten ayrılma niyeti arasında ters yönlü ilişki olduğu sonucuna varan çalışmaların yanı sıra, özellikle çekici ücretlendirme ve eğitim uygulamalarının işten ayrılma niyetini azalttığı sonucuna varan çalışmalar da mevcuttur (Shaw vd., 1998; Chang, 2005; Lam vd., 2009). Bunun yanı sıra, Werner, (2000) işletmelerin işgücü devir hızını düşürmek ve çalışan istihdamının devamını sağlamak için, eğitimin en önemli değişken olduğunu belirtmiştir. Poon (2004) performans değerlendirme uygulamalarının eğitim ihtiyaç analizi, terfi ve performans dayalı ücretlendirme uygulamalarında ve ücrete karar vermede etkin rol oynadığı sonucuna varmıştır. Araştırmalar performans değerlemede uygulanan politikaların ve politik unsurların işten fiziki ve psikolojik olarak ayrılmaya yol açtığını ve işten ayrılma niyetini artırdığını göstermektedir (Cropanzano vd.,1997; Kacmar vd., 1999).

B. İKY Uygulamaları Ve Algılanan İş Konumu Uygunluğu İlişkisi

Algılanan iş konumu uygunluğu, çalışanın işe ilişkin değerlendirmeleri olarak tanımlanabilir (Stinghambert ve Vandenberghe, 2003). Çalışan iş konumunun uygunluğunu değerlendirirken işin sağladığı dışsal ve içsel tatmin unsurlarını göz önünde bulundurur. Yani çalışan iş konumunun uygunluğunu işin hissettirdiği kişisel başarı, bireysel yetkinliklerin kullanımı ile ilgili sağladığı fırsatlar ve işin sağladığı geliştirici görevler gibi içsel tatmin yönleriyle değerlendirdiği gibi, işin sağladığı kariyer fırsatları, maddi faydalar ve yüksek ücret alabilme gibi dışsal tatmin yönleriyle de değerlendirir (Elizur ve Sagie, 1999). İKY uygulamaları da çalışanın işin konumunun uygunluğu ile ilgili değerlendirmesine katkı sağlayacak temeller oluşturmaktadır. İş analizi, eğitim ve performans değerlendirme uygulamalarındaki etkililik bireyin iş konumunun uygunluğu ile ilgili değerlendirmelerini etkileyecektir. Ücretlendirme ve eğitim dışsal tatmin yaratacak uygulamalar olarak değerlendirilebileceği gibi, çalışanın ücretlendirmeyi kendine verilen değer, eğitim uygulamalarını da örgütten alınan destek olarak algılaması bireyin içsel tatminine de yol açabilir (Lam vd., 2009). Dolayısıyla İKY uygulamalarının çalışanın iş konumunun uygunluğunu değerlendirmede etkisi olabileceği söylenebilir.

C. İKY Uygulamaları Ve Algılanan İş Performansı İlişkisi

İKY uygulamalarının çalışan bilgi, beceri ve yeteneklerinde sağlayacağı artışa dikkat çeken Huselid (1995), İKY uygulamalarının iş performansına yansıtacağını belirtmiştir. Çalışanın iş performansı işin içerdiği görev ve sorumluluklarındaki yetkinlik düzeyini ifade etmektedir (Avery ve Murphy, 1998). Singh (2004) performans yönetimi ve etkili ücretlendirme sistemlerinin çalışanların iş performanslarına olumlu katkı sağladığı sonucuna varmıştır. Collins ve Clark (2003) ise yaptıkları araştırmada İKY uygulamalarının etkili bir şekilde gerçekleştirilmesinin çalışan iş performansını olumlu yönde etkilediğini belirtmiştir. Doğru kişinin doğru işe yerleştirilmesi çalışanın işte gösterdiği performansı olumlu yönde etkileyecektir. Poon (2004) performans değerlendirme

sürecindeki etkililik ile bireyin iş performansını ilişkilendirerek, performans değerlemede uygulanan yöntemlerin ve adil değerlendirmenin çalışanların iş performansını artırdığı sonucuna varmıştır. Öte yandan, etkili eğitim ve ücretlendirme uygulamalarını örgütten alınan destek olarak değerlendiren çalışan, örgüte karşı zorunluluk hissetmekte, dolayısıyla iş performansındaki artışı bir yükümlülük olarak görmektedir (Lam vd., 2009).

Araştırma Sorusu 1: İKY uygulamalarının etkililiği çalışanların iş performansı, algıladıkları iş konumu uygunluğu ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkileri nasıl farklılaşmaktadır?

II. İK Biriminin İKY Etkinliğindeki Rolü

İKY ve İK performansı arasındaki bağda İK biriminin rolünün göz ardı edilmemesi gerekmektedir (Guest,1997; Purcell ve Hutchinson, 2007; Truss, 2001). İK birimi personel seçme yerleştirme, ücretlendirme, eğitim ve gelişim, performans değerlendirme, terfiler, işletme içi geçişler, kariyer planlama gibi işlevlerin eşgüdümünü sağlayan ve süreci takip eden birim olarak tanımlanabilir. İK birimi destek işlev rolünü üstlenerek, diğer birimlere İKY uygulamaları hakkında bilgi akışını sağlamak, uygulamalar konusundaki yenilikleri aktarmak ile sorumludur. Örneğin İK birimi personelin performansını değerlendirmek için yapı geliştirebilir ancak personel performansını değerlendirmek, birim yöneticilerinin sorumluluğundadır. Öte yandan, İK birimi işletmenin insan kaynaklarının etkili kullanımı ile ilgili bir denetim rolü de taşımaktadır. Bu bağlamda işgücü devir hızının değerlendirilmesi, beşeri sermayesinin takibi, diğer birimlerin İKY faaliyetlerinin denetimi gibi konularda periyodik değerlendirme yapmak durumundadır. İK biriminin faaliyetleri ve faaliyetlere ilişkin düzenlemeleri, İK politikalarının oluşturulmasında önemli unsur oluşturmaktadır. Ancak İKY başarısında İK biriminin rolünün tartışıldığı çalışmaların sınırlı sayıda olduğu görülmektedir (Hailey vd., 2005). İşletmelerin İKY konusunda başarıya ulaşmaları için İK birimi ve diğer işlevlerin yöneticilerinin ortaklaşa bir çaba göstermesi gereği nedeniyle, İKY faaliyetlerinden etkilenen ve faaliyetleri etkileyen İK biriminin saygınlığı, çalışanların İKY etkililiği algılamaları ve tutum ve davranışları arasındaki ilişkiye biçimlendirici etki yaratabileceği düşünülmektedir.

Araştırma Sorusu 2: İK biriminin saygınlığının, İKY uygulamalarının etkililiği ve çalışanların iş performansı, algıladıkları iş konumu uygunluğu ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye biçimlendirici etkisi var mıdır?

III. Yöntem

A. Araştırmanın Örnekleme ve Tasarımı

Çalışmanın araştırma sorularına yanıt bulabilmek için görgül bir çalışma yapılmıştır. Araştırmada veri toplama yöntemi olarak anket uygulaması yapılmıştır. Araştırmaya bankacılık ve konaklama işletmeciliği alanlarında Ankara'da faaliyet gösteren 6 farklı hizmet işletmesi katılmıştır. Bu işletmeler toplam 485 anket gönderilmiştir. Geriye dönen anketlerden 193 anket

kullanılabilir olarak değerlendirilmiştir. Örneklem 101 (%52.3) kadın ve 92 (%47,7) erkekten oluşmaktadır. Katılımcıların yaşları 21 ile 51 arasında değişmekte olup yaş ortalaması 32.72'dir. Çalışmaya katılan işletmelerin tümünde İK birimi mevcuttur. Anket uygulaması yapılarak gerçekleştirilen çalışmada katılımcılara anketteki ifadeler ne oranda katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Katılımcılardan 5'li Likert tipi bir değerlendirme ölçeği üzerinde 1 (hiç katılmıyorum) ile 5 (tamamen katılıyorum) arasında değişen sıklıkta değerlendirme yapmaları istenmiştir. Çalışmanın veri, regresyon ve doğrulayıcı faktör analizi SPSS ve AMOS programları yardımıyla gerçekleştirilmiştir.

B. Kullanılan Ölçekler

Anket formunda iş analizi, performans değerlendirme, ücretlendirme, personel seçme ve yerleştirme, eğitim uygulamaları ile insan kaynakları biriminin saygınlığına ilişkin ifadeler araştırmanın bağımsız değişkenlerini oluşturmaktadır. Söz konusu İKY uygulamalarının etkililiğinin çalışanlar tarafından nasıl algılandığını ölçen ifadeler Tsaur ve Lin (2004) ile Edgar ve Geare (2005) çalışmalarından uyarlanmıştır. Personel seçme ve yerleştirme 5, performans değerlendirme 5, ücretlendirme 3, eğitim ve gelişim ise 7 madde ile ölçülmüştür. İş analizi ise çalışmanın yazarı tarafından ilgili yazın göz önünde bulundurularak 3 madde ile ölçülmüştür. İK biriminin saygınlığının nasıl algılandığı ise Hailey vd., (2005) çalışması referans alınarak 3 madde ile ölçülmüştür. Oluşturulan ölçek önce Türkçeye, sonra tekrar İngilizceye çevrilerek anlam bütünlüğünün korunması sağlanmıştır.

Ölçeğin iç güvenilirliği için İKY uygulamalarının Cronbach Alfa katsayıları hesaplanmıştır. Güvenirlik analizi sonuçlarında $\alpha > 0.60$ değeri esas alınmıştır. İş Analizi için 0,73; Personel seçme ve yerleştirme için 0,87; Performans değerlendirme için 0,85; Eğitim ve Geliştirme için 0.83; Ücretlendirme için 0.77 ve İK birimi saygınlığı için 0.75 değerleri elde edilmiştir. Güvenirlik analizi sonrasında geçerlilik analizi gerçekleştirilmiştir. Ölçeğinin geçerliliğinin test edilmesi için AMOS istatistik programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonucunda 6 faktörlü modelin uyum indeksleri incelendiğinde ki-kare istatistiğinin serbestlik derecelerine oranı χ^2/df 2.45; kök ortalama kare yaklaşım hatası (RMSEA) 0.04; Tucker-Lewis indeks (TLI) değeri 0.89 ve karşılaştırmalı uyum indeks (CFI) değeri ise 0.87 olarak bulunmuştur. Bir modelin özellikle karşılaştırmalı uyum indeks (CFI) ve Tucker-Lewis indeks (TLI) değerlerinin 0.90 veya üzerinde olması iyi uyum sağladığı anlamına gelmektedir (Şimşek, 2007). Elde edilen sonuçlar ölçeğin altı boyutlu faktör yapısının yeterli uyum değerlerini sağlamadığını göstermiştir. Önceden faktörleri bilinen bir yapı test edildiğinde, test edilen modelin uyum değerlerine ulaşıncaya kadar bazı ölçek maddeleri ölçekten çıkarılabilir (Şimşek, 2007). Bu doğrultuda madde toplam istatistikleri ve ölçek maddelerinin faktör yükleri dikkate alınarak ölçekten ücretlendirme ve performans değerlemeye ile eğitim ve geliştirmeye ilişkin 4 ifade çıkarılmıştır. Kalan ölçeğe tekrar doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Yapılan analiz sonucunda elde edilen χ^2/df : 2.26,

RMSEA: 0.05 TLI: 0.90 ve CFI: 0.90 olarak elde edilmiştir. İKY uygulamalarına ilişkin kullanılan ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğuna ilişkin kanıya varılmıştır.

Araştırmanın bağımlı değişilenlerinden algılanan iş performansı Carmeli ve diğerlerinin (2007) çalışmasından uyarlanarak 3 madde ile, algılanan iş konumu uygunluğu Stinghamber ve Vandenberghe (2003) çalışmasından yararlanılarak 5 madde ile, işten ayrılma niyeti ise Mobley ve diğerlerinin (1978) çalışmalarından faydalanılarak 3 madde ile ölçülmüştür. Oluşturulan ölçek önce Türkçeye, sonra tekrar İngilizceye çevrilerek anlam bütünlüğünün korunması sağlanmıştır. Ölçeklerin iç güvenilirliği için Cronbach Alfa katsayıları hesaplanmıştır. Algılanan iş konumu için 0.79; işten ayrılma niyeti için 0.85; algılanan iş performansı için 0.89 değerleri elde edilmiştir. Ölçeğin geçerliliğinin test edilmesi için AMOS istatistik programı kullanılarak doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Önce tüm maddeler tek bir faktör altında ölçülmüştür. Tek faktörlü yapının uyum indeksleri χ^2/df : 21.45, RMSEA: 0.12, TLI: 0.43 ve CFI: 0.42 olarak elde edilmiştir. Tek faktörlü yapının geçerli olmadığı görülmüştür. Daha sonra algılanan iş konumu ve iş performansını aynı faktöre, işten ayrılma niyeti diğer faktöre yükleyip iki faktörlü yapının uyum indeksleri değerlendirilmiştir. İki faktörlü yapının uyum indeksleri χ^2/df : 14.54, RMSEA: 0.09 TLI: 0.67 ve CFI: 0.63 olarak elde edilmiştir. İki faktörlü yapıda iyileşme mevcuttur ancak indekslere uyum göstermemiştir. Son olarak üç faktörlü yapının analizi yapılmıştır. Üç faktörlü yapının uyum indeksleri χ^2/df : 1.76, RMSEA: 0.05, TLI: 0.96 ve CFI: 0.90 olarak elde edilmiştir. Üç faktörlü yapının uyum indekslerine göre bağımlı değişkenlere ilişkin ölçeklerin geçerli olduğu sonucuna varılmıştır. Çalışmada kullanılan ölçeklerin en son hali EK 1'de verilmiştir.

C. Bulgular

Doğrulayıcı faktör analizi sonrası, araştırmanın bağımlı ve bağımsız değişkenlerinin korelasyon analizlerinde değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Korelasyon analizi sonucuna göre, İKY uygulamalarından personel seçme ve yerleştirmenin etkililiğinin, algılanan iş performansı ile yüksek anlamlı korelasyon (.55), performans değerlemenin ise algılanan iş konumu uygunluğu ile yüksek anlamlı korelasyon (.46) gösterdiği görülmüştür. İşten ayrılma niyetinin bütün İKY uygulamaları ile negatif korelasyonu bulunmakla beraber, en yüksek personel seçme ve yerleştirme ile negatif korelasyon (-.36) gösterdiği görülmektedir.

İKY biriminin saygınlığı ile personel seçme ve yerleştirme (.60) ile yüksek korelasyon gösterdiği tespit edilmiştir. Betimleyici istatistikler ve çalışmanın bağımlı ve bağımsız değişkenleri arasındaki korelasyonlar Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1. Araştırma Ölçeklerinin Korelasyon Katsayıları, Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Performans Değerleme	(.85)								
2. Ücretlendirme	.58**	(.77)							
3. İş Analizi	.55**	.52**	(.73)						
4. Eğitim ve Geliştirme	.57**	.51**	.57**	(.83)					
5. İşgücü Seçme ve Yerleştirme	.66**	.59**	.56**	.54**	(.87)				
6. Algılanan İK Saygınlığı	.54**	.51**	.55*	.36**	.60**	(.75)			
7. Algılanan İş performansı	.12	.10	.25**	.16**	.30**	.19**	(.89)		
8. Algılanan İş Konumu Uygunluğu	.46**	.27**	.36**	.32**	.49	.35	.20	(.88)	
9. İşten Ayrılma Niyeti	-.18**	-.25**	-.24**	-.21**	-.36**	-.26**	-.23**	-.37**	(.85)
Ortalama	3.53	3.27	4.31	4.33	4.03	4.41	4.42	4.71	2.71
Standart Sapma	1.54	1.61	1.32	1.43	1.51	1.39	1.39	1.55	1.62

N= 193 ** P< 0.01 Alpha değerleri parantez içinde verilmiştir.

İKY uygulamalarının algılanan iş performansı, algılanan iş konumu uygunluğu ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerini test etmek için regresyon analizi yapılmıştır. Model 1’de çalışanların performans değerlendirme, ücretlendirme, iş analizi, eğitim geliştirme ve işgücü seçme ve yerleştirme etkililiği ile ilgili algılamalarının algılanan iş konumu uygunluğu üzerindeki etkisi ölçülmüştür. Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisi test edilirken tüm bağımsız değişkenler eşzamanlı modele dâhil edilmiştir. Model 1’e göre performans değerlendirme etkililiğinin ($\beta = .23$, $p < 0.05$) ve etkili işgücü seçme ve yerleştirmenin ($\beta = .34$, $p < 0.001$) algılanan iş konumu uygunluğu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi bulunmaktadır. Model 2, bağımsız değişkenlerin algılanan iş performansı üzerindeki etkisini test etmektedir. Model 2’ye göre işgücü seçme ve yerleştirmenin ($\beta = .33$, $p < 0.001$) ve performans değerlemenin ($\beta = .17$, $p < 0.05$) algılanan iş performansı üzerinde anlamlı etkisi bulunmaktadır. Model 3’e göre ise İKY uygulamalarından sadece işgücü seçme ve yerleştirme etkililiğinin işten ayrılma niyeti üzerinde anlamlı etkisi bulunmaktadır ($\beta = -.40$, $p < 0.001$). Her üç modelinde F değerleri $p < 0.001$ ’de anlamlıdır. Tablo 2’de regresyon analizi sonuçları yer almaktadır.

İK biriminin saygınlığının biçimlendirici etkisinin testi hiyerarşik regresyon analizi ile gerçekleştirilmiştir. Hiyerarşik regresyon analizi Aiken ve West (1991) referans alınarak gerçekleştirilmiştir.

Tablo 2. Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişkenler	Model 1 Algılanan İş Konumu		Model 2 Algılanan İş Performansı		Model 3 İşten Ayrılma Niyeti	
	β	t	B	t	B	t
Performans Değerleme	.23*	-2.51	.17*	1.95	.18	2.09
Ücretlendirme	-.03	-3.17	-.02	-0.20	-.06	-.81
İş Analizi	.01	0.43	.11	1.56	-.06	-.64
Eğitim ve Geliştirme	.02	0.24	.04	.43	-.01	-.18
İşgücü Yerleştirme	.34***	3,81	.33***	3,61	-.40***	-4.46
F	13.76***		4.78***		6.87***	
R ²	.27		.11		.16	
Düz. R ²	.25		.10		.14	

*** p < 0,001 * p < 0,05

Aiken ve West'e (1991) göre önce bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki doğrudan etkisi test edilir. Daha sonra ise biçimlendirici etki yaratacağı düşünülen değişken ile bağımsız değişkenin çarpımında oluşan yeni bir değişken yaratılır ve bu etkileşimin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin daha önce etkisi test edilen bağımsız değişkenin etkisini azaltması ve istatistiksel olarak anlamlı (p değerleri) olması durumunda biçimlendirici etkiden söz edilebilir. Bu nedenle İK biriminin saygınlığının biçimlendirici etkisi, sadece bağımlı değişkenler üzerinde anlamlı etkisi olan İKY uygulamaları dikkate alınarak araştırılmıştır. Buna göre performans değerlendirme ile personel seçme ve yerleştirmenin algılanan iş konumu uygunluğu üzerindeki etkisine İK biriminin saygınlığının biçimlendirici etkisini test etmek için performans değerlendirme ve algılanan İK birimi saygınlığının çarpımından oluşan yeni bir değişken oluşturulmuş, algılanan iş konumu uygunluğu üzerindeki biçimlendirici etkisi test edilmiştir. Ancak İK birimi saygınlığının performans değerlendirme ve algılanan iş konumu arasında biçimlendirici etkisi anlamlı bulunmamıştır. Daha sonra işgücü seçme ve yerleştirme ile algılanan İK birimi saygınlığının çarpımından oluşan yeni bir değişken oluşturulmuş, algılanan iş konumu üzerindeki biçimlendirici etkisi test edilmiştir. İK birimi saygınlığı iş analizi ve algılanan iş konumu uygunluğu arasındaki ilişkide biçimlendirici rol oynamamıştır. Regresyon analizi sonucu algılanan İK birimi saygınlığının işgücü seçme ve yerleştirme ve algılanan iş performansı arasında herhangi bir biçimlendirici etkisinin bulunmadığı görülmüştür. Buna karşın İK birimi saygınlığının performans değerlendirme ile algılanan iş performansı arasındaki ilişkide biçimlendirici rol oynamaktadır. Performans değerlendirme ve İK birimi saygınlığı etkileşimi modele dâhil edildiğinde performans değerlemenin doğrudan etkisi azalırken ($\beta = .12$, $p < 0,05$), İK biriminin saygınlığının biçimlendirici etkisinin ($\beta = .33$, $p < 0,05$) anlamlı olduğu görülmüştür. Dolayısıyla İK birimi saygınlığının performans değerlendirme ve algılanan iş performansı arasındaki ilişkiyi güçlendirdiği söylenebilir. Son olarak

İK birimi saygınlığının personel seçme ve yerleştirme ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiye herhangi bir biçimlendirici etkisi yoktur.

Tartışma ve Sonuç

İKY uygulamalarının etkililiğini değerlendirmek için yapılan çalışmalar incelendiğinde bu çalışmaların büyük kısmının ya yöneticilerin görüşleri doğrultusunda ya da işletme düzeyinde yapılan analizlerin sonuçlarına göre tartışıldığı görülmektedir. Ancak İKY uygulamalarının etkililiği ile ilgili en temel kaynağın çalışanlar olduğu gerçeği göz ardı edilmemelidir. Zira işletmeler her ne kadar İKY uygulamalarının etkili olduğunu ifade etse de, uygulamalar çalışanlar tarafından etkili algılanmadığı sürece bu uygulamaların çalışanların tutum ve davranışlarına yansımaları beklenemez. Bu çalışma temel İKY işlevlerine bütünsel bir perspektiften bakmak ve çalışan İKY algılamalarına odaklanarak birey bazında yorumlar yapmak anlamında yeni bir bakış açısı sunmaya çalışmıştır.

Araştırmanın sonuçlarında dikkat çeken en önemli nokta işgücü seçme ve yerleştirme uygulamalarındaki etkililiğin çalışmanın üç bağımlı değişkeni üzerinde de anlamlı etkisinin olmasıdır. Bu durum çalışanların işgücü seçme ve yerleştirme uygulamasına diğer İKY uygulamalarından daha fazla önem verdiği ya da etkililiğini sorguladığı sonucunu çıkarabilir. Bunun yanı sıra çalışanların İKY uygulamalarının etkililiğine ilişkin sonuçlarda en yüksek ortalamanın eğitim ve gelişim faaliyetlerinde (M= 4.33) olduğu görülmektedir. Ancak bu araştırmanın sonucuna göre eğitim ve gelişim faaliyetlerinin çalışanların iş performansları, iş konumu ile ilgili değerlendirmeleri ve işten ayrılma niyetleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi yoktur. İşletmelerin eğitim gelişim faaliyetlerinin ne kadar etkili olduğunu araştırması ve eğitim sonrası eğitim etkinliğinin değerlendirilmesi gereği tartışılmalıdır. İşletmelerin eğitim faaliyetlerine odaklanması tek başına yeterli olmayabilir, bu nedenle eğitim içerikleri çalışanların ihtiyaçlarına göre hazırlanması eğitim etkililiğini artırabilir ve çalışan tutum ve davranışlarına yansımaları sağlayabilir. Burada en temel sorumluluk birim yöneticilerinin olmalıdır. Birim yöneticilerinin ve çalışanların tanımladıkları eğitim ihtiyaçları doğrultusunda aldıkları eğitimler çalışanların iş performanslarına ve iş konumlarıyla ilgili değerlendirmelerine yansıtacaktır. Ücretlendirme işlevinin de hiç bağımlı değişken üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkili olamaması, sosyal destek unsurlarına odaklanma gereğini akla getirebilir. Öte yandan İKY uygulamalarının merkezini oluşturan iş analizinin de hiçbir bağımlı değişken üzerinde anlamlı etkisinin bulunmaması da tartışılması gereken bir sonuçtur. İş analizi çalışanların işle ilgili performanslarına temel katkıyı sağlayacak işlev olarak düşünülse de diğer İKY uygulamaları ile birlikte değerlendirildiğinde iş analizinin çalışan tutum ve davranışlarına yansımadağı görülmektedir. Bu durum işletmelerin iş analizine gereken önemi verip vermediği sorusunu akla getirebilir. Çalışmada İKY biriminin saygınlığının biçimlendirici etkisi özellikle performans değerlendirme, iş analizi ile eğitim ve gelişim gibi süreci yönlendirmede etkili uygulamalar ile bağımlı değişkenler arasındaki ilişkide etkili olması beklenirken, İK birimi saygınlığı sadece performans değerlendirme ile algılanan iş performansı

arasındaki ilişkiyi biçimlendirmektedir. Bu durum çalışanların İK biriminin en çok performans değerlendirme sürecindeki rolünü önemsediği sonucunu ortaya çıkarabilir.

Bu çalışmanın hem akademisyenlere hem de uygulamacılara İKY uygulamalarının etkililiğinin sonuçlarına ilişkin değerlendirme yapımları, çalışmanın bulgularından gelecek çalışmalarda faydalanmaları ve İKY uygulamalarını şekillendirmeleri anlamında faydalı olacağı düşünülmektedir.

Çalışmanın sınırlılıkları ve öneriler

Türkiye’de 1990’ların başı ile birlikte personel yönetiminden insan kaynakları yönetimine doğru bir geçiş süreci yaşanmış ve işletmeler insan kaynakları yönetimi ve işlevlerinin uygulanması konusuna önem vermeye başlamışlardır. Ancak Türkiye’de İKY uygulamalarının çalışan algılamaları bağlamında incelenmesi ve İK uygulamaların içeriği ve İK birimlerinin yapısı ile ilgili araştırmalara daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Her ne kadar İKY uygulamalarının değerlendirilmesinde çalışanın uygulamalar ile ilgili algılarına odaklanmak ilgili yazın tarafından son zamanlarda önerilmeye başlanmışsa da hem çalışan hem de yöneticilerin İKY etkililiği ile ilgili algılamalarını bütünleştiren araştırmalar İKY uygulamalarını değerlendirmek açısından daha etkili olabilir. Özellikle iş analizi işleviyle ilgili değerlendirmede işletmeden alınacak bilgilerin de paylaşılması sonraki araştırmalara önerilmektedir. Öte yandan bağımlı değişkenler ve İKY uygulamalarındaki etkililik arasında aracılık edebilecek başka değişkenlerin (prosedür, etkileşim, dağıtım adaleti algısı gibi) de değerlendirilmesi araştırma sonuçlarını farklılaştırabilir. Bu çalışmada Tsaur ve Lin (2004) ile Edgar ve Geare (2005) çalışmalarında kullanılan ölçeklerle İKY faaliyetlerinin etkililiği değerlendirilmiştir. Gelecek araştırmalarda kültürel unsurları da dikkate alan ve kültürel bağlama uygun geliştirilecek ölçeklerin kullanılmasıyla farklı sonuçlar elde edilebilir. Ayrıca nicel ve nitel yöntemlerin bütünleştirildiği araştırmalarla İKY uygulamalarını değerlendirmek yazına katkı açısından önemli olacaktır. Çalışmanın diğer bir kısıt da 193 hizmet çalışanı üzerinde gerçekleştirilmiş olmasıdır. Daha geniş ve farklı demografik ve sosyal özelliklerin olduğu bir örneklem ile farklı aracı değişkenlerin göz önünde bulundurulması genişletilmesi çalışmanın sonuçlarının değerlendirilmesi açısından daha geçerli olabilir.

KAYNAKÇA

- AIKEN, L.S. ve WEST, S.G. (1991), *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*, Newbury Park, CA: Sage.
- APPELBAUM, E., BERG B. T. ve A. L. KALLEBERG (2000), *Manufacturing advantage: Why high performance work systems pay off*. London, Cornell University Press.
- ARVEY, R.D. ve MURPHY, K.R. (1998), “Performance evaluation in work settings”, *Annual Reviews in Psychology*, 49, 141–168.
- BLAU, P. M. (1964), *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- BOSELIE, P. ve WIELE V.R. T. (2002), “Employee perception of HRM and TQM, and the effects on job satisfaction and intention to leave”, *Managing Service Quality*, 12(3), 165-172.

- BOSELIE, P., PAAUWE, J., ve P.G.W. JANSEN (2001), "Human resource management and performance: lessons from the Netherlands", *International Journal of Human Resource Management*, 12(7), 1107-25.
- CARMELI, A. GILAT, G., ve D. A. WALDMAN (2007), "The role of perceived organizational performance in organizational identification, adjustment and job performance", *Journal of Management Studies*, 44:6, 972-992.
- CHANG, E. (2005), "Employee's overall perception of HRM effectiveness", *Human Relations*, 58(4), 523-544.
- CROPANZANO, R., HOWES, J.C. GRANDHEY, A.A., ve P. TOTH (1997), "The relationship of organizational politics and support to work behaviors, attitudes, and stress", *Journal of Organizational Behavior*, 18, 159-180.
- COLLINS, C.J. ve CLARK, K.D. (2003), "Strategic human resource practices, top management team social networks, and firm performance: The role of human resource practices in creating organizational competitive advantage", *Academy of Management Journal*, 46(6), 740-751.
- DELANEY, J. T. ve HUSELID, M. A. (1996), "The impact of Human Resource Management practices on perceptions of organizational performance". *Academy of Management Journal*, 39, 949-969.
- EDGAR, F. ve GEARE, A. (2005), "HRM practice and employee attitudes: Different measures - different results", *Personnel Review*, 34, 534-549.
- ELIZUR, D. ve SAGIE, A. (1999), "Facets of personal values: a structural analysis of life and work values". *Applied Psychology: An International Review*, 48, 73-87.
- EVANS, P. (1993), "Dosing the glue: Applying human resource technology to build the global organization". B. Shaw ve P. Kirkbride, (der.), *Research in Personnel and Human Resource Management* içinde, Greenwich, CT: JAI Press.
- GUEST, D. E. (2001), "Human resource management: when research confronts theory", *International Journal of Human Resource Management*, 12(7), 1092-1106.
- GUEST, D. E. (1997), "Human resource management and performance: A review and research agenda", *International Journal of Human Resource Management*, 8, 263-276.
- GUEST, D. E. (1999), "Human resource management - the workers' verdict", *Human Resource Management Journal*, 9, 5-25.
- GUEST, D.E., MICHIE, J., CONWAY, N., ve SHEEHAN M. (2003), "Human resource management and corporate performance in the UK", *British Journal of Industrial Relations*, 41, 291-314.
- HAILEY, V.H., FARNDAL, E., ve C. TRUSS (2005), "The HR department's role in organizational performance", *Human Resource Management Journal*, 15(3), 49-66.
- HANNAH, D.R. ve IVERSON, R.D. (2004), 'Employment relationships in context: implications for policy and practice', *The Employment Relationship: Examining Psychological and Contextual Perspectives* içinde, (der.) J. A.-M. Coyle-Shapiro, L.M. Shore, M.S. Taylor and L.E. Tetrick, New York, NY: Oxford University Press.
- HUANG, T.C. (1997), "The effect of participative management on organizational performance: The case of Taiwan", *International Journal of Human Resource Management*, 8, 677-689.
- HUSELID, M. A. (1995), "The impact of human resource management practices on turnover, production and corporate financial performance", *Academy of Management Journal*, 38, 635-672.
- JONES, G. ve WRIGHT P.M. (1992), "An Economic Approach to Conceptualizing the Utility of Human Resource Management Practices", G. Ferris ve K. Rowland (der.), *Research in Personnel and Human Resources* içinde, JAI Press, Greenwich.
- KACMAR, K.M., BOZEMAN, D.P., CARLSON, D.S., ve W.P. ANTHONY (1999), "An examination of the perceptions of organizational politics model: replication and extension", *Human Relations*, 52, 383-416.
- KHILJI, S. E. ve WANG, X. (2006), "'Intended' and 'implemented' HRM: The missing linchpin in strategic human resource management research", *International Journal of Human Resource Management*, 17, 1171-1189.

- KINICKI, A. J., CARSON, K. P., ve BOHLANDER, G. W. (1992), "Relationship between an organization's actual human resource efforts and employee attitudes", *Group and Organization Management*, 17, 135-152.
- LADO, A. ve WILSON C.C. (1994), "Human resource system and sustained competitive advantage: A Competency based perspective", *Academy of Management Journal*, 19, 699-727.
- LAM, W., CHEN, Z. ve TAKEUCHI, N. (2009), "Perceived human resource management practices and intention to leave of employees: the mediating role of organizational citizenship behavior in a Sino-Japanese joint venture", *The International Journal of Human Resource Management*, 20(11), 2250-2270.
- MACDUFFIE, J. P. (1995), "Human resource bundles and manufacturing performance: Organizational logic and flexible production systems in the world auto industry", *Industrial and Labor Relations Review*, 48, 197-221.
- MOBLEY, W.H., HORNER, S.O., ve A.T. HOLLINSWORTH, (1978). An evaluation of precursors of hospital employee turnover. *Journal of Applied Psychology*, 63, 408-414.
- MORRISON, E.W. (1996), "Organizational citizenship behavior as a critical link between HRM practices and service quality", *Human Resource Management*, 35(4), 493-512.
- PAAUWE, J.ve RICHARDSON, R. (1997), "Introduction to special edition on HRM and performance", *International Journal of Human Resource Management*, 8, 257-262.
- PFEFFER, J. (1994), *Competitive Advantage Through People*, Boston, MA Harvard Business School.
- POON, J.M.L.(2004), " Effects of performance appraisals politics on job satisfaction and turnover intention", *Personnel Review*,33(3), 322-34.
- PURCELL, J. ve HUTCHINSON, S. (2007), "Front-line managers as agents in the HRM performance causal chain: theory, analysis and evidence", *Human Resource Management Journal*, 17(1), 3-20.
- RYAN, M.A., SCHIMT, M.J., ve R. JOHNSON (1996), "Attitudes and effectiveness: Examining relations at an organizational level", *Personnel Psychology*, 49, 853-882.
- SHAW, J.D., DELERY, J.E., JENKINS, G.D., ve N. GUPTA (1998), "An organizational level analysis of voluntary and involuntary turnover", *Academy of Management Journal*, 41, 511-525.
- SHORE, L. M. ve WAYNE, S. J. (1993), "Commitment and employee behavior: Comparison of affective commitment and continuance commitment with perceived organizational support", *Journal of Applied Psychology*, 78, 774-780.
- SINGH, K. (2004), 'Impact of HR practices on perceived firm performance in India'. *Asia Pacific Journal of Human Resources* , 42(3), 301-317.
- ŞİMŞEK, Ö. F., (2007), *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş*, Ankara: Ekinoks Yayınları
- STINGHAMBER, F. ve VANDENBERGHE, C. (2003), "Organizations and supervisors as sources of support and targets of commitment: A longitudinal investigation", *Journal of Organization Behavior*, 24(3), 251-270.
- STOREY, J. (1992), *Developments in the management of human resources*, Oxford: Blackwell Publishing,
- TRUSS, C. (2001), "Complexities and controversies in linking human resource management and organizational outcomes", *Journal of Management Studies*, 38(8), 1121-1150.
- TSAUR, S.H.ve LIN, Y.C. (2004), "Promoting service quality in tourist hotels: the role of HRM practices and service behaviour", *Tourism Management*, 25, 471-481.
- ULRICH, D. (1998), "A mandate of human resources", *Harvard Business Review*, 76, 124-134.
- WERNER, J.M. (2000), "Implications of OCB and contextual performance for human resource Management", *Human Resource Management Review*, 10(1), 3-24.
- WHITENER, E. M. (2001), "Do 'high commitment' human resource practices affect employee commitment? A cross level analysis using hierarchical linear modeling", *Journal of Management*, 27, 515-536.

WRIGHT, P.M., McMAHAN G. C., ve McWILIAMS, A. (1994), "Human Resource and Sustained Competitive advantage: A resource based perspective", *International Journal of Human Resource Management*, 5, 301-326.

EK 1 Araştırmanın Ölçekleri

Değişkenler	Faktör Yüklere
Performans Değerleme	α:.85
Çalıştığım kurumda performans değerlendirme sonuçları çalışanlarla paylaşılır	.63
Performans değerlendirme kriterleri çalışanlarla birlikte belirlenir	.78
Çalıştığım kurumda performans değerlemede işle ilgili kriterler ön plandadır	.83
Bu kurumda terfilerde başarı esas alınır	.81
Personel Seçme ve Yerleştirme	α:.87
Çalıştığım kurumda işgücü seçme ve yerleştirme süreci adil (tarafsız) gerçekleştirilir.	.68
Çalıştığım kurumda işgücü seçme ve yerleştirme sürecinde adam kayırmacılık yapılmaz	.70
Çalıştığım kurumda yeni bir eleman yerleştirileceği zaman istihdam öncesi yetenek testleri kullanılır	.65
İşgücü seçiminde potansiyel yeni eleman işin ve kurumun ihtiyaçlarına göre gerçekçi olarak seçilir	.75
Çalıştığım kurum işgücü seçiminde yapılandırılmış ve standart mülakat tekniğini kullanır	.67
Eğitim ve Geliştirme	α:.83
Bu kurumda çalışanlar düzenli olarak eğitim alırlar	.73
Bu kurumda çalışanların ihtiyaçlarına göre eğitim gerçekleştirilir	.71
Bu kurumda eğitim programlarının amaçlarına ulaşım ulaşmadığı değerlendirilir	.67
Çalıştığım kurum beceri ve yeteneklerimi geliştirmek için bana eğitim fırsatı sağlıyor	.66
Bu kurum çalışanın gelişimine önem verir	.67
Ücretlendirme	α:.77
Maddi ödül uygulamaları beklentilerimle örtüşmektedir	.63
Bu kurumda çalışanın ihtiyaçlarını karşılamak için verilen maddi teşvikler sürekli gözden geçirilir	.68
İş Analizi	α:.73
Çalıştığım kurumda iş analizi yapılmaktadır	.69
Bulduğum pozisyona ait iş tanımım açık ve anlaşılırdır	.56
İş tanımını periyodik olarak güncellenmektedir.	.57
İnsan Kaynakları Biriminin Saygınlığı	α:.75
Kurumdaki insan kaynakları birimi işinde uzmandır	.70
İnsan kaynakları birimi kurumun başarısında önemli bir rol oynamaktadır	.59
İnsan kaynakları birimi kurumun kaynaklarını boşa harcıyor	.63
Algılanan İş Performansı	α:.89
Kurumumun kurallarına ve prosedürlerine uyarım	.49
Kaliteli iş üretimim	.57
İşimi doğru yapmak konusunda prensipliyim	.59
İş Konumunun Uygunluğu	α:.79
İşim kariyer gelişimime fırsat sağlamaktadır	.45
İşim bende kişisel başarı hissi yaratıyor.	.50
İşimle ilgili görevlerim zorlu ancak fırsatlarla doludur.	.55

İşim karşılığında hak ettiğim ücreti alıyorum	.43
İşim karşılığında aldığım ücret işi yan ödemeler tatmin edicidir	.41
İşten Ayrılma Niyeti	a:.85
Şu andaki işimden sıkı sık ayrılmayı düşünüyorum	.56
Gelecek yıl büyük ihtimalle yeni bir iş arıyor olacağım	.46
Bulabildiğim ilk fırsatta bu kurumdan ayrılacağım	.43

Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri: Ampirik Bir Tetkik

Prof. Dr. İsmail ÖZSOY

Fatih Üniversitesi, İ.İ.B.F., Ekonomi Bölümü, İSTANBUL

Öğr. Gör. Birol GÖRMEZ

Fatih Üniversitesi, İ.İ.B.F., Ekonomi Bölümü, İSTANBUL

Seden MEKİK

Fatih Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İSTANBUL

ÖZET

Faizsiz/İslami Bankacılık ya da Katılım Bankacılığı dünya finans piyasasındaki payını gün geçtikçe artırmaktadır. Bazı geleneksel bankaların, faizsiz bankacılık işlemleri yapmak üzere kendi bünyelerinde birimler açtıkları görülmektedir. Türkiye dışındaki faizsiz bankaların niçin tercih edildiğini araştıran birçok çalışma yapılmış olmasına rağmen Türkiye’deki katılım bankalarının niçin tercih edildiğine dair yapılan çalışma sayısı yok denecek kadar azdır. Bu çalışmanın hedefi; Türkiye’deki katılım bankalarının niçin tercih edildiğine ilişkin literatüre katkıda bulunmaktır. Bu amaçla; Bolu ilindeki üç ayrı katılım bankasının müşterileri arasından örnek kütle seçilmiştir. 217 kişiden oluşan örnek kütle üzerinde anket tekniği uygulanarak veri toplanmıştır. Elde edilen verilere açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Bulgularımıza göre; katılımcıların katılım bankası tercihlerini etkileyen en önemli faktör “hizmet/ürün kalitesi”dir. Bu faktörün ardından, sırasıyla “İmaj ve Güven”, “Personel Kalitesi” ve “Dini/Çevresel motivasyonlar” faktörleri gelmektedir.

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankacılığı, Faizsiz Bankacılık, İslami Bankacılık, Faktör Analizi, Türkiye

JEL Sınıflaması: G21

Reasons for Preference of Participatory Banks in Turkey: An Empirical Investigation

ABSTRACT

Interest-Free/Islamic Banking or Participatory Banking has been increasing its share in the world financial market. Although many researches about the reasons for preference of interest-free banks abroad Turkey have been conducted so far, the number of the studies related to the reasons for preference of participatory banks in Turkey is comparatively very low. This study is intended to contribute to the literature in question. To this effect; a sample of 217 participants was selected among the customers of three participatory banks in Bolu province in Turkey. The data was collected through conducting a survey. An exploratory factor analysis was run on the data. According to our findings, the principal factor affecting the participants’ preference of participatory banks is “Product/Service Quality”. “Image and Trust”, “Personnel Quality”, “Religious/Environmental Motivations” are the succeeding ones.

Key Words: Participatory Banking, Interest-Free Banking, Islamic Banking, Factor Analysis, Turkey.

JEL Classification: G21

I. Giriş

Finansal piyasalarda fonların daha hızlı, daha kolay ve daha çok miktarda ihtiyaç sahibine ulaştırılabilmesinin gereklerinden birisi söz konusu piyasada

işlem gören finansal araçların çok çeşitli olmasıdır. Bir ülkede işlem gören finansal araçların belli tür ve sayı ile sınırlanmamış olması, her türlü talebi karşılayacak ölçüde yeterli araç çeşidinin varlığı o ülkedeki finansal gelişmişlik açısından önemlidir (Afşar, 2006: 25). Katılım bankaları, söz konusu araç çeşitliliğine önemli derecede katkı sağlayan finans kuruluşlarıdır.

Temel yapısı itibariyle faizsiz bankacılığı/katılım bankacılığını, parasal işlemlerle mal ve hizmet hareketlerinin birbirine sıkı sıkıya bağlandığı, her para hareketinin mutlaka bir mal veya hizmete karşılık geldiği; gelirin ise, kâr ve zarar ortaklığı esasına göre bölüştüğü bir sistem olarak tanımlamak mümkündür. Geleneksel bankacılıkta para bir mal gibi değerlendirilir. Alınır ve satılır. Örneğin, mudilerden tedarik edilen 10 lira, 15 liraya ihtiyaç sahiplerine satılabilir. Faizsiz bankacılıkta ise durum farklıdır. Para, para karşılığında ancak eşit miktarda değişilir. Yani faizsiz olarak ödünç verilir. Örneğin, mudilerden tedarik edilen 10 lira ancak 10 liraya ihtiyaç sahiplerine satılabilir. Eğer paradan para kazanılmak isteniyorsa, bu kazancın mutlaka topluma sunulan bir hizmet veya malın değerindeki bir artışa karşılık gelmesi gerekir. Yani bir parasal işlemde para tarafındaki bir artışın, mal veya hizmet tarafındaki reel bir artışla dengelenmesi gerekir.

Faizsiz/İslami bankacılık ya da Türkiye’de kullanılan ismiyle Katılım Bankacılığı; faizden uzak durma şeklindeki dini hassasiyet nedeniyle geleneksel bankalara yatırılmayan fonların faizsiz yöntemlerle toplanması ve bu fonların fon ihtiyacı olanlara yine faizsiz yöntemlerle kullandırılması şeklinde ortaya çıkan ihtiyacı karşılamak üzere tesis edilmiş kurumlardır. Yani katılım bankalarının en önemli katkıları; bazı insanların faizden sakınması nedeniyle atıl duran ve mali sisteme girmeyen fonları iktisadi hayata kazandırmış olmalarıdır. Söz konusu ihtiyacın en çarpıcı örneği 1970’li yıllarda yaşanmıştır. 1970’li yıllarda birçoğunda ağırlıklı olarak Müslümanların yaşadığı OPEC ülkelerinin petrol gelirleri artmıştır. Bu ülkelerin gelir düzeyindeki artış bir yandan bu gelirlerin nasıl değerlendirileceği sorununu; diğer yandan ise bu ödemeleri yapan petrol alıcısı ülkeler için ödenen paraların geriye döndürülmesi konusunu ön plana çıkarmıştır (Akın, 1986: 4). Bu durum ise faizsiz bankacılığa olan ilgiyi artırmıştır. Dünya finans piyasasının bu çok önemli ihtiyacını karşılamak üzere modern finansal hizmetlerin İslam hukukunun prensipleri çerçevesinde değerlendirilmesine ilişkin ilk teorik çalışmalar 1963-1967 yılları arasında Mısır’da yapılmıştır. Bankacılık sistemi ve İslam hukuku alanında uzman kişilerden oluşan heyetin görüşleri doğrultusunda bu bankaların hem fon toplama hem de fon kullandırma aşamalarında kullanabilecekleri yöntemler ve ürünler tespit edilmiştir. Günümüz uygulayıcıları arasında Citibank, Barclays Bank, Commerzbank gibi geleneksel bankaların da bulunduğu faizsiz bankacılık işlemlerine Güney Afrika’dan Kazakistan’a; ABD’den Pakistan’a kadar uzanan bir coğrafyada ve yaklaşık 60 ülkede rastlanmaktadır. 2010 yılı itibari ile 300’den fazla faizsiz banka 250 bin çalışanı ile 75 ülkede faaliyet göstermektedir. Faizsiz bankacılık fonları ile ilgili değişik tahmini istatistiklerden çıkan sonuç faizsiz bankaların dünya finans piyasasındaki toplam hacminin 550 milyar dolar

seviyesinde olduğunu ortaya koymaktadır (Sarı, 2010: 36). Ortodoğu, Güney Asya ve Hindistan yarımadası bir katılım bankacılığı merkezi haline gelmiştir.

Türkiye'deki serüvenine ise 1985 yılında başlayan katılım bankacılığı¹ yirmi yedinci yılını doldurmak üzeredir. Türkiye'de günümüze kadar 6 adet katılım bankası kurulmuştur. Bugün itibariyle ise 4 adet katılım bankası faaliyet göstermektedir. Katılım bankaları yolu ile körfez sermayesinin yurda çekilmesi amacı başlangıçta ön planda iken daha sonra faize sıcak bakmayan kesimin elindeki atıl fonların ekonomiye kazandırılması amacının ön plana çıktığı görülmektedir (Önal, 2000: 16). Dünya finans piyasasındaki gelişimine paralel bir şekilde katılım bankalarının Türkiye'deki şube sayısı gün geçtikçe artmaktadır. Bu durum, katılım bankalarının ürünlerine olan talebin, katılım bankalarının müşteri sayısının ve katılım bankalarının bankacılık sektörü içindeki payının gün geçtikçe arttığını göstermektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse; modern İslami bankacılık ya da katılım bankacılığı, ortaya çıktığı birkaç on yıl öncesinden günümüze kadar geleneksel finansal sistem içerisinde kendisine başarılı bir şekilde yer edinmiştir (Lee vd. 2007: 244).

II. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Katılım bankaları, geleneksel finansal sistem içerisindeki yerlerini korumak ve büyütme; yani, hem mevcut müşterilerini ellerinde tutmak hem de müşteri portföylerini genişletme zorundadırlar. Ancak, Türkiye bankacılık sektöründeki rekabet gün geçtikçe şiddetlenmektedir. Bu durum müşteri memnuniyetini daha önemli hale getirmektedir. Müşteri memnuniyeti, modern pazarlama düşüncesinin özellikle de hizmet endüstrisine ilişkin alanında giderek artan bir şekilde önemli bir unsur olarak görülmeye başlanmıştır (Bejou vd 1998: 170). Müşteri memnuniyeti, bir ürün veya hizmet kullanıldıktan sonra o ürün ve hizmet hakkında edinilen kanaat ve his olarak tanımlanmaktadır (Solomon, 1996: 346; Wells vd 1996: 411). Memnun bir müşterinin, o ürünü tekrar satın alması ve ürün hakkında çevresine pozitif mesaj vermesi memnuniyetin neticesi olarak gözlenen genel tüketici davranışıdır. Memnun olmayan müşterinin ilgili mal ya da hizmet hakkında veya firma hakkında çevresine olumsuz bildirimde bulunması, alternatif ürünleri tercih etmesi muhtemeldir. Bu sebeple, müşteri memnuniyetini sağlamak işletmeler için bir mecburiyet olarak ortaya çıkmaktadır (Gulledge, 1996: 8). Müşteri memnuniyeti, bankaların rekabet gücünü belirleyen en önemli faktörlerden birisi haline gelmiştir (Bartell, 1993: 17). Müşteri memnuniyetinin sağlanması ise, ilk etapta, müşterilerin hangi faktörleri dikkate alarak katılım bankalarının ürünlerini tercih ettiklerini bilmeyi zorunlu kılmaktadır. Esasında, finansal hizmet sektörü için mevcut sorun hem mevduat sahibi hem de kredi kullanan müşterilerin finansal hizmetlere ilişkin seçimlerini neye dayanarak yaptıklarını belirlemektir (Boyd vd 1994: 9).

Türkiye'deki geleneksel bankaların ve Türkiye dışındaki faizsiz bankaların ürün ve hizmetlerinin tercihini etkileyen faktörleri tespiti yönelik

¹ Dünyada daha çok "İslami Banka" olarak bilinen faizsiz finans kuruluşlarına, Türkiye'de 2005 yılına kadar "Özel Finans Kurumu"; 2005 yılından sonra ise "Katılım Bankası" ismi verilmiştir.

bilimsel çalışma sayısı oldukça çoktur. Ancak, Türkiye’deki katılım bankalarının ürün ve hizmetlerinin niçin tercih edildiğine dair yapılan akademik çalışmaların sayısı ise yok denecek kadar azdır.² İşte bu çalışmanın amacı ilgili literatüre bir miktar da olsa katkıda bulunmaktır.

Bu amaca uygun olarak, Bolu ilindeki üç ayrı katılım bankasının müşterileri arasından bir örnek kütle alınmıştır. Örnek kütleye anket tekniği uygulanarak veri toplanmıştır. Toplanan veriye açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Literatür taramasından sonra bu analizin sonuçlarına yer verilmiştir.

III. Literatür İncelemesi

Bankanın güvenilirliği, işlemlerin tamamlanmasındaki hız ve etkinlik, bankanın imajı, bankanın şube sayısı ve konumu, masrafların düşük olması ve uygun oranlarda kredi imkânı, şube içerisindeki fiziksel imkânlar, banka personelinin bilgisi, banka personelinin yakın ilgisi müşterilerin banka tercihlerini etkileyen başlıca faktörler olarak sıralanmaktadır (Sarı, 2010: 95-100).

Türkiye’de şu ana kadar çok az incelenmiş olmakla birlikte, hem Türkiye’de hem de diğer bazı ülkelerde faizsiz/İslami bankaların tercih edilmesini etkileyen faktörleri belirlemek üzere yapılan çalışmaların bazıları şöyledir:

Lee vd’nin (2011), Pakistan’ın Peshawar ve İslamabad şehirlerinde yaptıkları anket çalışmalarından elde ettikleri bulgulara göre müşteriler, ağırlıklı olarak, şeriat yasalarına uygun hareket etmeleri nedeniyle İslami bankaları tercih etmektedirler.

Marimuthu vd (2010), Malezya’da yaptıkları bir çalışmada İslami bankacılığın tercih edilmesini etkileyen faktörleri incelemişlerdir. Çalışmanın neticesine göre, katılımcılar önem sırasına göre, maliyet-fayda karşılaştırması, hizmet dağıtımı, etkinlik, arkadaş/akraba tavsiyesi gibi etkenlere bağlı olarak İslami bankaları tercih etmektedirler.

Erol vd (1989), Ürdün’de yaptıkları bir çalışma ile geleneksel ve İslami bankaların tercih edilmesini etkileyen faktörleri araştırmışlardır. 434 kişi ile yapılan anket neticesinde hızlı ve etkin hizmet, bankanın tanınırlığı, imajı ve güvenilirliği, bankanın gizlilik prensibine bağlılığı en etkili üç faktör olarak belirlenmiştir. Mevduat getirisi, arkadaş/çevre etkisi ve dini sebepler müşterilerin banka seçiminde göz önünde bulundurdıkları diğer faktörler olarak belirlenmiştir.

Omer (1992), doktora çalışmasında, İngiltere’de İslami bankaların tercih edilmesini etkileyen faktörleri incelemiştir. İngiltere’de ikamet eden 300 Müslüman ile yapılan anket sonuçlarına göre Müslümanlar çoğunlukla dini sebeplerden ötürü İslam bankalarını tercih etmektedirler.

Haron vd (1994), toplamda 301 müşteri ile Malezya’da yaptıkları anket çalışmasında Müslüman ve Müslüman olmayan banka müşterilerinin banka tercihlerini belirleyen faktörleri araştırmışlardır. Araştırma neticesinde seçim kriterleri açısından Müslüman ve Müslüman olmayan müşteriler arasında anlamlı

² T.C. Yüksek Öğretim Kurulu Ulusal Tez Merkezi kayıtları, ulakbim veri tabanı da dâhil olmak üzere çalışmakta olduğumuz üniversitenin üyesi olduğu birçok veritabanı dikkate alınarak bu sonuca varılmıştır.

bir fark olmadığı saptanmıştır. Müslümanların ancak % 40'lık bir kısmının dini sebeplerden ötürü İslam bankalarını tercih ettikleri belirlenmiştir. Dini tercihleri ne olursa olsun, müşterilerin, işlemlerin süratle tamamlanmasını arzu ettikleri, yardımsever personel ve kaliteli hizmet konusunda hassas oldukları bulgusuna ulaşmışlardır.

Metawa vd (1998), Bahreyn'de, İslam bankalarının müşterilerinin banka tercihlerini etkileyen faktörleri belirlemek amacı ile 300 kişi ile anket yapmışlardır. Yaptıkları çalışmada, müşterilerin öncelikli olarak İslami finans prensiplerine bağlılığı; ikinci olarak ise yatırdıkları paranın getiri oranını dikkate alarak banka tercihinde buldukları sonucuna varmışlardır. Ayrıca, müşterilerin İslam bankalarının hizmetlerinden memnun oldukları yüksek hizmet maliyetlerinden ise şikâyetçi oldukları tespit edilmiştir.

Naser vd (1999), Ürdün'de, İslam bankası müşterisi olan 206 kişi üzerinde uyguladıkları bir anket çalışması ile müşterilerin İslam bankalarından memnuniyet derecelerini ve bu bankaları tercih etmelerini belirleyen faktörleri araştırmışlardır. Kurum imajı/bankanın tanınırlığı, dini sebepler, diğer bankalardan alınan hizmetlerin İslam bankalarınca da karşılanıyor olması bu bankaların tercih edilmesini etkileyen faktörler olarak belirlenmiştir.

Karakaya vd (2004), Türkiye'deki katılım bankalarının müşterilerinin banka tercihinin belirleyen faktörleri araştırmak, finansal araçların kullanım derecesini ve müşteri memnuniyetini ölçmek amacıyla bir çalışma yapmışlardır. Müşterilerin banka tercihlerini belirleyen faktörler, sırasıyla, İslami nedenler, kurumun imajı, aile ve arkadaş etkisi olarak belirlenmiştir. Getiri oranlarının etkisi ise en son sırada yer almıştır.

Okumuş (2005), katılım bankası müşterilerinin banka seçim kriterlerini araştırmak amacıyla, Türkiye'de, 161 adet katılım bankası müşterisini kapsayan bir anket çalışması yapmıştır. Seçim kriterlerinin en önemlisi olarak "dini nedenler" belirlenirken, geleneksel bankalardan alınan hizmetlerin katılım bankaları tarafından da verilmesi ikinci; personelin yakın ilgisi ise üçüncü sebep olarak tespit edilmiştir.

Dusuki vd (2007) tarafından Malezya'nın dört ayrı bölgesinde 750 katılımcı ile gerçekleştirilen anket çalışmasında müşterilerin İslam bankalarını tercih etme sebepleri araştırılmıştır. Personelin bilgili, yetenekli, samimi ve saygılı olması en önemli sebep olarak tespit edilmiştir. Şubenin ev veya iş yerine yakın olması, kredi oranları ise tercihi belirleyen diğer faktörler olarak belirlenmiştir.

Amin (2008) tarafından Malezya'da İslami bankaların tercih edilme sebepleri üzerine yapılan çalışmada, sırasıyla, bankanın faizsiz oluşu, uyguladığı düşük kredi oranları, şeffaf olması, yüz yüze finansman sağlaması müşterilerin tercihlerini etkileyen faktörler olarak belirlenmiştir.

Apil (2009) tarafından Türkiye'deki katılım bankaları üzerine yapılan bir araştırmada katılım bankacılığının imajı, şube personeli ile yakın ilişkiler ve müşteri hizmet kalitesi müşterilerin katılım bankacılığını tercih etmesini etkileyen faktörler olarak belirlenmiştir. Bu faktörlerin yanı sıra, dini hassasiyetler,

güvenilir arkadaş ve yakınların tavsiyeleri de müşterileri katılım bankalarına yönlendiren faktörler olarak tespit edilmiştir.

Gerrard vd (1997) tarafından Singapur’da 190 kişi ile yapılan bir anket çalışmasına göre ankete katılan Singapurlu Müslümanların % 62,1’i yeterli veya rekabet edebilir düzeyde getiri sağlamlasalar dahi fonlarını İslami bankalarda tutmaya devam edeceklerini bildirmişlerdir. Bu durum, söz konusu katılımcıların İslami bankaları dini sebeplerle tercih ettikleri şeklinde yorumlanmıştır. Hızlı ve etkin bankacılık hizmetleri ve gizlilik banka tercihinde en etkili diğer faktörler olarak belirlenmiştir.

Zainuddin vd (2004), 23 adet Malay banka müşterisi ile yaptıkları bir çalışmada, katılımcıların banka tercihlerini etkileyen en önemli faktörlerin dini motivasyon ve akraba-arkadaş-eş yönlendirmesi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Othman vd (2001) tarafından Kuveyt İslam Bankacılığı üzerine gerçekleştirilen bir çalışmaya göre dini ve kültürel faktörler İslam bankacılığının tercih edilmesinde en etkili faktörler olarak belirlenmiştir.

Wakhid vd (2007), Endonezya’daki İslami bankaların müşteri hizmetleri kalitesine ilişkin yaptıkları çalışmada dini sebeplerin İslami bankaların benimsenmesindeki en önemli faktör olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Bhatti vd (2010), Pakistan’da, İslami bankaların hizmetlerinden yararlanan 120 kişiye bu bankaları tercih etme sebeplerini sormuşlardır. Dini sebepler ve kârlılık en etkili sebepler olarak belirlenmiştir. Bu faktörlerin yanı sıra, düşük maliyet, personelin yakınlığı diğer etkili faktörler olarak belirlenmiştir.

Gait vd (2009a) dini ve toplumsal faktörlerin İslami bankaların ürünlerinin tercih edilmesindeki en etkili faktörler olduğunu tespit etmişlerdir.

Gait vd (2009b) Libya’daki ticari/kurumsal kişilerin İslami bankalarla olan ilişkileri üzerine yaptıkları bir başka çalışmada dini sebeplerin İslami bankaların tercih edilmesindeki en etkili faktör olduğunu tespit etmişlerdir. Dini faktörün yanı sıra kârlılık, işletme desteği ve benzersiz hizmetler adı altında toplanan faktörlerin de etkili olduğu saptanmıştır.

Al-Ajmi vd (2009), Bahreyn’deki İslami ve geleneksel bankaların tercih edilmesinde etkili olan faktörleri araştırmak amacıyla 655 kişi üzerinde bir anket çalışması uygulamışlardır. Dini inanç, sosyal sorumluluk, hizmet kalitesi, etkinlik, personel durumu ve kolay ulaşım banka tercihinde etkili faktörler olarak tespit edilmiştir.

Hegazy (1995), 400 müşteri ile yaptıkları anket çalışmasında İslam bankalarının ve geleneksel bankaların tercihinde etkili olan faktörleri araştırmışlardır. İslam bankalarının seçiminde en etkin faktör arkadaş/akraba tavsiyesi olarak belirlenmiştir. Bu faktörün yanı sıra, hizmet dağıtımındaki hız ve etkinlik, banka şubesine ulaşımın kolaylığı, banka personelinin yaklaşımı, kârlılık durumuna bakmaksızın bankanın topluma hizmet etme vizyonu İslami banka tercihinde etkili olan faktörler olarak belirlenmiştir.

Metwally (1996), Kuveyt, Suudi Arabistan ve Mısır’da 385’er kişi ile yaptığı telefon görüşmeleri ile bu ülkelerde katılımcıların banka tercihlerini

etkileyen faktörleri tespit etmeye çalışmıştır. Katılımcıların İslam bankası tercihlerini etkileyen faktörler din, etkinlik ve geleneksel hizmetler olarak belirlenmiştir.

Ahmad vd (2002), Malezya’da toplamda 45 adet finans direktörü, finans müdürü ve finans genel müdürü ile yaptıkları bir anket çalışmasında, bu yöneticilerin bakış açısından Malezya’daki geleneksel ve İslami bankaların tercih edilme sebeplerini incelemişlerdir. Kârlılık ve hizmet kalitesi gibi iktisadi faktörlerin banka tercihinde dini sebeplerden daha baskın faktörler oldukları tespit edilmiştir.

Laroche vd (1986), yaptıkları çalışmada, yardımsever personel, hizmet süresi, ulaşım ve etkin hizmet faktörlerinin banka tercihinde etkili olduğunu tespit etmişlerdir.

Kaynak (1986) banka müşterilerine ve banka yöneticilerine “Sizin tercihlerinize göre ideal bir banka nasıl olmalıdır?” sorusunu sormuş; müşteriler en önemli faktör olarak hızlı ve etkin servis arzu ettiklerini bildirirken, banka yöneticileri ise ün ve prestij konusunu esas faktör olarak bildirmişlerdir.

IV. Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri: Bolu İli Örneği

A. Evren ve Örneklem

Bu çalışmanın evrenini, Türkiye’nin Bolu ilinde yerleşik ve katılım bankalarının ürün ve hizmetlerini kullanan tüm müşteriler oluşturmaktadır. Evrenin tümüne ulaşmak çok zor olduğu için evreni temsil etme yeteneği olan bir örnek külenin belirlenmesi tercih edilmiştir.

Örnek kütle, Türkiye’nin Bolu ilçesindeki üç ayrı katılım bankasının müşterileri arasından seçilmiştir.³ Örneklem yöntemi olarak ise tesadüf olmayan örneklem yöntemlerinden birisi olan kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Anket çalışmamızın daha hızlı ve daha güvenilir bir şekilde yürütülmesi için anket uygulamasının tarafımızca gerçekleştirilmesi plânlanmıştır. Bu sebeple; hâlihazırda bir katılım bankasında çalışmakta olan bu makalenin yazarlarından birisinin çalıştığı bir ilden örnek külenin seçilmesinin daha uygun olacağı düşünülmüştür. Dolayısıyla, örnek kütle Bolu ilinden alınmıştır.

Örneklemi oluşturan katılımcıların demografik özellikleri şöyledir:

Müşteri türü: Katılımcıların 125’i (yaklaşık % 58) bireysel müşteri; 92’si ise (yaklaşık % 42) ticari müşteridir. Katılım bankaları, bireysel müşterilere yönelik ürünlerin yanı sıra ticari müşterilere yönelik ürünler de arz ettiklerinden ankete katılanların bireysel ve ticari müşterilerden oluşmaları anket sonuçlarının daha güvenilir olması açısından uygundur.

Müşteri olma süresi: Katılımcıların 30’u (yaklaşık % 14) 2 yıldan az; 54’ü (yaklaşık % 25) 2-5 yıl arası; 133’ü ise (yaklaşık % 61) 5 yıldan daha fazla süre ile katılım bankalarının ürünlerini kullanmaktadırlar. Yani, katılımcıların

³ Anket uygulamasının yapıldığı esnada dördüncü katılım bankasının Bolu şubesi henüz kuruluş aşamasında olduğu için ilgili katılım bankasının müşterilerine anket uygulaması yapılamamıştır.

yaklaşık % 86’sı 2 yıldan daha fazla bir süredir katılım bankalarının ürün ve hizmetlerini kullandıklarını belirtmişlerdir. Bir başka ifade ile; katılımcıların % 86’sı katılım bankalarının tüm ürünlerinin özelliklerini ve hizmet kalitelerini diğer geleneksel bankaların ürünleri ve hizmet kaliteleri ile karşılaştırılabilmek ve böylelikle bilinçli banka tercihinde bulunabilmek için yeteri süredir katılım bankalarının müşterisidirler. Bu durum da araştırma sonucumuzun güvenilirliğine olumlu yönde etki etmektedir.

Yaş: Katılımcıların 42’si (yaklaşık % 19) 15-24 yaş; 83’ü (yaklaşık % 38) 25-34 yaş; 56’sı (yaklaşık % 26) 35-44 yaş; 36’sı (yaklaşık % 17) 45 ve üstü yaş aralığındadır.

Cinsiyet: Katılımcıların 84’ü (yaklaşık % 39) kadın; 133’ü (yaklaşık % 61) erkektir.

Medeni durum: Katılımcıların 142’si (yaklaşık % 65) evli, 75’i (yaklaşık % 35) bekârdır.

Eğitim seviyesi: Katılımcıların 22’si (yaklaşık % 10) ilkokul; 20’si (yaklaşık % 9) ortaokul; 96’sı (yaklaşık % 44) lise; 79’u (yaklaşık % 37) lisans mezunudur.

Gelir durumu: Katılımcıların 22’si (yaklaşık % 10) 500 TL ve daha az; 30’u (yaklaşık % 14) 501-1000 TL; 60’ı (yaklaşık % 28) 1001-1500 TL; 22’si (yaklaşık % 10) 1501-2500 TL; 29’u (yaklaşık % 13) 2501-5000 TL; 54’ü (yaklaşık % 25) 5001 TL ve daha fazla gelir seviyesine sahiptir.

Geleneksel bankaların müşterisi olma durumu: Katılımcıların 122’si (yaklaşık % 56) “sadece katılım bankaları ile çalışıyorum”; 95’i (yaklaşık % 44) “klasik bankalar ve katılım bankalarının her ikisiyle birlikte çalışıyorum” demiştir. Bu dağılım birkaç açıdan yorumlanabilir. Birincisi; katılımcıların katılım bankalarının yanı sıra geleneksel bankalar ile de çalışıyor olmaları her iki banka türünün ürünleri hakkında karşılaştırma yapabilecek bilgiye sahip olduklarını gösterir. İkincisi, katılımcıların her iki banka türü ile de çalışıyor olması her iki banka türünün de kendilerine hitap eden bir takım özelliklerinin olduğuna işaret eder. Bir başka ifade ile; her iki banka türünün ürün ve hizmet yelpazelerini daha da genişletmelerinin gerektiğini ortaya koyar.

Kullanılan bankacılık hizmetlerine göre dağılım: Katılımcılar, kullandıkları katılım bankacılığı ürün ve hizmetlerinin neler olduğu sorusuna şu cevapları vermişlerdir: 138’i (yaklaşık % 64) kredi kartı; 34’ü tasarruf hesabı (yaklaşık % 16); 78’i (yaklaşık % 36) cari hesabı; 74’ü (yaklaşık % 34) kredileri; 52’si (yaklaşık % 24) ödemeleri; 66’sı (yaklaşık % 30) internet bankacılığını; 58’i (yaklaşık % 27) para transferi hizmetlerini; 36’sı (yaklaşık % 17) bankamatikleri; 48’i (yaklaşık % 22) kredi mektuplarını; 2’si (yaklaşık % 1) yatırım fonları hizmetini; 10’u (yaklaşık % 5) uluslararası finansal hizmetleri kullandığını belirtmiştir.

B. Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırmamızda veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Kullanılan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; Türkiye’de katılım bankacılığının tercih edilme sebeplerini sorgulayan ve 22 adet ifadeden oluşan bir ölçek vardır. Katılımcılardan, belirtilen ifadelere katılma derecelerini bir sıralı ölçek üzerinde göstermeleri istenmiştir (1=kesinlikle katılmıyorum; 2=katılmıyorum; 3=hiç bir fikrim yok; 4 =katılıyorum ve 5=kesinlikle katılıyorum). İkinci bölümde ise katılımcıların bazı demografik özelliklerini tespit etmeye yönelik sorular yer almıştır. Bu bölümde, ayrıca, katılımcılara katılım bankalarını niçin tercih ettikleri sorulmuştur. Bu amaçla, katılımcılara yedi ayrı seçenek sunulmuş ve bu seçenekleri en önemli sebepten (=1) en az önemli sebebe (=7) doğru sıralamaları istenmiştir. Anket örneği Ek.1’de verilmiştir. Anketin tamamı, Apil’in (2009) Türkiye Katılım Bankaları Birliği için yapmış olduğu “Türkiye Örneğinde Katılım Bankacılığına Müşteri Yaklaşımları” isimli araştırmasından alınmıştır. Apil, ilgili araştırmasında, Kaynak’ın (1986), Laroche vd.’nin (1986), Erol vd.’nin (1989) ve Haron vd.’nin (1994) çalışmalarından yararlanarak ilgili ölçeği oluşturduğunu ifade etmiştir.

Anket uygulaması, Türkiye’nin Bolu ilinde faaliyette bulunan üç ayrı katılım bankasının şubelerinde bu makalenin yazarlarından birisi tarafından katılımcılarla yüz yüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Toplamda 217 kişi anket formunu doldurmuştur. Uygulama 2012 yılının Temmuz ayında, her çalışma günü ve günün çeşitli saatlerinde gerçekleştirilmiştir. Söz konusu yazar, anket uygulaması esnasında katılımcılara anketin amacı ve kapsamı hakkında bilgi vermiş, katılımcıların anlamakta zorluk çektiği soruları cevaplandırmıştır. Böylelikle, anketin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi sağlanmıştır. Verilerin analizi için “SPSS for Windows 17,0” programı kullanılmıştır.

C. Bulgular ve Değerlendirme

İzleyen ilk bölümde, anketin ikinci bölümünde yer alan ve katılım bankalarının tercih edilme sebeplerini araştırmaya yönelik sıralama sorularından elde ettiğimiz bulgular; akabinde ise birinci bölümde kullandığımız ölçekten elde ettiğimiz bulgular betimsel olarak rapor edilmiştir. Son olarak ise kullandığımız ölçek açıklayıcı faktör analizine tâbi tutulmuş ve katılımcılarımızı katılım bankalarını tercih etmeye sevk eden faktörler belirlenmiştir.

D. Katılım Bankacılığı Tercih Sebepleri Sıralaması

Anketin ikinci bölümünde, katılımcılardan, katılım bankacılığını tercih etme sebeplerini sıraya koymaları istenmiştir. Sıralanması istenen sebepler sırasıyla şunlardır: Hizmet kalitesi, servis çeşitliliği, arkadaş ve akrabalarının etkisi, kâr payı ve ödeme imkânları gibi finansal sebepler, dinî hassasiyetler, şube personeli ile olan yakın ilişkilerim ve bankacılık prestiji. Katılımcılar en önemli gördükleri sebebe 1; en az önemli gördükleri sebebe ise 7 değeri vererek söz konusu yedi etkeni en önemliden en önemsiz doğru sıralamışlardır.

Tablo 1’de, katılımcıların her bir sebebe verdikleri değerler adet ve yüzdelik olarak özetlenmiştir. Ayrıca bu değerlerin genel ortalamalarından yararlanmak suretiyle sebepler en önemliden en önemsiz doğru sıralanmıştır.

Tablo 1: Katılım Bankacılığı’nın Tercih Sebepleri Sıralaması

	Katılım Bankacılığını Tercih Sebepleri	Hizmet kalitesi	Servis çeşitliliği	Arkadaş ve akraba çevremizin etkisi	Kar payı,cazip ödeme imkânları gibi finansal sebepler	Dini hassasiyetler	Şube personeli ile yakın ilişkilerim	Bankacılık prestiji
	Ortalama	2,608	4,410	4,175	5,474	3,165	2,875	5,10
	Sıralama	1	5	4	7	3	2	6
1.Sırada	Adet	90	18	14	0	50	52	0
	%	41,5	8,3	6,4	0	23	24	0
2.Sırada	Adet	25	36	15	16	47	60	18
	%	11,5	16,6	6,9	7,4	21,7	27,7	8,5
3.Sırada	Adet	25	14	59	13	42	31	32
	%	11,5	6,4	27,2	6	19,4	14,3	14,6
4.Sırada	Adet	48	18	41	18	29	29	40
	%	22,1	8,3	18,9	8,3	13,3	13,4	18,3
5.Sırada	Adet	18	59	28	37	16	31	24
	%	8,3	27,2	12,9	17,1	7,4	14,3	11
6.Sırada	Adet	8	46	39	71	10	10	26
	%	3,7	21,2	18	32,7	4,6	4,6	12,2
7.Sırada	Adet	3	26	21	62	23	4	77
	%	1,4	12	9,7	28,5	10,6	1,7	35,4

Not: Yüzdelerik değerler yaklaşık olarak yazılmıştır.

Tablo 1’de verilen genel ortalama değerlerine göre katılımcıların katılım bankalarını tercih etmelerini etkileyen en önemli sebep “hizmet kalitesidir” (2,608). Ortalama değerlere göre en önemli ikinci sebep ise “şube personeli ile yakın ilişkilerim” dir (2,875). “Dini hassasiyetler”, katılım bankalarını tercih etmedeki en önemli üçüncü sebep olarak belirlenmiştir (3,165). “Arkadaş ve akraba çevremizin etkisi” ortalama değerlere göre en önemli dördüncü sebep olarak belirlenmiştir (4,175). “Servis çeşitliliği” 4,410’luk genel ortalamasıyla beşinci; “Bankacılık Prestiji” 5,10’luk genel ortalamasıyla altıncı; “Kâr payı, cazip ödeme imkânları gibi finansal sebepler” ise 5,474’lük genel ortalamasıyla yedinci ön önemli sebep olarak tespit edilmiştir.

E. Ölçek Verileri Işığında Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri

Ölçeğin güvenilirliğinin tespiti için “Cronbach's alpha” güvenilirlik katsayısı kullanılmıştır. Nunnally (1976) kabul edilebilir güvenilirlik katsayısı olarak 0,60 ve daha üzerini önermiştir. Bire eşit “Cronbach's alpha” katsayısı ölçeğin evrensel bütünlüğünü temsil etmektedir. “Cronbach's alpha” katsayısı ölçekteki 22 ifadenin tümü için 0,956 olarak hesaplanmıştır. Bu katsayının 0,60'dan büyük ve özellikle de 1'e çok yakın olması bize tüm ölçeğin evrensel bütünlüğünün kabul edilebilir olduğunu göstermektedir. Buna dayanarak bu 22 ifadeli ölçeğin “Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri”ni Bolu ilinde temsil edebileceğini ifade etmek mümkündür. Ölçekte yer alan 22 adet ifadeye katılımcıların 1 ile 5 arasında verdikleri değerlerin ortalaması Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih sebepleri

İfadeler	Ortalama değerler
Şube personeli ile yakın ilişkilerim	4,17
Dini hassasiyetlerimin yönlendirmesi	4,04
İnsana saygı ve hürmet	3,93
Samimi ve yardımsever personel	3,92
Bilgili ve Becerikli Personel	3,90
Huzurlu çalışma ortamı	3,76
Müşteri beklentilerini tatmin eden bir hizmet yaklaşımı	3,67
Katılım bankası ve faizsiz kurum olarak imaj ve popüleritesi	3,66
Toplumsal katkıları (Bağış, burs ve toplumsal projelere destek vs.)	3,64
Sırdaş bankacılık	3,61
Müşteri hizmet kalitesi (Hızlı, etkin ve hatasız servis)	3,53
Bankacılık imaj ve popüleritesi	3,28
Başarılı bankacılık ve finans yönetimi	3,26
Güvenilir arkadaşlarının ya da çevremin tavsiyesi	3,22
Başka bankaların sağlamadığı bir kısım hizmetler ve imkânlar	3,22
Cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri	2,97
Uygunluk, rahat erişilebilirlik (Örn. Araç park imkânları, konfor vs.)	2,79
Nispeten daha yüksek kâr payı dağıtması	2,73
Cazip kredi ve ödeme imkânları	2,73
Ürün ve hizmet çeşitliliği	2,70
Kitlesele iletişim araçlarındaki reklamlar	2,68
Ev ve iş yerine yakınlık	2,67

Not: İfadeler, ölçek üzerinde 1’den 5’e doğru değerlendirilmiştir. (1=kesinlikle katılmıyorum ve 5=kesinlikle katılıyorum)

Katılımcılar, katılım bankalarını tercih etmelerinin en önemli sebebi olarak “Şube personeli ile yakın ilişkilerim (4,17)” seçeneğini göstermişlerdir. İkinci en önemli sebep “Dini hassasiyetlerimin yönlendirmesi (4,04)”; üçüncü en önemli sebep “İnsana saygı ve hürmet (3,93)”; dördüncü en önemli sebep “Samimi ve yardımsever personel (3,92)”; beşinci en önemli sebep ise “Bilgili ve Becerikli Personel (3,90)” seçenekleri ile temsil edilmiştir. Görüldüğü gibi, ilk beş sebep ağırlıklı olarak katılım bankası çalışanlarının nitelikleri ile ilişkilidir. Faize karşı duyarlılık anlamındaki dini hassasiyet de katılım bankalarının tercih edilmesinde etkili olan en önemli ilk beş sebep arasında yerini almıştır. Katılım bankalarını tercih etmede etkili olan son beş sebep ise sırasıyla “Nispeten daha yüksek kâr payı dağıtması (2,73)”, “Cazip kredi ve ödeme imkânları (2,73)”, “Ürün ve hizmet çeşitliliği (2,70)”, “Kitlesel iletişim araçlarındaki reklamlar (2,68)”, “Ev ve iş yerine yakınlık (2,67)” ifadeleri ile temsil edilmiştir. Bu veriler ışığında şu yorumlar yapılabilir: Katılımcıların banka personeli ile olan beşeri ve iş ilişkilerinden memnun olup olmamaları ve dini hassasiyetleri katılım bankalarını tercih etmede en önemli sebeplerdir. İktisâdi sebeplerin, ürün ve hizmet çeşitliliğinin, reklamın, banka şubesine ulaşımın kolay olup olmamasının banka tercihindeki etkileri banka personelinin iletişim ve iş yapma becerilerine ve dini sebeplere nazaran daha düşüktür. Bu durum, katılım bankalarının müşteri memnuniyetine dönük kurum içi eğitime önem vermelerinin müşteri potansiyelini artırma açısından isabetli olabileceği sonucunu vermektedir.

F. Ölçek Verileri Işığında Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilmesine Etki Eden Faktörler: Açıklayıcı Faktör Analizi Çalışması

Katılım bankacılığı müşterilerinin katılım bankalarını tercih etmelerinde etkili olan faktörleri belirlemek amacıyla, ölçekte kullanılan 22 ifadeye açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizine başlamadan önce verilerin faktör analizi için uygunluğu araştırılmıştır. Faktör analizinde değişkenler arasında yüksek korelasyon olması gerekir. Değişkenler arasında korelasyon azaldıkça faktör analizinin sonuçlarına olan güven azalır. Çalışmamızda $p(\text{sign.})=0,000<0,05$ olduğu için Bartlett testinin sonucu anlamlıdır. Yani, değişkenler arasında yüksek korelasyon mevcuttur ve veriler çoklu normal dağılımdan gelmiştir. Öte yandan, KMO katsayısı da $0,819>0,5$ olarak tespit edilmiştir ki bu durum örneklemin faktör analizi için yeterince büyük olduğunu gösterir. Ölçeğin tümü için güvenilirlik katsayısı 0,956 olarak tespit edilmiştir. Güvenilirlik katsayısının 1’e çok yakın olması da faktör analizi için güvenilirlik şartının yerine gelmiş olduğunu ispat eder.

Ana bileşenler çözümlemesi (Principal Component Analysis) analiz metodu kullanılarak ve orthogonal rotasyon yöntemlerinden varimaks döndürmesi (varimax rotation) tekniği ile faktör döndürmeleri yapılarak faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Faktör sayısı her bir faktörün özdeğerine (eigenvalues) göre belirlenmiştir. Özdeğeri bir ve birden büyük ($\lambda \geq 1$) olan faktörler dikkate alınmıştır. Faktör yüklemesi 0,40 ve üzeri olan ifadeler türetilen faktörler altında sınıflandırılmıştır. İlgili kısıtlar altında uygulanan faktör analizi toplam değişkenlerin yüzde 77,393’ünü açıklayan dört adet faktör üretmiştir. Her bir

faktör, kapsadığı ifadelerin içerikleri göz önünde bulundurularak isimlendirilmiştir.

Tablo 3: Döndürülmüş Faktör Analizleri-Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri

Faktörler	Faktör Yüklemeleri
<i>Faktör 1: Hizmet/Ürün Kalitesi</i>	
Ev ve iş yerine yakınlık	,887
Uygunluk, rahat erişilebilirlik (Örn. Araç park imkânları, konfor vs.)	,878
Ürün ve hizmet çeşitliliği	,737
Cazip kredi ve ödeme imkânları	,687
Kitlesele iletişim araçlarındaki reklamlar	,667
Başka bankaların sağlamadığı bir kısım hizmetler ve imkânlar	,622
Müşteri hizmet kalitesi (Hızlı, etkin ve hatasız servis)	,582
Nispeten daha yüksek kâr payı dağıtması	,493
Cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri	,482
<i>Faktör 2: İmaj ve Güven</i>	
Toplumsal katkıları (Bağış, burs ve toplumsal projelere destek vs.)	,812
Sırdaş bankacılık	,768
Katılım bankası ve faizsiz kurum olarak imaj ve popülaritesi	,636
Başarılı bankacılık ve finans yönetimi	,611
Müşteri beklentilerini tatmin eden bir hizmet yaklaşımı	,598
Bankacılık imaj ve popülaritesi	,517
<i>Faktör 3: Personel Kalitesi</i>	
Samimi ve yardımsever personel	,813
Huzurlu çalışma ortamı	,798
Bilgili ve becerikli personel	,792
<i>Faktör 4: Dini/Çevresel Motivasyon</i>	
Şube personeli ile yakın ilişkilerim	,842
Dini hassasiyetlerimin yönlendirmesi	,824
Güvenilir arkadaşlarımla ya da çevremi tavsiyesi	,679

Çıkarım Metodu: Ana Bileşenler Çözümlemesi(Principal Component Analysis) **Rotasyon Metodu:** Varimax with Kaiser Normalization.

Tablo 4: Döndürülmüş Faktör Analizlerinin Sonuçları-Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilmesine Etki Eden Faktörler

Faktörler	Eigen- değeri	Açıklanan Varyans Yüzdesi %	Kümülatif Varyans %
Faktör 1: Hizmet/Ürün Kalitesi	12,427	25,695	25,695
Faktör 2: İmaj ve Güven	2,234	21,735	47,430
Faktör 3: Personel Kalitesi	1,314	21,097	68,526
Faktör 4: Dini/Çevresel Motivasyon	1,051	8,867	77,393

Çıkarım Metodu: Ana Bileşenler Çözümlemesi (Principal Component Analysis). **Rotasyon Metodu:** Varimax with Kaiser Normalization.

Faktör analizi sonuçlarına göre; katılımcıların katılım bankalarını tercih etmelerinde etkili olan sebepler dört faktör altında toplanmıştır. “Hizmet/Ürün Kalitesi” isimli faktör toplam varyansın % 25,695’ ini açıklamaktadır ve katılımcıların katılım bankalarını tercih etmelerinde en etkili faktördür. “İmaj ve Güven” % 21,735 değerindeki açıklanan varyans yüzdesi ile en etkili ikinci faktördür. “Personel Kalitesi” % 21,097 değerindeki açıklanan varyans yüzdesi ile en etkili üçüncü faktördür. “Dini/Çevresel Motivasyon” ise % 8,867 değerindeki açıklanan varyans yüzdesi ile son sırada yer almaktadır.

V. Genel Değerlendirme ve Sonuç

Bankalar, yurtiçi ve yurtdışı piyasadan tedarik ettikleri fonları ihtiyaç sahiplerine belli bir getiri karşılığı kullandıran finansal kurumlardır. Bu fonların reel ekonominin finansmanı amacı ile kullanılması bankaların birinci görevidir. Ancak söz konusu fonların reel ekonominin finansmanında kullanılması yasalarla zorunlu hale getirilmediği için söz konusu görev geleneksel bankalar tarafından zaman zaman yerine getirilmemektedir. İşte bu noktada katılım bankalarının önemi ortaya çıkmaktadır. Katılım bankaları, topladıkları fonları direkt veya dolaylı olarak reel ekonominin finansmanında kullanmak zorundadırlar. Dolayısıyla, finans piyasasında katılım bankalarının payının artması ekonomik büyümenin lehinedir denilebilir. Türkiye’deki serüvenine 1985 yılında başlayan katılım bankaları yurt içi pazar paylarını gittikçe artırmaktadırlar. Yani, müşterilerin katılım bankalarının ürünlerine olan talepleri gün geçtikçe artmaktadır. Peki, bu talep artışının arkasında yatan sebepler nelerdir? Yurt dışındaki İslâmi bankalar için bu soruyu cevaplandırmak amacıyla birçok çalışma yayınlanmıştır. Ancak, Türkiye’deki katılım bankalarına ilişkin benzer çalışmaların sayısı yok denecek kadar azdır. Bu çalışmanın amacı Türkiye katılım bankalarının ürün ve hizmetlerine olan talebin arkasında yatan sebepleri araştırmaktır.

Bu amaca uygun olarak; Türkiye'nin Bolu ilinden bir örnek alınmış ve bu örneklem üzerinde bir anket çalışması uygulanmıştır. Anket çalışması iki bölümden ibarettir. Birinci bölümde 22 ifadeden oluşan likert tipi bir ölçek mevcuttur. Bu ifadelere verilen cevaplara açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Ayrıca, ikinci bölümde yer alan yedi adet ifadeye katılımcıların katılma derecelerinin ortalamaları alınmıştır. Her iki bölümden elde edilen verilere göre Türkiye'deki katılım bankalarının tercih edilmesinde etkili olan faktörler özetle şöyledir:

Anketin ikinci bölümünden elde ettiğimiz verilere göre katılımcıların katılım bankalarını tercih etmelerini etkileyen sebepler en önemliden en önemsizine doğru şöyle sıralanmıştır: "Hizmet Kalitesi", "Şube Personeli ile Yakın İlişkilerim", "Dini Hassasiyetler", "Arkadaş ve Akraba Çevremin Etkisi", "Servis Çeşitliliği", "Bankacılık Prestiji ve Kâr Payı", "Cazip Ödeme İmkânları gibi Finansal Sebepler".

Anketin birinci bölümündeki ölçekten elde ettiğimiz verilerden ise şu sonuçlar elde edilmiştir. 22 adet ifadeye verilen cevapların ortalama değerlerine göre katılımcıları katılım bankalarının ürünlerini tercihe sevk eden ilk beş sebep en çok etkiliden en az etkiliye doğru sırasıyla şöyledir: "Şube Personeli ile Yakın İlişkilerim", "Dini Hassasiyetlerimin Yönlendirmesi", "İnsana Saygı ve Hürmet", "Samimi ve Yardımsever Personel", "Bilgili ve Becerikli Personel". Özetlemek gerekirse; katılım bankası çalışanlarının iş/hizmet kalitesi ve müşterilere olan yaklaşımları, faize karşı duyarlılık anlamındaki dini hassasiyet ve katılımcıların şube personeli ile olan yakın ilişkileri katılım bankalarının tercih edilmesinde en etkili ilk beş sebep arasında yerini almıştır.

Anketin birinci bölümündeki 22 adet ifadeden oluşan ölçeğe ayrıca açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi sonuçlarına göre; katılımcıların katılım bankalarını tercih etmelerinde etkili olan sebepler dört faktör altında toplanmıştır. "Hizmet/Ürün Kalitesi" isimli faktör katılımcıların katılım bankalarını tercih etmelerinde en etkili faktör olarak tespit edilmiştir. "İmaj ve Güven" en etkili ikinci faktör; "Personel Kalitesi" en etkili üçüncü faktör; "Dini/Çevresel Motivasyon" ise en etkili dördüncü faktör olarak tespit edilmiştir. En etkili faktör olarak tespit edilen "Hizmet/Ürün Kalitesi" isimli faktör altında yer alan ifadeler/sebepler faktör yüklemeleri ile birlikte şöyledir: Ev ve iş yerine yakınlık (0,887), Uygunluk, rahat erişilebilirlik (Örn. Araç park imkânları, konfor vs.) (0,878), ürün ve hizmet çeşitliliği (0,737), cazip kredi ve ödeme imkânları (0,687), kitlesel iletişim araçlarındaki reklamlar (0,667), başka bankaların sağlamadığı bir kısım hizmetler ve imkânlar (0,622), müşteri hizmet kalitesi (Hızlı, etkin ve hatasız servis) (0,582), nispeten daha yüksek kâr payı dağıtması (0,493), cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri (0,482).

Anketin birinci ve ikinci bölümünün sağladığı veriler katılım bankalarına takip edecekleri politikalar hakkında sınırlı da olsa bir fikir verebilir. Anket çalışmamız, katılımcıları katılım bankalarının müşterisi olmaya iten en etkili sebebin "hizmet/ürün kalitesi" olduğunu ortaya koymuştur. "Hizmet/ürün kalitesi" bir yandan kaliteli/yetenekli/bilgili personel istihdam etmeyi öte yandan

ise rekabet edebilir ürün yelpazesini sağlamayı ve etkin bir iş akışı sistemi kurmayı zorunlu kılmaktadır. Dolayısıyla, katılım bankalarının, çalışanlarına özellikle de müşteri ilişkileri yönetimi alanında eğitim vermeleri daha fazla müşteri bulma ve mevcut olanları memnun ve muhafaza etme adına isabetli bir politika olacaktır. Ayrıca, anket sonuçlarına göre; katılımcılar diğer bankaların sunmadığı bir takım ürün ve hizmetlerin katılım bankaları tarafından sunulmasını da önemsemektedirler. Katılımcıların, müşterisi oldukları katılım bankası şubesinde çalışan personel ile kurdukları arkadaşlık/dostluk ilişkisi de kendilerini katılım bankalarının ürün ve hizmetlerini kullanmaya sevk etmiştir. Dini hassasiyet, en önemli faktör olmamakla beraber, müşteri tercihini etkileyen önemli bir faktör olarak tespit edilmiştir. Bu durum, katılım bankalarının sadece faizsiz bankacılık kesimi içerisindeki diğer katılım bankaları ile değil aynı zamanda tüm finansal sektör içerisinde yer alan diğer geleneksel bankalarla da rekabet etmek zorunda olduğunu göstermektedir. Katılımcılarımızın % 44’ünün katılım bankalarının yanı sıra diğer geleneksel bankaların da müşterisi olmaları bu sonucu destekler mahiyettedir. Öte yandan; katılımcıların % 44’ünün geleneksel bankalarla da çalışıyor olmaları katılım bankalarının ürün/hizmet kalitesi ve çeşitliliği anlamında geleneksel bankalarla başa baş rekabet edebilir güçte olmadıkları; müşterilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayamadıkları şeklinde yorumlanabilir. Dolayısıyla, her ne kadar çeşitli ürünler ihraç etmiş ve finans piyasasının faizsiz finansman ihtiyacını karşılıyor olsalar da katılım bankaları, tüm finans sektörü müşterilerinin bütün ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler geliştirmek zorundadırlar. Ancak, yeni ürünler ihraç ederken İslam hukukunun bankacılık prensiplerine de dikkat etmelidirler. Zira katılımcıların % 56’lık kısmı sadece katılım bankalarının ürünlerini kullanmaktadır. Bu durum büyük ihtimalle dini hassasiyetten kaynaklanmaktadır. Dini hassasiyetin, sebepler arasında en üst sırada yer alması da katılımcıların katılım bankası tercihlerinde etkili olması bu iddiamıza kanıt teşkil edebilir. Ayrıca, katılımcıların gösterdiği dini hassasiyet; banka personelinin, bankanın sunduğu ürünlerin içeriği ve faizli ürünlerden farkları noktasında müşteriyi tatmin edecek düzeyde bilgiye sahip olmaları ve dolayısıyla bu alanda eğitilmeleri gerektiği şeklinde yorumlanabilir. Öte yandan, birçok geleneksel banka ile mukayese edildiğinde katılım bankalarının şube sayılarının daha az olduğu görülmektedir. Katılımcıların, banka şubesinin yakınlığını ve kolay erişilebilirliğini dikkate almaları katılım bankalarının şube sayılarını artırmalarının müşteri portföyünü artırma adına yararlı olabileceği şeklinde yorumlanabilir.

Anket çalışmamız önemli bulgular sağlamış olsa da bir takım eksiklikleri de içerisinde barındırmaktadır. Bir takım kısıtlardan ötürü anket çalışmasının sadece Bolu ilinden alınan bir örnek üzerinde uygulanması bir eksiklik olarak görülebilir. Bu örnek kütlenin tercihini etkileyen sebeplerin tüm Türkiye katılım bankası müşterilerinin tercihini de aynı derecede ve aynı sıralama ile etkilediğini söylemek çok güçtür. Farklılıklar olması kuvvetle muhtemeldir. Dolayısıyla, Türkiye’nin diğer illerini kapsayan anket çalışmalarının yapılması daha sağlıklı sonuçlara ulaşılması adına gereklidir. Ekte verdiğimiz anket formunun yeni

çalışmalar yapılması hususunda araştırmacılara yardımcı olacağı kanaatindeyiz. Öte yandan, çalışmada veri toplama aracı olarak sadece anket tekniğinden faydalanılmış olması da eleştirilebilir. Ancak çalışmanın amacına en uygun veri toplama aracının anket tekniği olduğu kanaatindeyiz. Bunun yanı sıra, bu çalışmanın yazarlarından bir tanesi hâlihazırda bir katılım bankası çalışanıdır. Bir diğeri ise eski bir katılım bankası çalışanıdır. Dolayısıyla, bulgularımız mesleki tecrübelerimizi de içermektedir.

KAYNAKLAR

- Afşar, Muharrem (2006), *Finansal Sistem ve İşleyişi [Financial System and its Functioning]*, Eskişehir: Gülen Ofset.
- Ahmad, Norafifah ve Haron, Sudin (2002), "Perceptions of Malaysian Corporate Customers towards Islamic Banking Products and Services", *International Journal of Islamic Financial Services*, 3(4), 13-29.
- Akın, Cihangir (1986), *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma [Interest-Free Banking and Development]*, İstanbul: Kayıhan Yayınları.
- Al-Ajmi, Jasim , Hussain, Hameeda Aboo ve Al-Saleh, Nadhem (2009), "Clients of Conventional and Islamic Banks in Bahrain: How they choose which bank to patronize", *International Journal of Social Economics*, 36(11), 1086-1112.
- Amin, Hanudin (2008), "Choice Criteria for Islamic Home Financing: Empirical Investigation Among Malaysian Bank Customers", *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 1(3), 256-274.
- Apil, Ali Rıza (2009), *Türkiye Örneğinde Katılım Bankacılığına Müşteri Yaklaşımları [Customer Approach to Participatory Banking in the Case of Turkey]* (TKBB No. Katılım Bankacılığının Finans Sektörüne Getirdiği Yenilik ve Açılımlar Başlıklı Bilimsel Araştırma Yarışması). Retrieved 2012, June 21.
- Bartell, Stephen J. (2012), "Building strong customer relations", *Bank Marketing*, 25(6), 16-19.
- Bejou, David , Ennew, Cristine T. ve Palmer, Adrian (1998), "Trust, Ethics and Relationship Satisfaction", *International Journal of Bank Marketing*, 16(4), 170-175.
- Bhatti, Ghulam Ali , Hussain, Haroon ve Akbar, Zahid Ali (2010), "Determinants of Customer Satisfaction and Bank Selection in Pakistan", *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 2(6), 536-554.
- Boyd, William L. , Myron, Leonard ve Charles, White (1994), "Customer Preferences for Financial Services: An Analysis", *International Journal of Bank Marketing*, 12(1), 9-15.
- Dusuki, Asyraf Wajdi ve Abdullah, Nurdianawati Irwani (2007), "Why do Malaysian Customers Patronise Islamic Banks", *International Journal of Bank Marketing*, 25(3), 142-160.
- Erol, Cengiz ve El-Bdour, Radi (1989). "Attitudes, Behaviour, and Patronage Factors of Bank Customers towards Islamic Banks", *International Journal of Bank Marketing*, 7(6), 31-37.
- Gait, Alsadek ve Andrew, C. Worthington (2009a), *Attitudes, Perceptions and Motivations of Libyan Retail Consumers Toward Islamic Methods of Finance* (Griffith University No. Çalışma Notları Serisi). Retrieved 2012, June 21.
- Gait, Alsadek ve Andrew, C. Worthington (2009b), *Libyan Business Firm Attitudes towards Islamic Methods of Finance* (Griffith University No. Çalışma Notları Serisi). Retrieved 2012, June 21.
- Gerrard, Philip ve Cunningham, J. Barton (1997), "Islamic Banking: A Study in Singapore" , *International Journal of Bank Marketing*, 15(6), 204-216.
- Gulledge, Larry G. (1996), "Satisfaction measurement is more than doing surveys", *Marketing News*, 30(22), 8-22.
- Haron, Sudin , Norafifah, Ahmad ve Planisek, Sandra L. (1994), "Bank Patronage Factors of Muslim and Non-Muslim Customers", *International Journal of Bank Marketing*, 12(1), 32-40.

- Hegazy, Ibrahim A. (1995), “An Empirical Comparative Study between Islamic and Commercial Banks’ Selection Criteria in Egypt”, *International Journal of Commerce and Management*, 5(3), 46-61.
- Karakaya, Aykut ve Karamustafa, Osman (2004), “Bankalarda Teknoloji Yoğun Finansal Ürünlerin Kullanılmasında Müşteri Özelliklerinin Rolü” [The Role of Customer Features on the use of Technology Intensive Financial Products in Banks], *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, 38:1-6.
- Kaynak, Erdener (1986), “How to Measure Your Bank’s Personality: Some Insights from Canada”, *International Journal of Bank Marketing*, 4(3), 54-68.
- Laroche, Michel , Rosenblatt, Jerry A. ve Manning, Terrill (1986), “Services Used and Factors Considered Important in Selecting a Bank: An Investigation across Diverse Demographic Segments”, *International Journal of Bank Marketing*, 4(1), 35-55.
- Lee, Kun-ho ve Ullah, Shakir (2007), “Integration of Islamic and Conventional Finance”, *International Review of Business Research Papers*, 3(5), 241-265.
- Lee, Kun-ho ve Ullah, Shakir (2011), “Customers’ attitude toward Islamic Banking in Pakistan”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 131-145.
- Marimuthu, Maran , Chan, Wai Jing , Lim, Phei Gie , Low, Pey Mun ve Tan, Yew Ping (2010), “Islamic Banking: Selection Criteria and Implications”, *Global Journal of Human Social Science*, 10(4:1), 52-62.
- Metawa, Saad A. ve Almossawi, Mohammed (1998), “Banking Behaviour of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications”, *International Journal of Bank Marketing*, 16(7), 299-313.
- Metwally, M. (1996), “Attitudes of Muslims towards Islamic Banks in a Dual-banking System”, *American Journal of Islamic Finance*, 6(1), 11-17.
- Naser, Kamal , Jamal, Ahmad ve Al-Khatib, Khalid (1999), “Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan”, *International Journal of Bank Marketing*, 17(3), 135-151.
- Nunnally, Jum C. (1967), *Psychometric Theory*, New York, Amerika Birleşik Devletleri: McGraw-Hill.
- Okumuş, H. Şaduman (2005), “Interest-Free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfaction and Bank Selection Criteria”, *Journal of Economic Cooperation*, 26(4): 51-86.
- Omer, Hussein Sharif Hussein (1992), *The Implication of Islamic Beliefs and Practice on Islamic Financial Institutions in the UK* (Loughborough Üniversitesi, Loughborough No. Doktora Tezi). Retrieved 2012, June 21.
- Othman, AbdulQawi ve Owen, Lynn (2012), “Adopting and Measuring Customer Service Quality (SQ) in Islamic Banks: A Case Study in Kuwait Finance House”, *International Journal of Islamic Financial Services*, 3(1), 1-26.
- Önal, Recep (2000), *Türkiye’de Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü ve Yarını Sempozyumu Konuşması [Past, Present and Tomorrow of Special Financial Institutions in Turkey]*, İstanbul: Albarakatürk Yayınları.
- Sarı, Betül (2010), *Türkiye’de Faizsiz Bankacılık Sektöründe Müşteri Memnuniyeti ve Banka Tercihleri Üzerine bir Uygulama [Customer Satisfaction in Participatory Banking Sector in Turkey and an Application on Bank Preferences]* (İstanbul Ticaret Üniversitesi, No. Yüksek Lisans Tezi). Retrieved 2012, June 21.
- Solomon, Michael R. (1996), *Consumer Behavior*, Boston MA, Amerika Birleşik Devletleri: Allyn & Bacon.
- Wakhid, S. C. ve Efrita, S. (2007), “Adapting Islamic Banks’ Carter Model: An Empirical Study in Riau’s Syariah Banks, Indonesia”, *Proceeding Pesat*, Sayı: 2, 120-127.
- Wells, William D. ve Prensky, David (1996), *Consumer Behavior*, New York, Amerika Birleşik Devletleri: John Wiley & Sons.
- Zainuddin, Yuserrie , Jahya, Noresma ve Ramayah, T. (2004), “Perception of Islamic Banking: Does It Differ among Users and Non-users”, *Jurnal Manajemen and Bisnis*, 6(3), 221-232.

EKLER

EK.1: Anket Örneği

Türkiye’de Katılım Bankacılığına Müşteri Yaklaşımları

A Türkiye’de Katılım Bankalarını Tercih sebepleri

Bir bankayı tercih etmedeki faktörler aşağıda sıralanmıştır. Katılım bankasının tercih etmenizdeki etkili olan unsurları göz önüne alarak değerlendirmenizi yapınız. Düşüncenizi ifade eden rakamları yuvarlak içine alınız.

1 = kesinlikle katılmıyorum; **2** = katılmıyorum; **3** =hiç bir fikrim yok; **4** =katılıyorum **5** = kesinlikle katılıyorum

1. Bilgili ve becerikli personel	1	2	3	4	5
2. Samimi ve yardımsever personel	1	2	3	4	5
3. Müşteri hizmet kalitesi (Hızlı, etkin ve hatasız servis)	1	2	3	4	5
4. Bankacılık imaj ve popülaritesi	1	2	3	4	5
5. Müşteri beklentilerini tatmin eden bir hizmet yaklaşımı	1	2	3	4	5
6. Katılım bankası ve faizsiz kurum olarak imaj ve popülaritesi	1	2	3	4	5
7. İnsana saygı ve hürmet	1	2	3	4	5
8. Huzurlu çalışma ortamı	1	2	3	4	5
9. Uygunluk, rahat erişilebilirlik (Örn. Araç park imkanları, konfor vs.)	1	2	3	4	5
10. Toplumsal katkıları (Bağış, burs ve toplumsal projelere destek vs.)	1	2	3	4	5
11. Cazip ürün, işlem ve hizmet tarifeleri	1	2	3	4	5
12. Ev ve iş yerine yakınlılık	1	2	3	4	5
13. Sırdış bankacılık	1	2	3	4	5
14. Başarılı bankacılık ve finans yönetimi	1	2	3	4	5
15. Ürün ve hizmet çeşitliliği	1	2	3	4	5
16. Nispeten daha yüksek kar payı dağıtması	1	2	3	4	5
17. Cazip kredi ve ödeme imkânları	1	2	3	4	5
18. Kitlesele iletişim araçlarındaki reklamlar	1	2	3	4	5
19. Güvenilir arkadaşlarımla ya da çevremle tavsiyesi	1	2	3	4	5
20. Başka bankaların sağlamadığı bir kısım hizmetler ve imkânlar	1	2	3	4	5
21. Dini hassasiyetlerimin yönlendirmesi	1	2	3	4	5
22. Şube personeli ile yakın ilişkilerim	1	2	3	4	5

B Müşteri ile ilgili bilgiler

Müşteri Türü	Bireysel müşteri <input type="checkbox"/> Ticari müşteri <input type="checkbox"/> Kurumsal Müşteri <input type="checkbox"/>
Katılım bankaları ve finans kurumları ile ilişkilerinde geçmiştiniz	2 yıldan az <input type="checkbox"/> 2- 5 yıl <input type="checkbox"/> 5- 10 yıl <input type="checkbox"/> 10 yıldan daha fazla <input type="checkbox"/>
En çok kullandığınız bankacılık hizmetleri	Kredi Kartları <input type="checkbox"/> , Tasarruf Hesapları <input type="checkbox"/> , Cari hesaplar <input type="checkbox"/> , Krediler <input type="checkbox"/> , Ödemeler <input type="checkbox"/> , İnternet bankacılığı <input type="checkbox"/> , Para Transferleri <input type="checkbox"/> , Bankamatikler <input type="checkbox"/> , Kredi Mektupları <input type="checkbox"/> , Yatırım fonları <input type="checkbox"/> , Uluslararası finansal hizmetler <input type="checkbox"/>
Yaşınız? Kadın <input type="checkbox"/> , Erkek <input type="checkbox"/> , Evli <input type="checkbox"/> , Bekar <input type="checkbox"/> ,
Eğitim Durumu	İlkokul <input type="checkbox"/> , Ortaokul <input type="checkbox"/> , Lise <input type="checkbox"/> , Üniversite <input type="checkbox"/> , Yüksek lisans / Doktora <input type="checkbox"/>
Gelir Seviyeniz? Aylık ortalama gelirinizi işaretleyiniz.	500 YTL ve daha az <input type="checkbox"/> , 501- 1000 YTL <input type="checkbox"/> , 1001- 1500 YTL <input type="checkbox"/> , 1501- 2500 YTL <input type="checkbox"/> , 2501- 5000 YTL <input type="checkbox"/> , 5001 YTL ve daha fazla <input type="checkbox"/>
Katılım bankaları ve finans kurumlarını tercih sebeplerinizi sıralar mısınız? Lütfen önemiyet derecesini 1 den 7 ye doğru işaretlermisiniz?	Hizmet kalitesi <input type="checkbox"/> , Servis çeşitliliği <input type="checkbox"/> , Arkadaş ve akraba çevremin etkisi <input type="checkbox"/> , Kar payı, cazip ödeme imkanları gibi finansal sebepler <input type="checkbox"/> , Dini hassasiyetler <input type="checkbox"/> , Şube personeli ile yakın ilişkilerim <input type="checkbox"/> , Bankacılık prestiji <input type="checkbox"/>
Katılım Bankaları ve Klasik Banka Tercihiniz?	Sadece Katılım Bankaları ile Çalışıyorum <input type="checkbox"/> Klasik Bankalar ve Katılım Bankalarının herikisi ile birlikte çalışıyorum <input type="checkbox"/>

Comparative Analysis of the e-Municipality Applications in Turkey: The Case of Western Black Sea Region *

Yrd. Doç. Dr. Kemal YAMAN

Karabük Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü, KARABÜK

Prof. Dr. Sait AŞGIN

Karabük Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü, KARABÜK

Araş. Gör. Ece KAYA

Karabük Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü, KARABÜK

ABSTRACT

In this study, it was aimed to put forward the presence and types of online e-Municipality services by analyzing the web sites of seven province and 21 district municipalities in the Western Black Sea Region. In order to determine the district municipalities, the address-based population registration system of 2010 was used and three most populated districts were chosen from each province. e-Municipality services stated on the web sites of the municipalities were coded as 0=Available or 1=Not Available on the assessment criteria form. According to the results, only three of the seven province municipalities in Western Black Sea Region provide e-Municipality services. According to the grading, in terms of the availability of online transactions among the seven municipalities which provide e-Municipality services, Municipality of Düzce takes the first place with 14 points and a 0.58 coefficient value and Municipality of Kastamonu is in the second place with 12 points and a 0.50 coefficient value.

Key Words: *Adequacy Indicator, e-Municipality, Local Governments, Western Black Sea Region*

JEL Classification: *H83, Y80*

Türkiye’de E-Belediye Uygulamalarının Karşılaştırmalı Analizi: Batı Karadeniz Bölgesi Örneği

ÖZET

Bu çalışmada, Batı Karadeniz Bölgesi’ndeki yedi il ve 21 ilçe belediyesinin web siteleri incelenerek çevrimiçi e-belediye hizmetlerinin varlığı ve ne tür hizmet verdiklerinin karşılaştırmalı olarak ortaya konulması amaçlanmıştır. Araştırmaya konu olan ilçe belediyeleri belirlenirken 2010 yılı adrese dayalı nüfus sisteminden yararlanılmış ve her ilden nüfusu en fazla olan 3’er ilçe seçilmiştir. Belediyelerin web sitelerindeki e-belediye hizmetleri değerlendirme ölçütleri formuna 0=yok ya da 1=var şeklinde işlenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; Batı Karadeniz Bölgesi’ndeki yedi il belediyesinin üçünde e-belediye hizmeti bulunmaktadır. E-belediye hizmeti veren yedi belediye içinde çevrimiçi yapılabilen işlemler açısından yapılan puanlamaya göre; Düzce Belediyesi 14 puan ve 0.58 katsayı değeri ile ilk sırada, Kastamonu Belediyesi ise 12 puan ve 0.50 katsayı ile ikinci sırada yer almıştır.

Anahtar Kelimeler: *Yeterlilik Göstergesi, e-Belediye, Yerel Yönetimler, Batı K. Bölgesi*

JEL Sınıflandırması: *H83, Y80*

* This study was adopted from the proceeding which was presented at 9th International Conference on Knowledge, Economy and Management in Sarajevo in 2011 in Turkish.

Introduction

The e-State Project in Turkey was launched as a Prime Ministry Circular, dated February 23, 2003. In the 9th Seven-Year Development Plan, which covers 2007 and 2013, it was aimed, within the scope of e-State services, to strengthen the present infrastructures for local governments to provide more efficient and rapid service (item 705), to establish standards concerning the services which will be provided online (item 710), and to enable information sharing (item 710) (SPO, 2006: 97). Before that date, municipalities were already providing e-Municipality services by using different infrastructures by their own means. Since this became a government policy, as of this date, more productive, efficient and common e-Municipality services are being provided. The e-State Portal, which was published in 2008, gathered the 22 e-State services, which were provided through different public institutions' websites. The rate of population who benefited from these services became 8.4% of the total population of the country (SPO, 2009: 41). Further, in 2009, the number of services which integrated into the e-State portal increased to 139 and the number of visitors to these services reached 571,113 (GDLA, 2011: 1).

e-Municipality services are all being provided through the internet infrastructure. The first internet-like application started in 1962 in the USA with the establishment of ARPANET system, which enables two computers to communicate with each other. While the number of computers that were connected to this system was only 213 in 1981, the number of internet users reached 16 million in 1997 (MNE, 2006: 14). Turkey's acquaintance with the internet started when METU (Middle East Technical University) connected to the global internet network in 1993 (Çakır and Topçu, 2005: 7). According to 2010 data, the number of broadband internet subscribers was only 7.6 million in Turkey (Güngör *et al*, 2010: 51). A research conducted in 2010 by Mediascope, an international research institution, revealed that approximately 26.5 million people (34.5% of the general population) are using internet in Turkey (Mediascope, 2010).

In many researches conducted in Turkey, the definition of "e-Municipality" generally covers all kinds of announcements, which are statically published on the websites of the municipalities. However, in some international publications, only downloadable forms, e-management properties, the current status of management operations, online tax payments and online citizen participation are classified under e-Municipality (e-State) services. In this research, e-Municipality defined as a dynamic database services such as payments and debt inquiry that can be conducted online through the websites of municipalities (Miranda *et al*, 2009: 431). In some researches the definition of e-Municipality has been described as "an application which is in connection with the internal and external units of the institution" (Erdal, 2002: 169) and "the basis of providing a service and becoming transparent" (Henden and Henden, 2005:56). E-Municipality applications such as city guides, real estate, signboards and sanitation notices, and payments have been among the most commonly used

services for citizens. As these applications provide a 7/24 service, citizens save time and the municipalities save resources, and are able to provide a more efficient and rapid service.

The extent of e-Municipality applications in any local government is parallel with the usage level of the information technologies of that country. According to the “Global Information Technology Report 2009-2010” Sweden, Singapore and Denmark took their places in the top three (5.65, 5.64 and 5.54 points, respectively) to the network readiness index rankings, Turkey took the 69th place with 3.68 points. As of 2006, Turkey’s ranking in the evaluation of information technology readiness decreased from 48th to 69th (in 2007 to 52nd, in 2008 to 55th, in 2009 to 61st place). In terms of internet usage, Iceland, Sweden and Holland take their place in the top three (90, 87 and 86 people out of 100, respectively), but Turkey takes the 53rd place (34 people out of 100) (Dutta and Mia, 2010:33). Apart from the private sector in Turkey, so far two important projects have been carried out which constitute the basis of e-Municipality services. These are “Local Governments Information Base Project”, which was completed between 2002 and 2003, and Research Project for Developing Training Materials for Local Governments (Yerel Yönetimler İçin Eğitim Malzemesi Geliştirme Araştırma Projesi-YerelNET)”, which was launched in 1999 and is still an ongoing project (YerelNET, 2011). In recent years, Turkey has succeeded to develop some e-Municipality software projects. An e-Municipality project developed by the Istanbul Water and Sewerage Administration (İSKİ), which is affiliated with the Istanbul Metropolitan Municipality, awarded as first in a competition conducted in the USA in 2007 under the “Geographical Information Systems-State” category (IWSA, 2011).

In Turkey, while only one municipality was providing e-Municipality service in 2001, it was determined to increase this number to 188 by 2009. (Çoruh, 2009:3). Currently some of the pioneering municipalities in the application of e-Municipality are Yalova, Kadıköy, İstanbul, Ankara Municipalities (İmir, 2006:56).

I. Purpose – Methodology and Research Limitations

A. Purpose

Rapid improvements in information technologies have enabled many transactions and services to be performed online. As a result, e-municipality applications which enable fast and efficient conduct for public services that require extensive bureaucratic procedures have become widespread. This study aims to put forward the existence and types of e-Municipality services by a comparative analysis of websites of 28 municipalities which located in Kastamonu, Karabük, Bartın, Zonguldak, Bolu, Sinop and Düzce provinces.

B. Methodology

The e-Municipality services of the aforementioned provinces and district municipalities in the Western Black Sea Region (WBR) are evaluated through a “content analysis” method. Content analysis is to gather similar data within the scope of specific concepts and themes and arrange these so as the readers to

understand (Yıldırım and Şimşek, 2008: 227). By means of this method, the data gathered is analyzed thoroughly, the themes and extents which are not clear are revealed. Content analysis is frequently being used for evaluation of web sites in recent years. This method has been used by writers such as Akdere (2011), Handzic *et. al* (2011), Aktel (2009), Miranda et al (2009), Esen and Takım (2011) and Candemir and Kazançoğlu (2009). The seven province municipalities, which constituted the research population, are sampled using the “full count” method. While determining the aforementioned district municipalities, 2010 address-based population system was used and the three most populated districts were chosen from each province. E-municipality services on the websites of 21 district and seven province (a total of 28) municipalities are recorded as 0=Not Available and 1=Available to the assessment criteria form. In this form, e-Municipality services are evaluated under 10 different major topics and the services under each group are graded and then a total score is calculated. The studies of Tunca and Özeltin (2005), Aktel (2009), Candemir and Kazançoğlu (2009) and Miranda et al (2009) were examined to help with the preparation of the assessment criteria form (Aktel, 2009: 227). For the comparison of sufficient indications of the e-Municipality services of provinces and district municipalities, the ‘Mann-Whitney U test’ was used which is appropriate for nonparametric data (Eymen, 2007:153). For the calculation of the sufficient indications the following formula was used.

$$Y = T / n * F$$

(1)

Variables used in the formula are as the follows:

Y= Sufficiency indicator of e-Municipality service

T= Calculated sufficiency point

n= Number of the samples

F= Number of the evaluated e-service

C. Research Limitations

WBR is the area where the writers live in. Therefore it is chosen as a research area with the aim of guiding local governments. As the websites of the aforementioned municipalities were visited on 26 - 29 April 2011[†], the research results represented only the status of that time. Moreover, in terms of municipalities, only 21 district and seven province municipalities in the WBR were selected. In addition, research area is limited to three districts with the highest population (a total of 21) from each provinces as the total number of the district municipalities in the provinces is 47. As for the e-Municipality service criteria, the present study was limited to the services provided by the analyzed municipalities.

[†] Due to presenting the previous version of this study at 9th International Conference on Knowledge, Economy and Management in May 2011, the date is limited between 26 and 29 April 2011.

II. Literature Review

In Turkey and in the world, especially from the beginning of 2000, a large number of articles and theses were written and published on the topic of e-State and e-Municipality. Some of these studies to May 2011 are summarized in Table 1. These publications are composed of studies which the websites of municipalities are analyzed, and e-Municipality services in the world and in Turkey are compared and institutional evaluations are made.

Table 1: Important researches on e-Municipality

Writer (s)	Publication Type	Methodology	Important findings
Yıldırım and Öner, 2004	Article	Theoretical	e-Municipality applications in Turkey and in the world are summarized.
Çoruh, 2009	Article	Survey-based	93% of analyzed 973 municipalities have web sites, 188 have e-Municipality services.
Bengsghir et al 2006	Article	Survey-based	It has been seen that only 2 out of analyzed 70 municipalities use Geographical Information System for their municipality services.
Candemir and Kazançoğlu 2009	Bulletin	Content analysis	24 web sites of the municipalities in the coastline of Aegean Region are evaluated according to the content analysis method and it is seen that 69.6% of these provide no e-Municipality services.
Aktel, 2009	Article	Content analysis	In 25% of the analyzed 75 province municipalities' web sites, online marketplace prizes are provided and in 52% of these, e-payment is available.
Miranda et al, 2009	Article	Content analysis	84 European municipalities are analyzed, provided e-Municipality services are classified and 44,71% of these provide tax payments, 50,6% provide administrative processings and 38,82% provide downloadable forms.
Gandia and Archidona, 2007	Article	Content analysis	130 municipalities from Spain are analyzed. The web sites are evaluated by calculating the index points with Web Quality Model which was specially developed and in the end it is seen that Spanish municipalities' web sites are generally used as a portal for promotional purposes or bureaucratic procedures.
Ulusoy and Çobanoğulları, 2011	Article	Content analysis	The concept, purpose, characteristics, advantages and fields of use of e-municipality had been discussed and practices in the world had been exemplified. Also the practices of e-municipality in Turkey, the problems that were confronted and what could be done had been discussed.

Pektaş, 2011	Article	Content analysis	This study examines the usage of information and communication technologies for local public services. Moreover, the importance of e-municipality and its problems in practice has been investigated. The latest improvements in e-municipality have been evaluated by using case studies.
Nergiz and Saraçbaşı, 2011	Article	Content analysis	This study aims to stress the role of e-municipal in democratic governance. Accordingly, the services, municipalities render named “access to public information and transparency”, “online participation and counseling”, “voting and local representation” and other sub titles is handled on the basis of the municipalities associated with Mediterranean Municipalities Federation (68 municipalities).
Almazan and Garcia, 2011	Article	Survey-based	In this study, local government portals in Mexico are being researched whether they are improved or not in terms of more interaction, participation and collaboration between public enterprises, non-profit institutions, organizations, business enterprises, individuals and other social actors. 2400 municipal governments in 32 states in Mexico have been divided into two as rural governments and rural municipalities according to information processing technology use levels and an online survey has been conducted with respective questionnaires.
Acılar, 2012	Article	Theoretical	In this study, the web site and e-municipality applications of Bilecik Municipality which try to provide service to the citizens with a more limited financial and human resources compared to the urban municipalities are being analyzed.
Navarroa, <i>et al.</i> , 2012	Article	Survey-based	In this study, the importance of information processing technology in developing e-state and civic engagement in 179 Spanish official town websites is researched. The research based on the National Statistics and it was carried out to 397 municipal governments (total of 8.108 municipalities) with population over 20,000 inhabitants.

III. Findings

A. The existence of web sites and e-Municipality services

According to the research results, three out of the seven province municipalities in the WBR of Turkey provide an e-Municipality service. However, Zonguldak, Bartın, Bolu and Sinop do not provide any e-Municipality

services. As for the 21 district municipalities, only 4 of them have an e-Municipality service. Mudurnu and Göynük district municipalities do not provide any web site services (Table 2).

Table 2: Web site and e-Municipality data of municipalities in WBR

	Web Site				E-Municipality			
	Unavailable		Available		Unavailable		Available	
	F	%	F	%	F	%	F	%
Province								
Municipalities	0	0,00	7	100	4	57,14	3	42,86
District								
Municipalities	2	9,52	19	90,48	17	81	4	19

B. Online e-Municipality Services

In Table 3, information about municipalities which provide online e-municipality services is given. The most commonly provided services in the province municipalities were debt payment, debt inquiry, real estate, announcements and advertisements, environmental declarations, fair value queries, online white table and password generating with four points. However, there was no district municipalities that provide real estate, announcements and advertisements, environmental declarations, fair value queries, online reconstruction and online information services. Among the district municipalities, there was no service item with full points. Considering the fact that district

Table 3: Online e-Municipality services of WBR Municipalities

ONLINE e-MUNICIPALITY SERVICES	Province Municipality	District Municipality	TOTAL
	n=3	n=4	n=7
	Frequency	Frequency	Frequency
1.Dept payment	3	2	5
2.Dept inquiry	3	2	6
3.Real estate, announcement and advertisement etc. inquiry	3	2	7
4.Fair value query	3	2	7
5.Registration number query	2	2	6
6.Real estate, announcement and advertisement etc. declaration	0	0	0
7.Construction cost	2	1	5
8.File tracking	1	1	3
9.Environment tax/ tariff displaying	2	2	6
10.Garbage collection hours	1	0	1

11.Council agenda	1	1	2
12.Address information system	1	0	1
13.E-zoning	0	0	0
14. Abrasion rate query	1	0	1
15.Licence interrogation	1	0	1
16.Detailed interrogation	0	1	2
17.White table	3	2	7
18.Tender query/displaying	0	1	2
19.Document management	1	0	1
20.Parliament – council acts displaying	1	1	2
21.Marriage application query	1	0	1
22.Creating password	3	1	6
23.e-Information	0	1	2
24. Cemetery information system	0	1	2
T=Total Points	33	23	56
Y=Sufficiency Indicator	0.47	0.28	0.37

municipalities cannot find financial aid, this situation is clearly explainable. However, debt payment, debt inquiry, real estate, announcements, advertisements and environmental declarations, fair value queries and white table operations were shown to be the most commonly provided services in the WBR with seven out of nine points. The sufficiency indicator parameter (Y) which indicates the quality of online e-municipality services that the province and district municipalities provide has been determined as 0.47 and 0.28 respectively.

According to the results of the e-State (local) survey which covers 2.999 municipalities, while the average rate of municipalities which can electronically provide services such as request/application forms, information requests and feedback is 13%, and it is 19% in the WBR (GDLA, 2011: 40). It is observed that the number of municipalities which provide tax and charge payments via credit card is 182 (6.82%) across Turkey (GDLA, 2011: 40) and 7 (19.44%) for this research.

Sufficient indicators of the seven municipalities that provide online e-Municipality services are given in Table 4. According to the results, in terms of online e-Municipality services, Düzce takes first place out of all municipalities with 0.58 points. Kastamonu takes second place with 0.29 points. Although it is a province municipality, Karabük takes sixth place with 0.29 points. In terms of central district population, while the most populated province, Düzce takes first place, Karabük, which is the second most populated, takes sixth place and the third most populated, Karadeniz Ereğli takes third place.

Table 4: Sufficiency Indicator of Online e-Municipality services of WBR Municipalities*

MUNICIPALITIES	Central District	Total Points	Sufficiency Indicator
	Population		
1.DÜZCE	129.118	14	0.58
2.KASTAMONU	91.012	12	0.50
3.Karadeniz Ereğli	97.500	11	0.46
4. Ayancık	12.346	9	0.38
5.Taşköprü	16.551	8	0.33
6.KARABÜK	108.710	7	0.29
7.Gerede	24.142	2	0.08

*Municipalities written in capitals are the province municipalities.

C. Security Assessment

In order to benefit from e-Municipality services, citizens must primarily have a registration number given by the municipality. If they already have a registration number, it is possible for them to find out their identity number. The registration number and the password which the citizen creates herself/himself must be used for payments and queries regarding personal information. However, no membership is needed for queries regarding non-personal information. The security parameters which are based on e-Municipal services were created by the factors observed during the membership process in the municipalities surveyed. According to this, the sufficiency parameters are calculated as 0.50 in province municipalities, 0.29 in district municipalities and 0.38 in municipalities-wide. Security measures of the analyzed municipalities in terms of parameters can be accepted as low (Table 5).

Table 5: Security measures of the municipalities which provide e-Municipality service

SECURITY MEASURES	Province Municipality	District Municipality	TOTAL
	n=3	n=4	n=7
1.128 bit SSL	3	2	5
2.Use policy	2	2	4
3.Picture item for first record	3	2	5
4.Control of record information	2	2	4
5.Photograph item in login	1	0	1
6.Logging in with electronic signature	1	0	1
7.Reminder question	2	2	4
T=Total points	14	10	24

Sufficient indicators of the nine municipalities in terms of security parameters, which provide an e-Municipality service, are given in Table 6.

According to the results, Kastamonu and Karadeniz Ereğli municipalities take first place with a 0.86 sufficiency grade, and Ayancık Municipality is in last place with a 0.00 indicator point. In terms of the central district population, while the most populated province, Düzce, takes the third place, Karabük, which is the second most populated, takes fourth place and Karadeniz Ereğli, the third most populated, takes second place.

Table 6: Security indicators of online e-Municipality services of WBR*

MUNICIPALITIES	Central District	Total	Sufficiency
1.KASTAMONU	91.012	6	0,86
2.Karadeniz Ereğli	97.500	6	0,86
3.DÜZCE	129.118	4	0,57
4.KARABÜK	108.710	2	0,29
5.Gerede	24.142	1	0,14
6.Taşköprü	16.551	1	0,14
7.Ayancık	12.346	0	0,00

* Municipalities written in capitals are the province municipalities.

D. Other parameters

Other than the basic e-Municipality services mentioned in the previous sections, the availabilities of disability support, the right to be a user for foreign citizens and some mobile services were also analyzed and the calculated points are given in the Table 7. Accordingly, the sufficiency parameters of the province and district municipalities and total services are calculated as 0.25, 0.14 and 0.19, respectively. According to the municipality ranking, Düzce takes first place with 0.43 points, Taşköprü and Ayancık Municipalities are in the last place with 0.00 points.

Table 7: Evaluation of other e-Municipality services of WBR Municipalities

OTHER SERVICES	Province	District	TOTAL
1.Disability support	0	0	0
2. Entrance for foreign people	1	0	1
3. Query without membership	3	2	5
4.Registration code test	1	3	4
5.Information via mobile phones	0	0	0
6. Debt notifications via SMS	1	0	1
7. Citizen participation channel	0	0	0
T=Total point	6	5	11
Y=Sufficiency indicator	0,25	0,14	0,19

E. General Evaluation

As a result of the evaluation of the sufficiency criteria calculated according to the average points of total online e-Municipality services, security measures and other services provided by WBR municipalities' e-Municipality

services, Kastamonu Municipality takes first place with 0.548 sufficiency points. Then, Karadeniz Ereğli district follows with 0.534 points. While Karabük takes the last place with 0.240 points among the province municipalities, Gerede which takes the last place with 0.123 points among the districts and in the general order. In terms of the central district population, Düzce, which is the most populated, takes third place, Karabük, which is the second, takes fourth and Karadeniz Ereğli, which is third, takes second place (Table 8).

Table 8: General evaluation of e-Municipality services of WBR Municipalities*

MUNICIPALITIES	Central District	Average Sufficiency Indicator
1.KASTAMONU	91.012	0,548
2.Kdz Ereğli	97.500	0,534
3.DÜZCE	129.118	0,528
4.KARABÜK	108.710	0,240
5.Taşköprü	16.551	0,159
6.Ayancık	12.346	0,125
7.Gerede	24.142	0,123

* Municipalities written in capitals are the province municipalities

In order to evaluate whether there is a difference between the e-Municipality services in Black Sea Region provinces and district municipalities, sufficiency points calculated as a result of the analysis were tested with the Mann-Whitney U test at a 5% significance level and no significant difference was determined in terms of the features in each group (Table 9). According to the results, whether it is a province or a district municipality is not important in order to provide e-Municipality services to its citizens, on the contrary, planning, resource allocation and vision is much more crucial for this kind of service.

Table 9: Test results of e-Municipality services of WBR province and district municipalities*

FACTORS (n=9)	p value
1. Online e-Municipality services	.213*
2.Security	.304*
3.Other services	.306*
4.All features	.184*

* not significant at %5 level ($p > .05$)

Conclusions and Suggestions

Rapid improvements in information technology have made our daily lives easier and made it possible for many tasks and services to be done faster and more

efficiently with computers and computer-based systems. State institutions and organizations enable services to become faster, more efficient and transparent for the citizens by advantage of this system. Within this context, e-State and e-Municipality services started to become popular. As a result of this research, it is seen that four province municipalities out of seven in the WBR do not provide e-Municipality services. As a result, it can be understood that 49.25% of the total population of province municipalities, 62.30% of district municipalities and 54.23% of total population of the region are deprived of e-Municipality services. In the sufficiency indicator ordering of e-Municipality services of seven municipalities that provide e-Municipality service, Kastamonu Municipality takes the first place with 0.548 points and Gerede Municipality takes the last place with 0.123 points.

It was determined that e-Municipality software programs used in municipalities are supplied by five different companies and that the municipalities purchase software which is sold as a module package, which is relevant to their budget limits and priorities.

The following suggestions should be considered in order to benefit from local services more efficiently in order to have an increase in e-Municipality service quality;

- ✓ e-Municipality software should be prepared as an integrated and modular package by General Directorate of Local Administrations or by another relevant governmental institution as a central project. By these means, the wasting of resources will be prevented and e-Municipality services will be standardized.
- ✓ Ultimate security precautions should be taken for applications which enable online payments via credit cards and citizens should be informed regarding this matter.
- ✓ The investments of small district municipalities which have difficulty in obtaining finances required for e-Municipality investments should be supported.
- ✓ Staff should be trained regarding efficient use of e-Municipality services.
- ✓ Online declarations stating which services are not among e-Municipality services which form the present research area should be commenced.

No heading is present regarding the e-Municipality services in the 9th Seven-Year Development Plan. Only items 704 and 711 under the title of the dissemination and activation of e-State applications, enabling information security, disseminating the use of e-signatures in public and disseminating the local governments' services directed at electronic application are foreseen. In this respect, it is not possible to compare the research results with government policies and objectives. It will be useful for institutions to be responsible for planning government policies and investments to set goals based on digital data about e-Municipality services in terms of a better interpretation of scientific research results.

REFERENCES

- ACILAR, Ali (2012), “Küçük Şehir Belediyelerinde Web Sitesi ve e-Belediye Kullanımı: Bilecik Belediyesi Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32 (1), 125-142.
- AKDERE, Mesut (2011), “Role of Group Decision-Making in Organizations: Implications For Organizational Effectiveness”, *9th International Conference On Knowledge, Economy & Management Proceedings Book*, June 23-25, Sarajevo-Bosnia & Herzegovina, 1638-1650.
- AKTEL, Mehmet (2009), “İl Belediye Web Sitelerinin İşlevselliği Üzerine Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (2), 223-240.
- ALMAZAN, R. Sandoval, J. and R. Gil GARCIA (2011), “Are Government Internet Portals Evolving Towards More Interaction, Participation and Collaboration? Revisiting The Rhetoric of e-Government Among Municipalities”, *Government Information Quarterly*, doi:10.1016/j.giq.2011.09.004.
- BENSGHIR, Türksel, K. and AKAY, Aslı (2006), “Bir Kamu Politika Aracı Olarak Coğrafi Bilgi Sistemleri (CBS): Türkiye’de Belediyelerin CBS Uygulamalarının Değerlendirilmesi”, *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 15 (1), 31-46.
- CANDEMİR, Aykan and KAZANÇOĞLU, İpek S. (2009), “e-Belediye Çerçevesinde Ege Bölgesi Kıyı Belediyelerinin Web Sitelerinin İçerik Analizi Yöntemiyle Değerlendirilmesi”, *Uluslararası 7. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, Yalova, Türkiye, 196-214.
- ÇAKIR, Hamza and TOPÇU, Hakan (2006), “Bir İletişim Dili Olarak İnternet”, *Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (2), 71-96.
- ÇORUH, Mustafa (2009), “Türkiye’de e-Belediye Araştırma Sonuçları”, *XIV. Türkiye’de İnternet Konferansı*, 12-13 Aralık, Bilgi Üniversitesi, Dolapdere, İstanbul.
- DUTTA, Soumitra, MIA, Irene (2011), “Global Information Technology Report 2009-2010”, <http://www.scribd.com/doc/28900304/Global-Information-Technology-Report-2009-2010> (03/05/2011).
- ERDAL, Murat (2002), “Elektronik Bilgi Çağında Kamu Yönetimi ve Bir Yerel Yönetim Uygulaması: İstanbul Büyük Şehir Belediyesi”, *1. Bilgi ve Ekonomi Kongresi Bildiriler Kitabı*, *Kocaeli Üniversitesi*, Hereke-İzmit.
- ESEN Şaban and TAKIM, Abdullah (2011), “Türkiye’de Siyasi Parti ve Hükümet Programlarında “Bilgi Temelli” Yaklaşımlar”, *Uluslararası 9. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, 23-25 Haziran 2011, Saraybosna-Bosna Hersek, 1356-1371.
- EYMEN, U. Erman (2007), *SPSS 15.0 Veri Analiz Yöntemleri*, İstanbul: İstatistik Merkezi.
- GANDIA, Juan. L. and ARCHIDONA, Maria C. (2007), “Determinants of Website Information by Spanish City Councils”, *Online Information Review*, 32 (1), 35-57.
- GENERAL DIRECTORATE of LOCAL ADMINISTRATION (GDLA) (2011), *E-Devlet (Yerel) Uygulamaları Anketi Raporlaması*, T.C. İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü, Ankara.
- GÜNGÖR, Müberra, KIBAR, Yunus S., ULAŞANOĞLU, Mehmet E., GÜÇLÜ, Talat and Ramazan YILMAZ (2010), *İstatistiki Veriler Işığında Dünyada ve Türkiye’de Elektronik Haberleşme Sektörü*, Ankara: Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Yayını.
- HANDZIC, Meliha, OBRALIC, Merdzana and Emir CICKUSIC (2011), “Students’ Perceptions of It Supported Learning”, *9th International Conference on Knowledge, Economy & Management Proceedings Book*, June 23-25, 2011 Sarajevo-Bosnia & Herzegovina, 2071-2076.
- HENDEN, H. Burçin and HENDEN, Rıfkı (2005), “Yerel Yönetimlerin Hizmet Sunumlarındaki Değişim ve e-Belediyecilik”, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (4), 48-66.
- ISTANBUL WATER AND SEWERAGE ADMINISTRATION (IWSA) (2011), “İSKABİS Projesi Web Sitesi, Altyapı Bilgi Sistemi (İSKABİS)”, <http://iskabis.iski.gov.tr/iskabis/staticPage.aspx?ticket=101> (04/05/2011).
- İMİR, Tayfur (2006), *Elektronik-Belediye Sisteminde Tahsilat ve Yönetişim Modeli*, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

- MEDIASCOPE (2010), “İnternet Kullanımına İlişkin Araştırma”, <http://www.guvenliweb.org.tr/istatistikler/content/internet-kullanimB1na-ilC59Fkin-araC59FtC4B1rma> (5.5.2011).
- MIRANDA, Francisco and J., SANGUINO, Roma'n and Thomas M. BANEGIL (2009), “Quantitative Assessment of European Municipal Web Sites”, *Internet Research*, 19 (4), 425-441.
- MINISTRY of NATIONAL EDUCATION, REPUBLIC of TURKEY (MNE) (2006), *İnternet ve e-Posta Yönetimi*, Mesleki Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi, Ankara.
- NAVARO, Juan. C., PACHÓN, José R. C. and José L. M CEGARRA (2012), “E-government and citizen's engagement with local affairs through e-websites: The case of Spanish municipalities”, *International Journal of Information Management*, 32 (2012), 469– 478.
- NEGİZ, Nilüfer and SARAÇBAŞI, Yasemin (2011), “Demokratik Yönetişim Sağlanmasında e-Belediye ve Uygulamaları: Akdeniz Bölgesi Örneği”, *Uluslararası 9. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, 23-25 Haziran, Saraybosna-Bosna Hersek, 2162-2172.
- PEKTAŞ, Ethem K. (2011), “Yerel Hizmetlerde Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin Kullanımı ve e-Belediye Uygulamalarındaki Son Gelişmeler”, *Uluslararası 9. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, 23-25 Haziran , Saraybosna-Bosna Hersek, 2131-2148.
- STATE PLANNING ORGANIZATION (SPO) (2006), “9. Kalkınma Planı (2007-2013)”, <http://www.dpt.gov.tr/PortalDesign/PortalControls/WebIcerikGosterim.aspx?Enc=83D5A6FF03C7B4FCA4AC267A17F0C0F5> (18/05/2012).
- STATE PLANNING ORGANIZATION (SPO) (Haziran 2009), “Bilgi Toplumu İstatistikleri (2006-2010)”, http://www.bilgitoplumu.gov.tr/Documents/1/Yayinlar/Information_Society_Statistics_2010.pdf (18/05/2012).
- TUNCA, M. Zihni and ÖZALTIN, Oğuzhan (2005), “e-Business Practices of Top 500 Turkish Manufacturing Enterprises: An Analysis of The Web Quality” in *Current Issues in E-Business Research*, Van der Wiele, T., Van Iwaarden, J., Williams, R. Ve Dale, B. (Ed.), Amsterdam: eBRN.
- YEREL YÖNETİMLER PORTALI (YERELNET) (2011), <http://www.yerelnet.org.tr/genel/hakkimizda.php> (05/05/2011).
- YILDIRIM, Ali and ŞİMŞEK, Hasan (2008), *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*, 6. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- YILDIRIM, Uğur and ÖNER, Şerif (2004), “Bilgi Toplumu Sürecinde Yerel Yönetimlerde Eğitim-Bilişim Teknolojisinden Yararlanma: Türkiye’de E-Belediye Uygulamaları”, *The Turkish Online Journal of Educational Technology – TOJET*, 3 (1), ISSN: 1303-6521.
- ULUSOY, Ahmet and ÇOBANOĞULLARI, Gökhan (2011), “Türkiye’de e-Belediyecilik Uygulamalarının Değerlendirilmesi”, *Uluslararası 9. Bilgi Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildiriler Kitabı*, 23-25 Haziran, Saraybosna-Bosna Hersek, 2115-2130.

Elektronik Haberleşme Sektöründe Arabağlantı Ücretleri Düzenlemesinde Maliyet Bazlı Fiyatlama Yöntemi ile Faturala ve Sakla Yönteminin Karşılaştırılması: Optimum Arabağlantı Ücreti Önerisi

Dr. Kuddusi YAZICI

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, Kurum Başkan Yardımcısı, ANKARA

ÖZET

Elektronik haberleşme sektöründe rekabetin sağlanması için etkin düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Yapılan düzenlemelerden arabağlantı konusu haberleşme sektörünün en önemli konularının başında gelmektedir. Haberleşme sektöründe işletmecilerin ve regülasyon kurumlarının en çok karşı karşıya geldikleri husus; arabağlantı ücretlerinin, dolaylı olarak da arabağlantı maliyetlerinin ne olması gerektiğidir. Özellikle Arayan Taraf Öder prensibinin benimsendiği ülkelerde optimum arabağlantı ücreti konusunda önemli tartışmalar mevcuttur. Faturala ve Sakla arabağlantı ücretlendirme yöntemi de halihazırda yaygın bir şekilde kullanılan Arayan Taraf Öder arabağlantı ücretlendirme yönteminin bir alternatifi olarak gündeme gelmektedir. Bu kapsamda, arabağlantı ücretlendirme yönteminin seçimi ve seçilen yöntem uyarınca arabağlantı ücretlerinin nasıl ve hangi seviyede belirleneceği hususları da önem arz etmektedir. Bu çalışmada optimum arabağlantı ücretinin ne olması gerektiğine ilişkin değerlendirmelerde bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Arabağlantı, Arayan Taraf Öder, Faturala ve Sakla, Şebeke içi – Şebeke dışı Fiyat Farklaşması, Artan Maliyet.*

JEL Sınıflaması: *D41, G18, L88, L96, M38*

Comparison of Cost Based Pricing Method and Bill and Keep Method in Regulation of Interconnection Rates within the Electronic Communication Sector: Suggestion of Optimum Interconnection Rates

ABSTRACT

In order to promote competition in the field of communication, efficient regulations are required. Interconnection is one of the most important issues in regulation of communication sector. In communications sector, the subject that operators and regulatory authorities mostly encounter is about the interconnection rates and indirectly the interconnection costs. There is a big dispute about optimum interconnection price especially in some countries where calling party pay principle is applied. Bill and Keep has become a current issue as an alternative to the currently used regime Calling Party Pays. Also choosing the interconnection charging mechanism to be applied and determining the level of call termination rates is very important. In this context, optimum interconnection rate is explained in this study.

Key Words: *Interconnection, Calling Party Pay, Bill and Keep, On net – Off net Price Differentiation, Incremental Cost.*

JEL Classification: *D41, G18, L88, L96, M38*

I. GİRİŞ

Dünyada son yıllarda teknolojik gelişmeler çok hızlı olmakta, elektronik haberleşme sektörü serbestleşmekte ve rekabete açılmaktadır. Elektronik haberleşme sektörünün serbestleşmeye başlamasından sonra da aynı ülke sınırları içinde birden fazla işletmeci faaliyette bulunmaya başlamış, bu farklı işletmecilerin abonelerinin birbirleriyle konuşabilmeleri için, işletmecilerin aynı ülke içerisinde birbiriyle arabağlantı yapmaları gerekmiştir.

Geçmişte farklı ülkelerdeki telefon kullanıcılarının karşılıklı iletişim kurabilmeleri için iki farklı ülkenin yerleşik sabit şebeke (PSTN) işletmecilerinin birbirleriyle bağlantı kurması gerekmiştir. Farklı ülkelerin yerleşik sabit şebeke işletmecilerinin birbirleriyle bağlantı kurarak telefon görüşmesi yapmasıyla uluslararası arabağlantı söz konusu olmuştur. Son yirmi yıl içinde telekomünikasyon sektörünün serbestleşmeye başlamasıyla da aynı ülke sınırları içerisinde birden fazla sabit ve mobil işletmecisi faaliyette bulunmaya başladığından, bu işletmecilerin abonelerinin birbirleriyle konuşabilmeleri için, aynı ülke içerisinde iki işletmecinin birbiriyle arabağlantı yapması gerekmiştir.

Arabağlantı ücretlerinin belirlenmesi piyasaya ekonomik olarak girişte ve rekabetin oluşmasında önemli olan bir husustur. Arabağlantı ücretleri konusu da işletmeciler arasında en sık anlaşmazlık yaşanan hususlar arasında yer almakta olup, arabağlantıyla ilgili düzenleyici kurumların zaman zaman müdahaleleri söz konusu olmaktadır. Nitekim, arabağlantı konusu haberleşme politikalarının önemlilerinden birisi olup, arabağlantı ücretlerinin regüle edilmesi elektronik haberleşme sektöründe önemli konuların başında gelmektedir.

Son yıllara kadar Avrupa Birliği (AB) ve Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (ITU) dahil birçok kuruluş ve analist tarafından mobil arabağlantı hususu çok hassas bir konu olduğu düşünülmüş ve bu nedenle regülasyon kurumlarınca da bu konuya pek müdahale edilmemiştir. Ancak mobil arabağlantı ücretleri ile sabit arabağlantı ücretleri arasındaki fark AB ülkelerinde olduğu gibi 10 kattan yüksek uygulanmakta olduğu görüldüğünden, mobil ve sabit arabağlantı ücretleri arasındaki bu farklılığın makul olmadığı tartışılmaya başlanmıştır (Vagans, 2010: 12). Nitekim, son yıllarda yapılan düzenlemelerle AB ülkelerinde de mobil arabağlantı ücretlerinde ciddi düşüşler yaşanmaktadır¹.

Önceki yıllarda kadar mobil arabağlantı ücretlerinin regüle edilmemesinin çok çeşitli sebepleri söz konusudur. Mobil arabağlantı ücretlerinin yüksek olmasının nedenleri analiz edildiğinde, mobil arabağlantı ücretlerinin niye regüle edilmesi gerektiği kısmen görülecektir. Nitekim, son yıllarda tüm dünyada mobil

¹ AB ülkelerinin önümüzdeki birkaç yıl için açıkladıkları kademeli geçiş uygulamasının nihai aşamaları dikkate alındığında mobil arabağlantı ücretlerinin, Belçika'da 1.08 Avro cent/dk (Ocak 2013), İspanya'da 1,09 Avro cent/dk (Temmuz 2013), Fransa'da 0,8 Avro cent/dk (Ocak 2013), İtalya'da 0,98 Avro cent/dk (Temmuz 2013) ve İngiltere'de 0,84 Avro cent/dk (2014/15) Danimarka'da 1.08 Avro cent/dk (Ocak 2013), İsveç'de 1,02 Avro cent/dk (Temmuz 2013) olacak şekilde uygulanması öngörülmektedir (http://www.cullen-international.com/report/6995/t7012#Table_19). Söz konusu ücretlerin basit ortalaması ise yaklaşık 1 Avro cent/dk (yaklaşık 2,22 Kr/dk) seviyesindedir. Türkiye'de uygulanan mobil arabağlantı ücretlerinin basit ortalaması ise 3,3 Kr/dk'dır.

arabağlantı ücretlerinin regülasyonuna başlanmış ve hedefler belirlenmiştir. Mobil arabağlantı ücretlerinin yüksek olması ve regüle edilmemesi, ülkeden ülkeye çok farklı nedenlere dayanmaktadır. Bunlar (Bayazıtılı ve Yazıcı, 2006: 10-19);

- Mobil haberleşme piyasasının çok hızlı gelişeceğinin tahmin edilememesi,
- Mobil haberleşme piyasasının desteklenmek istenmesi ve çapraz sübvansiyon yapılması,
- Yerleşik sabit işletmecilerin mobil GSM işletmecilerinde iştiraklerinin bulunması,
- Başlangıçta mobil hizmetlerin lüks hizmetler olarak kabul edilmesi,
- Mobil işletmecilerin aylık sabit ücreti düşük uygulamaları veya hiç uygulamamaları,
- Mobil işletmecilerin maliyet yapısının iyi bilinmemesi.

Son yıllarda mobil işletmecilerin arabağlantı ücretlerinin yüksek olduğu ve düşürülmesi gerektiği tartışılmaya başlanmış ve ilerlemeler kaydedilmiştir. Sabit işletmecilerden mobil işletmecilere yapılan transferlerin sabit aboneleri olumsuz etkilediği, sabit piyasadaki rekabette olumsuz etki yaptığı değerlendirilmektedir (Bezzina, 2005: 25).

Bütün bu değerlendirmeler ışığında, mobil arabağlantı ücretlerinin regülasyona tabi kılınması gündeme gelmiş olup, ücretlerin çeşitli yöntemlerle regülasyonuna başlanmıştır. Son yıllarda da ücretlerin nasıl bir yöntemle regüle edileceği tartışılmaktadır.

Bu çalışmanın giriş bölümünü müteakiben ikinci bölümünde arabağlantı kavramı anlatılmaktadır. Üçüncü bölümde arabağlantı ücretleri hesaplanma yöntemleri değerlendirilmektedir. Dördüncü bölümde maliyet bazlı fiyatlama yöntemi ile Faturala ve Sakla yöntemi anlatılmaktadır. Son bölümde bu yöntemlerin genel değerlendirmesi yapıp öneriler sunulmaktadır.

II. ARABAĞLANTI KAVRAMI

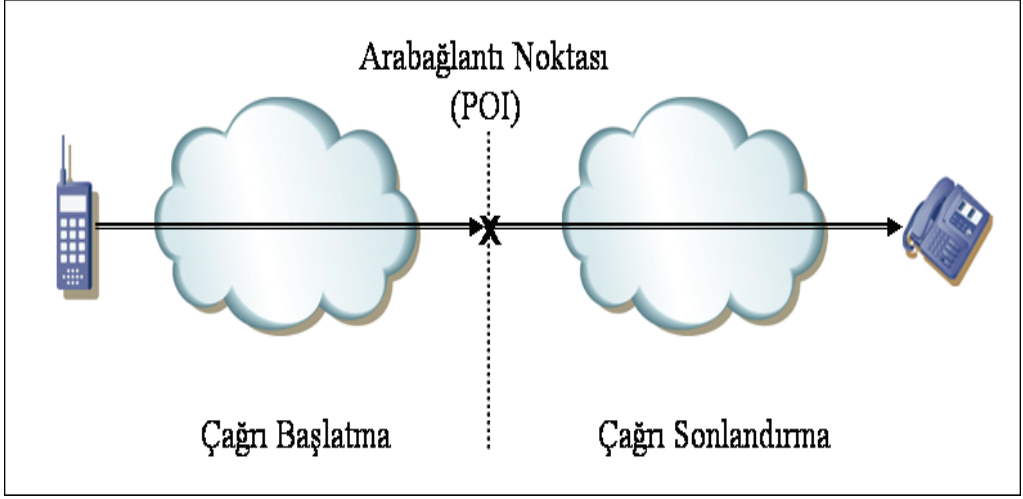
Arabağlantı, iki ayrı haberleşme şebekesi arasında haberleşme trafiğinin gerçekleştirilmesi için iki şebekenin birbiriyle irtibatlandırılmasıdır. Bir işletmecinin abonesinin diğer işletmecinin abonesiyle telefon konuşması yapabilmesi için işletmeciler arasında arabağlantının yapılabilmesi gerekmektedir. Bu sağlanamadığı zaman bir işletmecinin abonesinin, diğer işletmecinin abonesiyle haberleşebilmesi mümkün olmamaktadır.

Arabağlantı, temel olarak çağrı başlatma ve çağrı sonlandırma olarak iki gruba ayrılmaktadır.

- *Çağrı başlatma:* Bir işletmecinin abonelerinin, diğer işletmecilerin abonelerini arayabilmesi için trafiğin arabağlantı noktasına (Point of Interconnection - POI)² kadar işletmeci tarafından taşınmasıdır (Şekil 1).

² *Arabağlantı noktası* (Point of Interconnection - POI): İki şebekenin iletişim kurmak için birleştiği nokta olarak tanımlanabilir.

- **Çağrı sonlandırma:** Trafiğin arabağlantı noktasına (POI) ulaştırılmasından sonra, trafiğin bu noktada işletmeci tarafından alınıp bu işletmecinin aranan abonesine kadar taşınması sürecidir (Şekil 1).



Şekil 1: Çağrı Başlatma ve Çağrı Sonlandırma Hizmeti

İlk zamanlarda mobil arabağlantı çağrı sonlandırma olarak gündeme geldiği için mobil arabağlantı genel olarak, çağrı sonlandırmayı ifade etmektedir. Uygulamada da arabağlantı kavramı, genel olarak çağrı sonlandırma için kullanılmaktadır.

Elektronik haberleşme hizmetleri de temel olarak üç gruba ayrılmaktadır. Bunlar; çağrı başlatma, çağrı sonlandırma ve şebeke içi çağrı hizmetleridir. Şebeke içi çağrı, işletmecinin bir abonesinin yine işletmecinin başka bir abonesini araması dolayısıyla, çağrı başlatma ve çağrı sonlandırmanın aynı işletmeci şebekesinden yapılarak kendi aboneleri arasında telefon görüşmesinin sağlanmasıdır (Şekil 2). Diğer bir ifade ile şebeke içi hizmetlerde aynı şebekede çağrı başlatma ve sonlandırma yapılmaktadır.



Şekil 2: Şebeke İçi Çağrı Hizmeti

Şekil 2’de görüldüğü üzere, şebeke içi çağrının genel olarak, aynı şebekede gerçekleşen çağrı başlatma ve çağrı sonlandırma sürecinin toplamından oluştuğu görülmektedir. Nitekim, şebeke içi çağrı sürecinin, bir nevi çağrı başlatma ve çağrı sonlandırma faaliyetinin birleşmesinden oluştuğu genel olarak kabul edilmektedir.

III. ARABAĞLANTI ÜCRETLERİ HESAPLANMA YÖNTEMLERİ

Arabağlantı ücretleri çeşitli yöntemler kullanılarak regüle edilmektedir. Farklı yöntemler uygulanmasına rağmen, sektörde rekabeti sağlayacak en etkin yöntemin maliyet bazlı regülasyon olduğu kabul edilmektedir. Her işletmecinin arabağlantı çağrı sonlandırmada tekel durumu söz konusu olduğu için de bu ücretlerin maliyet bazlı regüle edilmesi gerektiği kabul edilmektedir. Nitekim, çok sayıda ülke uygulamalarında ve uluslararası kuruluşların tavsiyelerinde maliyet bazlı fiyatlandırmanın tavsiye edildiği görülmektedir. Bununla birlikte, tavan fiyat, Faturala ve Sakla (karşılıklı ödememe), kapasite temelli ücretlendirme yöntemi ve son kullanıcı tarifesi esaslı fiyatlandırma yöntemlerinin de uygulandığı görülmektedir (ITU, 2001: 32, 37, 46-48).

Arabağlantı ücretlerinin regülasyonunda son zamanlarda aşağıdaki temel yaklaşımlar gündemdedir (Vagans, 2010: 13).

- Maliyet bazlı ücretlendirmede, uzun dönem marjinal maliyetler yönteminin uygulanması,
- Mobil arabağlantı ücretlerinin düzenlenmemesi (Örneğin Hong Kong’da bu şekilde bir uygulama 2009’da başlamıştır),
- Kapasite bazlı ücretlendirme (Kanada’da uygulanan yöntem gibi kapasite bazlı arabağlantı ücretlerinin belirlenmesi gerektiğini savunan görüşler vardır),
- Karşılıklılığın uygulanması; mobil arabağlantı ücretlerinin sabit arabağlantı ücretleri seviyesinde olması (ABD’de bu şekilde bir uygulama yapılmaktadır),
- Faturala ve Sakla yönteminin uygulanması (çağrı sonlandırma için ücret ödenmemesidir).

Son yıllarda özellikle Faturala ve Sakla yöntemi tartışılmaya başlanmıştır. Uygulamada da en çok geçerli olan iki yöntem maliyet bazlı fiyatlandırma yöntemi ile Faturala ve Sakla yöntemidir.

A) Maliyet Bazlı Fiyatlandırma Yöntemi

İşletmecinin sunduğu hizmetin maliyeti hesaplanarak, arabağlantı ücretlerinin tespit edilmesi en çok uygulanan ve tavsiye edilen yöntemdir. Bu yöntemin tavsiye edilmesinin nedeni, her bir hizmetin sunulması için katlanılan maliyetleri yansıtabilecek şekilde ücretlerin tespit edilmesidir. Maliyet bazlı ücret yapısının oluşturulabilmesi için regülasyon kurumu ve işletmecilerin arabağlantının ekonomik boyutunu ve maliyet yapısını iyi analiz ediyor olmaları gerekmektedir (ITU, 2001: 32, 37). Maliyet bazlı arabağlantı ücretlerinin belirlenmesinin en etkin çözüm olduğu da genel olarak kabul edilmektedir.

Ancak, maliyetlerin hesaplanması genel olarak zor ve karışık bir konu olup, birden fazla hizmetin sunulduğu elektronik haberleşme sektöründe genel ve ortak maliyetler³ çok fazla olup, bu nedenle maliyet hesaplamaları daha da zor olmaktadır. Ortak maliyetlerin dağıtımında da objektifliğin olmadığı ve ortak maliyetlerin mamullere dağıtılmasının mümkün olmadığı, bu nedenle bu maliyetlerin dönem maliyetleri olarak dikkate alınması gerektiği de değerlendirilmektedir (Doğan, 1996: 131). Elektronik haberleşme sektöründeki maliyetlerin en belirgin özelliklerinden birisi ortak ve genel maliyetlerin çok yüksek olmasıdır (Dippon, 2001: 28). Bu nedendir ki, birim maliyetlerin hesaplanması diğer sektörler göre daha karmaşık ve zordur (Crocioni ve Veljanovski, 1999: 547; OECD, 2004: 162-163). Ortak ve genel maliyetlerin hesaplanabilmesinin çok zor olduğu ve çapraz sübvansiyonun rahatlıkla olabileceği değerlendirmeleri de yapılmaktadır (Gabel, 2012: 456; Larriera, 2002: 18; Haucap, 2003: 2). Ayrıca, ortak ve genel maliyetlerin dağıtımında keyfilik olabileceği genel olarak kabul edilmektedir.

Diğer taraftan maliyet hesaplamalarında tartışılan konulardan birisi de şebeke dışsallığıdır. Şebeke dışsallığı bir abonenin hem kendi işletmecisine hem de diğer işletmecilere, kendisinin aranması veya kendisinin diğer işletmeci abonelerini araması nedeniyle fayda sağlamasıdır (Larriera, 2002: 103). Yeni abonenin piyasaya girmesiyle bu abonenin diğer aboneleri arayarak, ücret elde edilmesi ve diğer abonelerden de bu yeni abonenin aranması nedeniyle, işletmecinin arabağlantı gelirleri elde etmesi işletmecilere fayda sağlamaktadır. Diğer işletmeciler de, bu yeni abonenin kendi abonelerini araması durumunda bundan faydalanmaktadır. Arabağlantı uygulamalarıyla da abonelerin diğer işletmecilerin şebekelerine girişi mümkün kılınarak pozitif şebeke dışsallığı oluşturulmaktadır (Topkaya, 2003: 29). Yeni abonelerin diğer aboneler tarafından her zaman aranması söz konusu olacağından şebeke dışsallıkları söz konusu olacaktır. Şebekenin büyük olması ve abone sayısının çok olması halinde, bu durum işletmecilere fayda sağlayacaktır. Piyasa payı düşük olan işletmeciler de dolaylı olarak, piyasa payı büyük olan işletmecilerin abonesini aramak veya onların abonesinin kendi abonesini araması nedeniyle faydalanmaktadır. Piyasa payı düşük olan işletmeciler, piyasa payı yüksek olan işletmecilerin abonelerini arayarak faydalanmak isteyeceklerdir (Lust, 2002/2003: 12).

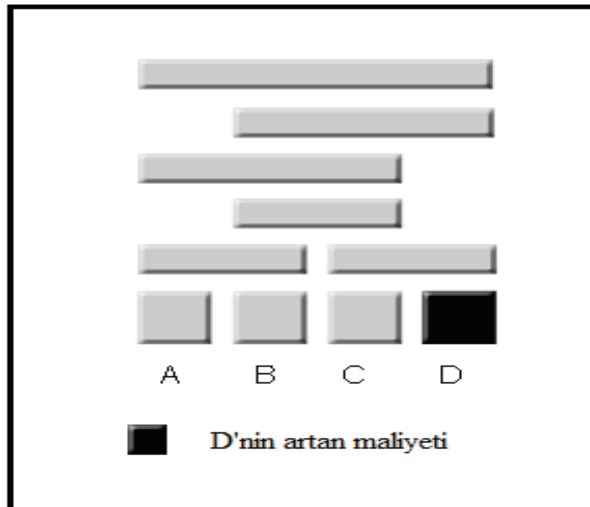
Ancak, şebeke dışsallığının arabağlantı maliyetlerine yansıtılıp yansıtılmayacağı konusunda tam bir netlik söz konusu değildir. Şebeke dışsallığı durumunda piyasa payı yüksek olan işletmeciler, piyasa payı düşük olan işletmecilere göre, diğer hususlarda eşitlik olması halinde, daha fazla avantaj elde

³ *Ortak maliyetler*; İki veya daha fazla hizmetin sunulması için katlanılan, bir hizmet için ayrıştırılması kolay olmayan ve hizmet durdurulduğunda diğer hizmetler için o maliyete yine katlanılıyorsa bu maliyetler ortak (joint) maliyetlerdir (ODTR, 1999: 25; OFCOM, 2004: 177; Competition Commission, OFTEL, 2003: 67).

Genel maliyetler; Genel (common) maliyetler ise, tüm hizmetler için genel olarak yapılan maliyetleri kapsamaktadır (Franklin vd., 1997, 12).

edebilmektedirler (Liebowitz ve Margolis, 2012: 3). Büyük işletmeci abonelerinin diğer işletmecilere nazaran toplamda daha fazla konuşma yapmakta olduğu ve bu işletmecilerin, küçük işletmecilere göre daha fazla avantaja sahip olduğu değerlendirilmektedir (Courcoubetis, 2002: 1). Arabağlantı hizmetlerinin de şebeke dışsallıkları sağlayarak, diğer işletmecilerin abonelerinden dolaylı olarak faydalandığı genel kabul görmektedir (Vogelsang, 1997: 77). Mobil arabağlantı ücretlerinin yüksek olmasıyla, diğer mobil ücretlerin (şebeke içi ücretlerin) düşük olacağı ve mobil abone sayısının artmasıyla diğer işletmecilerin dolaylı olarak bundan faydalanacağı, tersi durumda mobil arabağlantı ücretleri düşük olduğunda, diğer mobil ücretlerin (şebeke içi ücretlerin) düşük olamayacağı değerlendirmeleri yapılmaktadır (OECD, 2004: 58). Şebeke dışsallığının arabağlantı maliyetleri için pozitif, işletmecilerin şebeke içi çağrıları için negatif olması gerektiği de tartışılmaktadır. Yani, şebeke dışsallığı nedeniyle arabağlantı ücretlerinin yüksek, şebeke içi ücretlerin düşük belirlenmesi gerektiği değerlendirilmektedir.

Elektronik haberleşme sektöründe tartışılan konulardan birisi de artan maliyetlerdir. Artan maliyetler, çıktı miktarındaki anlamlı bir artış veya azalış için toplam maliyet miktarında meydana gelen değişimi ölçmektedir. Artan maliyetler, işletmeci tarafından hizmetler sunulurken ilave bir hizmetin sunulması durumunda katlanılan ek maliyetlerdir (Europe Economics, 2001: 39). Artan maliyetler sunulan hizmetle doğrudan ilişkilendirilebilen maliyetlerdir. Örneğin Şekil 3'de görüldüğü gibi (A), (B) ve (C) hizmeti sunulurken (D) hizmeti sonradan sunulmaya başladığında (D) hizmetiyle direkt ilişkili artan maliyet söz konusu olacaktır. Diğer bir ifade ile, bir hizmetin sunulmaması durumunda kaçınılan maliyetler artan maliyetleri ifade etmektedir. Sunulan hizmetle direkt ilişkisi kurulabilen sabit maliyetler artan maliyetlere dahil edilirken, direkt ilişkisi kurulamayan sabit maliyetler artan maliyetlere dahil edilmemektedir (Edythe, 1996: 725).



Şekil 3: Artan Maliyetler

Talep edilen ek hizmeti şebekenin verebilmesi için katlanılacak maliyetler artan maliyetler olup, artan maliyetler bir hizmetin sunulup sunulmamasında karar vermeyi belirleyen önemli hususlardan birisidir. Marjinal maliyetlerin artan maliyetlerden farkı, marjinal maliyetlerde üretilen son birim hizmetin maliyeti hesaplanırken, artan maliyetlerde grup olarak ek hizmetin sunulması için katlanılan maliyetler hesaba katılmaktadır (Colin, 1996: 45). Tek bir birim hizmet olduğunda, artan maliyet marjinal maliyete eşit olmaktadır. Arabağlantı sunmaya başlayan işletmecinin bu hizmeti sunması nedeniyle artan hizmet ile ilgili toplam maliyetlerinde meydana gelen artış artan maliyetlerdir. Marjinal maliyete benzer şekilde artan maliyetler de ortak ve genel maliyetleri kapsamamaktadır.

Elektronik haberleşme sektöründe de iki marjinal sosyal maliyet olduğu tartışılmakta olup, bunlar abone ve aramanın dışsallığıdır. Abone dışsallığı artmaktadır çünkü telefon aboneleri diğer abonelerin şebekeye katılmasından fayda elde etmektedir. Arama dışsallığında çağrı sadece arayan taraf tarafından fiyatlandırılmakta fakat aranan taraf da yani iki taraf da bundan fayda elde etmektedir (Kennet ve Ralph, 2007: 7). Nitekim, kırsal kesimde yaşayan düşük gelirli abonelerin daha çok telefon çağrısı almalarından dolayı işletmecilerin buralardaki gelirlerinin büyük kısmı, buralardaki abonelerin aranmasından gelir elde etmeleriyle temin edilmektedir. Yani şebeke dışsallığı söz konusudur.

Uzun vadede mobil arabağlantı ücretlerinin düşürülmesi piyasaya giriş önündeki engelleri azaltacak, küçük işletmecilerin büyümesini sağlayacak ve zamanla piyasadaki dengenin sağlanması temin edilecektir (Harbord ve Hoerning, 2010: 15). Diğer taraftan, arabağlantı ücretlerinin regülasyonunda hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın her durumda, örneğin tavan fiyatın tespit edilmesinde, çapraz sübvansiyonun tespit edilerek önlenmesinde ve fiyat sıkıştırması gibi durumların tespit edilmesinde maliyetlerin hesaplanmasına gerek duyulmaktadır (Confraria vd., 2002: 3-4).

Maliyet bazlı fiyatlandırma yönteminin uygulanması durumunda, regüle edilen işletmecilerin fazla kar elde etmeleri engellenmektedir. Ancak, maliyet yönteminin uygulanmasının sakıncaları ve zorlukları söz konusudur. Ücretlerin maliyetlere göre belirlenmesi işletmecileri etkin çalışarak maliyetleri düşürmeye motive etmeyebilecektir (Train, 1991: 33). Yapılan her türlü yatırımın maliyeti ücretlere yansıtılarak, söz konusu yatırım veya giderler etkin olsun veya olmasın hesaplamalara dahil edilmekte ve işletmecinin maliyetleri karşılanmaktadır. Böylelikle işletmecilerin maliyetlerini düşürme yönünde teşvik söz konusu olmayarak, işletmecilerin etkisizliklerini maliyetler aracılığıyla diğer işletmecilere ve/veya tüketicilere yansıtması söz konusu olabilmektedir (İçöz, 2003: 14).

Aynı zamanda, maliyet analizleri genellikle kolay olmayan özellikle de elektronik haberleşme sektörünün yapısı gereği ayrıntılı ve uzun çalışmaları gerektiren bir süreçtir. Elektronik haberleşme sektöründe ortak maliyetler altında birden fazla hizmet sunulduğundan, her bir hizmete yüklenecek maliyetlerin tespit edilmesi ve her bir hizmet için ayrı ayrı maliyetlerin ortaya çıkarılması gerekli olup, bütün bunlar uzun ve zor bir süreci gerektirmektedir (Melody, 1997: 217).

Bu nedenlerden dolayı, uygulamada arabağlantı ücretlerinin tespitinde maliyet yöntemi haricinde diğer yöntemler de kullanılmaktadır. Bunlardan en fazla uygulanan ve ilerde uygulaması tartışılan ikinci yöntem Faturala ve Sakla yöntemidir.

B) Faturala ve Sakla Yöntemi

Faturala ve Sakla (tarafların karşılıklı ödeme yapmadığı) yönteminde, her iki işletmeci abonesinden aldığı ücretin tamamını kendisinde tutmakta ve karşı tarafa herhangi bir arabağlantı ücreti ödemesi yapmamaktadır. Faturala ve Sakla yöntemine göre işletmeciler diğer şebekelerden gelen çağrılarının sonlandırılmasından kaynaklanan maliyetleri çağrıyı başlatan işletmeciye değil kendi abonelerine yansıtmaktadır. Bu anlamda Faturala ve Sakla yönteminde şebekesine gelen çağrıyı sonlandırarak erişim sağlayan işletmeciler birbirlerinden söz konusu sonlandırma hizmeti karşılığında toptan seviyede herhangi bir ödeme almamaktadır (Erkoç, 2011: 10).

Bu yöntem, daha çok iki işletmeci arasında trafik hacminin simetrik olması halinde söz konusu olmaktadır. Trafiğin simetrik ve arabağlantı ücretlerinin yüksek olması halinde, bu yöntemin istenilen bir yöntem olduğu görülmektedir (Vogelsang, 1997: 78). Mobil işletmecilerin karşılıklı trafiklerinin çok farklı olmaması nedeniyle, arabağlantı ücretlerinin tespitinde bu yöntemin uygulanmasında kısmen bir sorun gözükmemektedir (Economics vd., 1997: 16). Ancak, sabit işletmeciler ile mobil işletmeciler arasında farklı trafik ve maliyetler söz konusu olması nedeniyle, bu yöntem uygulanmamaktadır. Bu yöntemi mobil işletmecilerin talep etmemesinin nedeninin de sabit işletmecilerden mobil işletmecilere doğru trafiğin daha fazla olmasından ve mobil arabağlantı maliyetlerinin sabit arabağlantı maliyetlerinden daha yüksek olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Bununla birlikte, mobil arabağlantı ücretlerinde ciddi düşüşler olmuş olup, sabit arabağlantı ücretlerine yaklaştığı için, bundan sonra Faturala ve Sakla yönteminin bu boyutuyla tartışılmasına gerek olmayacağı değerlendirilmektedir.

IV. ARABAĞLANTI ÜCRETLERİNİN MALİYET BAZLI YÖNTEMLE VEYA FATURALA VE SAKLA YÖNTEMİNE GÖRE REGÜLASYONUNUN DEĞERLENDİRİLMESİ

İlk yıllarda özellikle mobil arabağlantı ücretleri düzenlemeye tabi tutulmayıp ücretler maliyetlerin çok üzerinde uygulanmış olmasına rağmen, günümüzde bu ücretlerin maliyet bazlı belirlenmesi yönünde başta AB olmak üzere Dünyada genel kabul gören bir değerlendirme söz konusudur. Arabağlantı ücretlerinin belirlenmesinde değişik yöntemler uygulanmaktadır. Ülke uygulamalarına bakıldığında ise temel olarak maliyet bazlı ücret belirlendiği gibi Faturala ve Sakla yöntemini uygulayan ABD, Kanada, Singapur gibi ülkeler de söz konusudur. Son zamanlarda Faturala ve Sakla yönteminin uygulanıp uygulanmayacağı diğer ülkelerde de tartışılmaya, değerlendirilmeye başlanmıştır. Nitekim, mobil arabağlantı ücretleri ile sabit arabağlantı ücretlerinin farklı olması, yani asimetrik olması milyarlarca doların sabit işletmecilerden mobil işletmecilere transfer edildiği, sabit işletmecilerden mobil işletmecilere rasyonel yardımın

olduğu değerlendirmeleri yapılmaktadır. ABD'nin ise bundan simetrik çağrı sonlandırma ücreti uygulayarak kaçındığı değerlendirilmektedir (Marcus, 2012: 16).

Bilindiği gibi arabağlantı ücretlerinin perakende ücretlerin belirlenmesinde önemli bir etkisi söz konusudur (Carter, 1999: 24). Arabağlantı ücretleri perakende ücretlerde girdi niteliğinde olduğundan, perakende ücretleri dolaylı da olsa etkilemektedir. Aranan tarafa arabağlantı ücretleri nedeniyle yüksek ücret ödenmesi marjinal maliyetleri yükseltmektedir. Yani, arabağlantı ücretleri aramaların marjinal maliyetinde önemli bir rol almaktadır (Gans ve King, 2000: 2).

Diğer taraftan, işletmecilerin şebeke içi ve şebeke dışı ücret farklılıkları son zamanlarda tartışılmaya başlanmış ve gündemde olan bir konudur. Arayan taraf ödediğinde aranan taraf da bundan fayda elde etmektedir (Berger, 2012: 2). Arabağlantı ücretlerinin nasıl belirlenmesi gerektiği tartışmalarında şebeke içi ücret ile şebekeler arası ücretler arasında önemli farkların olması etkili olmuştur. Şebeke yapısı dikkate alındığında şebeke içi hizmet ile şebekeler arası hizmette, temel olarak aynı şebeke ekipmanları kullanılırken ücretler arasında ciddi farkların olması, diğer bir ifade ile şebeke içi ücretlerin düşük, şebekeler arası ücretlerin ise çok yüksek olması tartışılmaya başlanmıştır. Şebeke içi ücretler de rekabet aracı olarak tüm işletmeciler tarafından kullanılmaktadır (Sannaes, 2008: 26).

Uygulamada şebeke içi ve şebekeler arası ücretler arasında en az 2-3 kat farklılığın olduğu görülmektedir. Avrupa'da şebeke içi ücretlerin çağrı sonlandırma ücretlerinden bile düşük uygulandığı görülmektedir. Ofcom tarafından yapılan bir çalışmada UK'de Uzun Dönem Artan Maliyet (LRIC+) yöntemi 4 büyük işletmecide 2006 yılı için 5,5 pence/dk'dan yüksek çıkmasına rağmen, uygulanan şebeke içi ücret ortalaması 3,5 pence/dk çıkmıştır. Benzer şekilde Portekiz'de de benzer bir çarpıklık söz konusudur. İspanya'da da şebeke içi ücretler şebeke dışı ücretlerin yaklaşık yarısı kadar olmuştur (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 3, 23). Bu farklılık da şebeke içi ve şebekeler arası aramalarda dengesizliğin olduğunu göstermektedir. Şebeke içi ve şebekeler arası ücretler arasındaki farklılık etkinsizliğe neden olabilmekte, şebekeler arası aramaların daha az olmasına yol açabilmektedir (Vagans, 2010: 25-26). Türkiye'de de benzer bir durum mevcut olup, genel olarak şebeke dışı ücretler ile şebeke içi ücretler arasında ortalama olarak 2 kattan fazla farklılığın olduğu görülmektedir.

Şebeke içi ve şebeke dışı fiyat farklılığı yüksek arama ücretlerine, fiyat rekabetinin zayıflamasına ve rakiplerin piyasaya girmesine engel olabildiği değerlendirmeleri yapılmaktadır (Growitsch vd., 2010: 10). Nitekim, şebeke içi ve şebekeler arası fiyat farklılığının işletmeci seçiminde önemli olduğu ortaya çıkmıştır (Haucap ve Heimeshoff, 2011: 10). Diğer taraftan, yapılan bazı değerlendirmelerde tüketici faydasını yükseltmek ile toplam faydayı yükseltmek arasında çelişki olduğu vurgulanmakta, şebeke içi ve şebekeler arası fiyat farklılıklarının giderilmesinin işletmeciler arasında rekabetin azalmasına neden olabileceği belirtilmektedir (Hoernig, 2007: 17). Ancak, fiyatlar arasında çok aşırı

farkın olması da sorgulanması gereken bir durumdur. Nitekim, sektörde de bu konu tartışılan konulardan birisidir.

Diğer taraftan, şebeke içi ve şebeke dışı ücret farklılığını büyük işletmecilerin mi küçük işletmecilerin mi yaptığı tartışılan bir konudur. Bu konuda çeşitli çalışmalar yapılmış olup, şebeke içi ücretlerin düşük belirlenmesi büyük ve küçük işletmeciler tarafından kullanılan bir yöntem olarak görülmektedir (Sandbach, 2008: 37). Nitekim, Türkiye’de de bu yöntemi tüm işletmeciler kullanmaktadır. Bu yöntem, küçük işletmeciler tarafından piyasa payını kapmak için, büyük işletmeciler tarafından da piyasa payını korumak için kullanılmakta, ancak iki taraf da bu durumdan belirleyici fayda sağlamayabilmektedir (Sandbach, 2008: 41).

Büyük işletmecilerin şebeke içi ve şebeke dışı fiyat farklılaştırmasını talep edeceği, yapılan bir çalışmada ortaya konulmuştur (Claussen vd., 2011: 5). Büyük işletmecilerin küçük işletmecilere göre yüksek şebekeler arası ücret uyguladıkları, bunun küçük işletmecilerin tercih edilmesini olumsuz etkilediği değerlendirilmiştir (Vagans, 2010: 26-27).

Şebeke içi ve şebeke dışı fiyat farklılığı abonelerin büyük işletmecileri tercih etmelerine neden olabilmektedir. Şebeke dışı ücretler yüksek belirlendiğinde de küçük işletmeci aboneleri daha az aranabilmekte, bu da bunların rekabet edebilmelerini sınırlamaktadır (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 5).

Büyük işletmecilerin önemli bir şekilde şebekelerarası ve şebeke içi fiyat farklılığı yaptığı, büyük işletmecilerin şebekeler arası ücretleri yüksek ve limitli yaparak küçük işletmecileri daha az cazip yaptıkları, şebeke içi ücretleri ise düşük belirledikleri değerlendirilmektedir. Büyük işletmecilerin şebeke içi ve şebekeler arası fiyat farklılıkları yaparak küçük işletmecilerin karını azalttığı değerlendirilmekte yapılmaktadır (Hoernig, 2007: 1, 17). Arabağlantı ücretlerinin yüksek olması da şebekeler arası ücretlerin şebeke içi ücretlerden yüksek olmasına neden olabilmektedir. Arabağlantı ücretleri maliyetlerin üzerinde olması durumunda, şebekeler arası ücretler şebeke içi ücretlerden daha pahalı olacak ve bunun sonunda aboneler büyük işletmeciyi seçebileceklerdir (Hurkens, Lopez, 2010: 4). Elektronik haberleşme hizmetlerinin sunumu için katlanılan maliyetlere eşit veya üstünde belirlenen arabağlantı (çağrı sonlandırma) ücretlerinin şebeke içi ve şebekeler arası perakende ücret farklılaştırması suretiyle şebeke ve çağrı dışsallıkları kapsamında özellikle pazar payı büyük işletmeciler tarafından pazara girişi ve pazar payı küçük işletmecilerin rekabet edebilirliğini olumsuz etkileyen bir araç olarak kullanılabilirdiği ve toplam refahı azaltıcı etkilerinin olduğu değerlendirilmektedir (Erkoç, 2011: 60)

Küçük işletmecilerin de şebeke içi ücretlerini düşürdükleri, buradaki düşmeyi şebekeler arası ücretleri yükselterek sübvansız ettikleri tartışılmaktadır (Claussen vd., 2011: 5). Küçük işletmecilerin şebeke içi ücretlerini düşürerek piyasaya girmeye çalıştığı değerlendirilmeleri de yapılmaktadır (Haucap ve Heimeshoff, 2011: 13).

Çağrı sonlandırma ücreti maliyetlerin üzerinde olduğunda arayan taraf fiyatı çok yüksek olabilmekte ve aboneler daha az arayabilmektedir. Tam tersi

olduğunda da tersi bir durum söz konusu olabilmektedir. Mobil arabağlantı ücretlerinde düşüş küçük işletmecilerin perakende fiyatlarını düşürebilmelerine, böylelikle büyük işletmeci ile rekabet edebilmesine vesile olabilmektedir. Arabağlantı ücretleri düştüğünde de, şebekeler arası aramaları paket hizmetler kapsamına dahil edilmiştir (Growitsch vd., 2010: 123).

Arabağlantı ücretlerinin marjinal maliyetlerin seviyesinde belirlenmesiyle şebeke içi ve şebekeler arası ücret farklılıklarının azaltılmasının gerekli olduğu tartışılmaktadır (Harbord ve Pagnozzi, 2008: 2). Şebeke içi ve şebekeler arası ücret farklılıklarının nedenleri ve bunu büyük işletmecilerin mi küçük işletmecilerin mi tercih ettikleri konusunda pek çok çalışma yapılmış olup, bu çalışmalardan farklı değerlendirmeler çıkmıştır. Büyük işletmecilerin şebeke içi ve şebeke dışı fiyat farklılaştırmasını daha çok istedikleri bulunmuş, ancak büyük işletmeciler ve küçük işletmecilerde büyük farklılıkların olmadığı görülmektedir. Bu sistemin hem büyük işletmeciler tarafından tercih edilen bir çalışma hem de küçük işletmeciler tarafından tercih edilen bir yöntem olduğu değerlendirilmiştir. Yapılan bir çalışmada da şebeke içi ve şebekelerarası ücret farkının uygulanmasında büyük veya küçük işletmeciler arasında bir farkın olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Abonelerin sadece bu farklılığı dikkate almadıkları, ancak işletmecilerin stratejik olarak bu yöntemi uyguladıkları sonucuna ulaşan araştırmalar olmuştur (Claussen vd., 2011: 1-2, 12).

Arabağlantı maliyetlerinin tartışılmaya başlanması, AB piyasasına yeni giren işletmecilerin olması ve bunların yüksek arabağlantı ücretleriyle karşılaşması ve yerleşik işletmecilerin şebeke içi ve şebekeler arası ücret farklılıklarını uygulamasıyla gündeme gelmiş bir konudur. AB Komisyonunun arabağlantı ile ilgili tavsiyeleri de bu konudaki yeni ekonomik düşünceleri ve tecrübeleri ortaya koymakta ve arabağlantı ücretlerinde dramatik düşüşler sağlanarak gerçek artan maliyetlerin ses çağrı sonlandırma ücretlerine yansıtılması gündeme gelmiştir. Bu konuda da pek çok araştırma yapılmıştır (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 1-2, 7).

Bazı yazarlar maliyet bazlı ücretlendirmenin taraftarı olup, Faturala ve Sakla yönteminin rekabeti zayıflatacağı ve sosyal açıdan tercih edilmeyen bir yöntem olduğunu değerlendirmektedir. Bunun tam tersini savunan yazarlar da söz konusu olup onlar da Faturala ve Sakla yönteminin yatırımlar üzerinde olumlu etki yapacağını, maliyet bazlı fiyatlamaya göre daha etkin olduğunu belirtmektedir. Diğer taraftan, şebeke dışısalığı dikkate alındığında da maliyet bazlı fiyatlamamanın sosyal açıdan optimal olmadığı değerlendirilmektedir (Berger, 2012: 3, 4, 9).

Faturala ve Sakla yönteminde çağrı sonlandırma hizmetlerine yönelik yatırımlarda azalma söz konusu olabilecektir. Çünkü, çağrı sonlandırma maliyetleri sıfır olmamasına rağmen bu yöntemde hiç ücret alınmamaktadır (Gabel, 2012: 5-6). Ancak, arabağlantı çağrı sonlandırma maliyetlerinin, çağrı başlatma ve perakende hizmet gelirlerinden karşılanması gerektiği tartışılan konulardan birisidir (ETNO Reflection Document RD312 (2009/12), 2009: 3).

Yüksek arabağlantı ücreti arama ücretlerinin yüksek olmasına ve tüketicilerin faydasının azalmasına ve rekabetin azalmasına neden olabilmektedir (Gans ve King, 2000: 3, 11). Yapılan bir çalışmada çağrı sonlandırma ücretleri nedeniyle abonelerden ve diğer işletmecilerden yüksek miktarlarda ücretlerin işletmecilere transfer edildiği değerlendirilmeleri yapılmakta olup, Faturala ve Sakla yöntemine uzun vadede geçilmesi gerektiği tartışılmaya başlanmış bir konudur (Vagans, 2010: 7-8).

Ücretlerin maliyetlerin üzerinde olması telefon cihazlarının sübvansede edilmesine, aylık ücretlerin ve başlangıç ücretlerinin düşük olmasına, ucuz ön ödemeli önerilerin olmasına neden olabildiği değerlendirilmektedir (Growitsch vd., 2010: 6). Diğer taraftan, arabağlantı ücretlerinin düşürülmesi, son kullanıcı arama ücretlerinde, mobil abonelik ücretlerinde ve mobil cihaz ücretlerinde artış olarak, yani “su yatağı (waterbed)” etkisi olarak görülebilmektedir (Tözer ve Güngör, 2012: 103). Arabağlantı ücretlerinde düşüş olduğunda, abone elde edilme maliyetlerinin artacağı ileri sürülmektedir. Oligopolistik piyasada mobil işletmecilerin arabağlantı ücretlerindeki düşüşü tüketicilere yansıtmak yerine kendisinde tutacağı yorumları da yapılmaktadır. Mobil işletmecilerin arabağlantı ücretlerini yüksek tutarak, sabit kullanıcılardan sübvansede yaptıkları genel olarak değerlendirilmektedir (Genakos ve Valletti, 2009: 1-2, 32).

Hurkens ve Lopez’in bir çalışmasında arabağlantı ücretlerinin maliyetler seviyesine düşmesinin tüketici faydasını artırdığı ortaya çıkmaktadır (Hurkens ve Lopez, 2010: 37). Ancak, arabağlantı ücretlerindeki düşüşlerin son kullanıcı ücretlerine yansımadağı eleştirileri de yapılmaktadır. Nitekim, mobil işletmeciler elde ettikleri faydaların tamamını tüketicilere yansıtmayabilmektedirler (Growitsch vd., 2010: 132). Ancak, çağrı sonlandırma ücretleri ile mobil perakende ücretlerinin paralel bir şekilde düştüğü de görülmektedir (Genakos ve Valletti, 2009: 3). Türkiye’de benzer bir durum son 3-4 yıldır yaşanmakta olup, arabağlantı ücretlerinde 2008 yılından 2011 yılına gelindiğinde yaklaşık yüzde 60 düşüş olurken, mobil trafik yaklaşık %100 artmıştır (Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, 2012: 13).

Yapılan çalışmalarda arabağlantı ücretlerindeki düşüşlerin son kullanıcı ücretlerine yansıdağı, ancak yüzde yüz yansımadağı görülmektedir;

- AB Komisyonunun yaptığı çalışmaya göre arabağlantı ücretlerindeki düşüşün %33 perakende ücretlerine yansımadağı söz konusu olmuştur (Vagans, 2010: 23).
- Growitsch vd. yaptığı bir çalışmada da İspanya’da mobil arabağlantı ücretlerinde %10 yükselme, perakende fiyatlarda %7,1 yükselmeye neden olmaktadır. Bunun tersi olduğunda da yani mobil arabağlantı ücretleri düştüğünde perakende ücretler de düşebilecektir. Mobil arabağlantı ücretlerinde düşüşün de tüketici faydasını artıracacağı belirtilmektedir (Growitsch vd., 2010: 134-135, 138).
- Yapılan başka bir çalışmada da çağrı sonlandırma ücretlerinde %10 düşüşün, perakende fiyatlarda %5 yükselişe neden olabileceği değerlendirilmeleri yapılmıştır (Genakos ve Valletti, 2009: 4).

- Türkiye’de de arabağlantı ücretlerinde 2008-2011 döneminde yaklaşık basit ortalamayla %60 düşüş olduktan sonra, son kullanıcı ücretlerinde de yaklaşık basit ortalamayla %40’ın üzerinde düşüş olmuştur (Töze ve Güngör, 2012: 140).

Hurkens ve Lopez’in çalışmasına göre çağrı sonlandırma ücretleri düştüğünde kârlılığın düştüğü, tüketicinin faydasının arttığı ve toplam faydanın arttığını göstermekte olduğu ve arabağlantı ücretlerinin maliyetlere veya maliyetlerin de altına düşürülmesinin toplam faydayı artırdığı değerlendirilmektedir (Hurkens ve Lopez, 2011: i, 6, 36). Hoernig vd. yaptığı çalışmada da mobil arabağlantı ücretlerinin düşmesiyle sabit mobil arama ücretlerinin düştüğü ve bundan tüketicilerin faydalanabildiği görülmektedir (Hoernig vd., 2009: 22). Aynı zamanda arabağlantı ücretlerinin düşmesiyle, şebekeler arası ücretlerin düşmesi küçük işletmecilerin ve Sanal Mobil Şebeke İşletmecilerinin (MVNO) piyasaya girmesini ve rekabet etmesini sağlayabilecektir (Hoernig vd., 2009: 10).

AB Komisyonunun bir değerlendirmesinde de arabağlantı çağrı sonlandırma ücretlerinin yüksek olması perakende fiyatların yüksek olmasına, son kullanıcıların aramalarının düşmesine neden olabileceği değerlendirilmektedir (European Commission, 2009: 4). Arabağlantı (çağrı sonlandırma) ücretleri, işletmecilerin şebekeler arası ücretlerini etkilemekte, bu nedenle de perakende fiyatlara ve etkin bir rekabete etki etmektedir (Hurkens ve Lopez, 2011: 1). Arabağlantı ücretleri şebeke içi ve şebekeler arası ücret farklılaşmasına, bu da büyük işletmecilerin küçük işletmecilere göre daha fazla tercih edilmesine yol açabilmektedir. Bu yöntem sayesinde az trafik oluşturan aboneler çağrı sonlandırdıkları için çapraz olarak sübvansede edilmektedirler. Bu durum küçük işletmecilerin tercih edilmesini zorlaştırabilmektedir. Diğer taraftan, arabağlantı ücretlerini regüle etmenin de, maliyet modelleri hazırlanması gerektiği için, maliyetleri söz konusu olabilmektedir (Vagans, 2010: 31.)

Arabağlantı ücretlerinin yüksek belirlenmesi şebeke içi ve şebeke dışı maliyetlerinin farklılığına yol açabilmekte ve bunun da refahın azalmasına, küçük işletmecilerin piyasada büyümelerinin zorlaşmasına ve yeni girişlerin önünde engel olduğu değerlendirilmektedir. Bu nedenle AB Komisyonunun arabağlantı ücretlerinin düşürülmesi yönündeki kararlarını yapılan çalışmalar desteklemektedir. Bununla birlikte Faturala ve Sakla yöntemini uygulayan ülkelerde ortalama arama ücretlerinin Arayan Taraf Öder⁴ yöntemi uygulayanlara göre düşme yönünde olduğu görülmektedir (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 38).

Diğer taraftan, marjinal maliyetler iyi bir şekilde tarifelere yansımada durumunda bu kaynakların etkin olmasını sağlayabilecektir. Ancak marjinal maliyetler tam olarak hesaplanmadığından bu uygulamada pek mümkün olamayabilmektedir (Vagans, 2010: 31). Nitekim, maliyet hesaplaması

⁴ Arayan Taraf Öder yönteminde sadece çağrı başlatan aboneden ücret alınmakta ve çağrı sonlandıran işletmeciye kendi aboneliyle telefon görüşmesi yaptırdığı için çağrı başlatan işletmeci tarafından çağrı sonlandırma ücreti ödenmekte; çağrı sonlandıran işletmecinin abonesinden ise ücret alınmamaktadır.

yönteminin ve marjinal maliyetlerin hesaplanmasının zor olması, etkin bir mark-up hesaplanması ve eklenmesinin zor olması eleştirilmektedir (Kennet ve Ralph, 2007: 20).

Tüm bu tartışmalar sonucu arabağlantı ücretlerinin maliyet bazlı veya daha yüksek olmasının çeşitli dezavantajları nedeniyle Faturala ve Sakla yönteminin uygulanması gündeme gelmiştir. AB Komisyonu da bunu gündeme getirerek daha radikal değişiklikler tartışılmaya başlanmıştır (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 2-3).

ABD'deki Faturala ve Sakla sisteminin diğer yöntemlere göre ortalama kullanım fiyatlarını düşürdüğü ve kullanımı artırdığı pek çok araştırmada ortaya konulmuştur. AB'de de son yıllarda yüksek ve asimetric arabağlantı ücretleri tartışılmaya başlanmış, bunun mobil işletmecileri rasyonel olmayan bir şekilde desteklediği ve AB ortalama mobil fiyatlarının ABD fiyatlarının yaklaşık iki katı olduğu değerlendirilmiştir (Marcus, 2012: 1). Mobil arabağlantı ücretlerinin düşmesi perakende fiyatlarının düşmesine, düşük fiyatlar da daha fazla konuşmaya vesile olabilmektedir. ABD'de mobil arabağlantı ücretleri sıfır olup, kullanım Avrupa ülkelerinin iki katı seviyesindedir ve hizmet bazlı birim gelirleri Avrupa ülkelerinden daha düşüktür (Growitsch vd., 2010: 2).

Yerleşik işletmecilerin genellikle arabağlantı ücretlerinin düşmesinden zarar gördüğü, yeni girenlerin ise fayda gördüğü değerlendirilmektedir (Stühmenier, 2011: 25). Faturala ve Sakla yöntemine yönelindiğinde diğer tarafı aramak ucuzlamakta ancak, paket ücretler artarak buradaki azalışı engelleyebilmektedir (Gabel, 2012: 5). Faturala ve Sakla yönteminin uygulanmasının perakende ücretlerde etkin sonuca ulaşılmasını ve piyasaya girişlerin önündeki engelin kalkmasını sağlayabileceği değerlendirilmektedir (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 6).

Faturala ve Sakla yöntemi trafiklerin dengeli olduğu durumlarda çok sorun olmayabilmekte ve tartışılmayabilmektedir. Bu nedenle, bu yöntemin işletmeciler arasında trafiğin simetric olması durumunda uygun yöntem olduğu da değerlendirilmektedir. Diğer taraftan, Faturala ve Sakla yönteminin maliyet bazlı yöntemlere göre uygulamasının daha kolay olduğu değerlendirilmeleri yapılmaktadır (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 28-29).

Faturala ve Sakla yönteminin kısa sürede, piyasaya girişlerin önündeki engelleri kaldırdığı, daha etkin perakende ücretlerin olmasına vesile olduğu, böylelikle de daha rekabetçi bir yapının gelişmesine ve uzun dönemde ekonomik faydaya vesile olacağı değerlendirilmektedir. Faturala ve Sakla yönteminin sosyal refahı artırdığı, tüketici refahını artırdığı ve şebeke karlılığını artırdığı belirtilmektedir (Harbord ve Hoerning, 2010: 1, 33).

Harbord ve Hoerning'in yaptığı çalışmada Faturala ve Sakla yönteminin uzun vadede daha olumlu sonuçlar doğurabileceği değerlendirilmektedir. Mobil arabağlantı ücretlerinin düşmesi piyasaya giriş engellerini kaldırabilecek, rekabetin artmasını sağlayacak ve uzun vadede mobil piyasaya refah getireceği değerlendirilmeleri yapılmaktadır (Harbord ve Hoerning, 2010: 20). Faturala ve Sakla yöntemi fiyatların düşmesine, kullanımın artmasına, daha az regülasyona ve

böylelikle de regülasyon maliyetlerinin daha az olmasına neden olabileceği belirtilmektedir (Vagans, 2010: 6).

Arabağlantı ücretlerinin sıfırlanması yani Faturala ve Sakla yönteminin uygulanması perakende ücretlerin düşmesine, kullanımın artmasına vesile olabilecek, şebeke içi ve şebeke dışı farklılaştırmaya yönelmeyi kaldıracaktır (Vagans, 2010: 31.) Ayrıca, bu yöntem uygulandığında işletmeciler maliyetlerini kendi aramaları ile karşılayacaklar, diğer işletmecinin dolaylı olarak karşılaması yöntemi giderilmiş olacak ve arabağlantı ücretlerini regüle etmeye gerek kalmayacaktır (Wright, 2002: 56). Faturala ve Sakla yöntemi aynı zamanda işletmeciler arasında muhasebe ve faturalama işlemlerini giderdiği için de faydalı olarak değerlendirilmektedir (Carter, Wright, 1999: 24).

Diğer taraftan, arabağlantı ücretlendirme yöntemleriyle ilgili gerçekleştirilen çalışmalar Faturala ve Sakla yönteminin uygulanması halinde görülen perakende tarifelerin maliyet tabanlı Arayan Taraf Öder yöntemine göre daha düşük olduğunu, Faturala ve Sakla yöntemiyle etkin fiyat seviyesine daha yakın ücretlerin uygulanacağını göstermektedir. Dolayısıyla Faturala ve Sakla yönteminde tüketici refahı Arayan Taraf Öder yöntemine göre daha yüksek olmaktadır. Söz konusu her iki yaklaşıma göre de Faturala ve Sakla yöntemi altında toplam refah, Arayan Taraf Öder yöntemine göre daha yüksek olmaktadır. Ayrıca, büyük işletmecilerin sıfırlanan arabağlantı ücretleri nedeniyle toptan seviyede sonlandırma hizmetleri için gelir elde etmesi veya giderle karşılaşması söz konusu olmayacağından abonelerinin görüşmelerinin çoğunun şebeke içinde gerçekleşmesini teşvik edecek fiyatlandırma stratejileri izlemeleri de gerekmeyecektir (Erkoç, 2011: 44, 51)

Aynı zamanda, Faturala ve Sakla yöntemini uygulayan ülkelerde ise fiyat farklılaştırması olmaması ve sabit tarife yöntemi temelli her yöne görüşme yapılabilen tarife tekliflerinin daha yaygın olması nedeniyle tüketicilerin sadece bir abonelik kapsamında talep ettikleri hizmetleri alabildikleri için penetrasyon oranının daha düşük kalmakta olabileceği değerlendirilmektedir (Erkoç, 2011: 63). Nitekim, penetrasyon oranları genel olarak arabağlantı ücretleri düşük veya sıfır uygulanan ülkelerde daha azdır, yani aboneler tek numarayla her türlü aramasını yapabilmektedir.

Mobil çağrı sonlandırma ücretinin Uzun Dönem Marjinal Maliyet (LRMC) veya Faturala ve Sakla yönteminin uygulanmasıyla sosyal refah ve tüketici faydası artmaktadır. Mobil arabağlantı ücretlerindeki düşüş küçük işletmecilerin büyümesini ve piyasaya daha fazla girişi teşvik edebilecektir. Bu da rekabetin artmasına ve sonuçta tüketicilerin kazançlı çıkmasına vesile olabilecektir (Hoernig vd., 2009: 3).

Genel olarak Faturala ve Sakla yöntemi ile Arayan Taraf Öder yöntemini uygulayan ülkelere bakıldığında (Vagans, 2010: 29) Faturala ve Sakla yöntemini uygulayan ülkelerde ücretler düşük iken toplam arama trafiği yüksek, diğer yöntemi uygulayan ülkelerde ücret yüksek iken arama trafiği düşük olmakta; sonuç olarak ortalama işletmecilerin gelirleri yaklaşık olarak benzer olabilmektedir. Yani toplam gelirleri hemen hemen aynı olabilmektedir. Nitekim,

yapılan bir çalışmada da mobil arabağlantı ücretlerini düşürmenin perakende ortalama ücretleri düşürdüğünü, perakende ücretlerin düşmesinin de yüksek çağrı trafiğinin oluşmasına neden olduğunu göstermektedir (Growitsch vd., 2010: 120).

Faturala ve Sakla yönteminin regülasyon maliyetlerini azalttığını savunanlar bulunduğu gibi bunun regülasyon maliyetlerini azaltmadığını değerlendirenler de söz konusudur. Aynı zamanda, simetrik bir yapı yok ise de Faturala ve Sakla yöntemi uygulandığında büyük işletmecilerin daha büyük şebeke maliyetlerine katlandığından daha dezavantajlı duruma düşeceği değerlendirilmektedir. Faturala ve Sakla yöntemi uygulandığında piyasaya girişler rahat olabileceğinden de bunun yatırımları olumsuz etkileyebileceği savunulmaktadır. Son kullanıcı ücretlerinde rekabet yüksek olduğu için de işletmecilerin maliyetleri kendi abonelerinden karşılamayacağı değerlendirilmektedir (ETNO Reflection Document RD312 (2009/12), 2009: 6, 13, 15).

Sonuç olarak, Faturala ve Sakla yönteminin optimal olmadığı fakat maliyet bazlı çağrı sonlandırmadan daha iyi olduğu değerlendirmeleri yapılmaktadır (Hurkens ve Lopez, 2010: 7). Ekonomik etkinliğin de fiyatların marjinal maliyete eşit olduğunda söz konusu olabildiği ve en iyi fiyatlandırmanın marjinal maliyet bazlı olduğu kabul edilmektedir (Alleman ve Sorce, 1997: 9-10). En iyi yöntem olan marjinal maliyet yöntemi uygulanamaz ise Faturala ve Sakla yönteminin en iyi yöntem olduğu iddia edilmekte olup (Harbord ve Pagnozzi, 2010: 26), Faturala ve Sakla yönteminin ikinci en iyi çözüm olduğu genel kabul görmektedir (Carter ve Wright, 1999: 24).

Diğer taraftan bu analizleri ve sonuçları; uygulanan ülkeler, veriler ve zaman gibi hususlar etkileyen konulardır. Değişik ülkelerdeki yalnızca veriler analiz edilerek kesin doğru sonuca ulaşılması kolay bir durum değildir. Nitekim, ülkelerin sosyo-ekonomik farklılıklarının olması, coğrafik kapsama alanlarında farklılıkların olması, nüfus sayıları ve dağılımında farklılıkların olması, yatırımlarında farklılıkların olması, frekansların elde edilme koşullarında farklılıkların olması, çevre ve sağlık ile ilgili şartların farklı olması, ortak maliyetlerin ülkeler arasında çeşitli sebeplerle dağıtımında farklılıkların olabilmesi, genel olarak mobil arabağlantı ücretlerinin maliyetlere göre belirlenmemiş olması, ülkeler arasında talep koşullarının farklı olması, hizmet kalitesinin farklı olabilmesi, rekabetin olmadığı hizmetlere yüksek ücret rekabetin yüksek olduğu hizmetlere düşük ücret uygulanmasının söz konusu olabilmesi, fiyatlandırma politikalarının farklı olması, tek bir fiyata bakarak kıyaslamaların doğru olmaması, muhasebe uygulamalarının ülkeden ülkeye farklı olması, trafik miktarında ve dağılımında farklılıkların olması, şebeke yapısında farklılıkların olması ve lisans ücretlerinin farklı olması gibi hususlar ülke kıyaslamalarını zorlaştıran faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır (European Commission, 2002: 3-4; Europe Economics, 2001: 49, 76-77; Freund ve Ruhle, 2002: 20, 41; Lust, 2002/2003: 335-36).

V. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Elektronik haberleşme sektöründe rekabetçi bir yapının tam olarak söz konusu olmadığı, arabağlantı çağrı sonlandırma alanında işletmecilerin çok etkili oldukları, bu nedenle de arabağlantı maliyetleri hesaplanarak regülasyon yapılmadığında piyasada rekabetin tam olarak sağlanamayacağı değerlendirilmektedir. Bu kapsamda regülasyonların nihai amacı, objektif, saydam, ayrımcı olmayan düzenlemelerin yapılarak, dolaylı olarak da olsa rekabetin artırılması yoluyla yer yer tekel veya oligopol piyasa özellikleri gösteren elektronik haberleşme sektöründe tüketicileri korumaktır. Bu hususların piyasa şartlarına ve işletmecilerin inisiyatifine bırakılması genellikle tüketicilerin aleyhine olabilmektedir.

Son yıllarda elektronik haberleşme sektöründe rekabetin tesis edilmesinde çok büyük öneme sahip olan arabağlantı çağrı sonlandırma ücretlerinin yüksekliği ve regülasyona tabi olması gerektiği hususunda uluslararası kuruluşlar ile ulusal regülasyon kurumlarının görüş birliği bulunmaktadır. Ancak, regülasyon kurumlarının müdahalesi olmadan arabağlantı ücretlerinin düşmesi ve maliyet bazlı belirlenebilmesinin çok zor olacağı, maliyetlerin hesaplanmasının kolay bir yöntem olmadığı ve arabağlantı ücretleri hesaplanırken tartışmaların sürüp gideceği düşünülmektedir. Bu nedenle de, son yıllarda arabağlantı maliyetleri tespit edilerek regülasyon yapılması, regülasyon kurumlarının üzerinde en fazla durduğu konulardan birisi olmuştur. Aynı zamanda Faturala ve Sakla yönteminin uygulanması da tartışılmaya başlanmış bulunmaktadır.

Yerleşik işletmecilerin yüksek arabağlantı ücreti uygulayarak piyasaya girişleri engellemeye çalıştıkları genel kabul edilen bir durumdur. Yapılan çalışmalarda tüketicilerin herhalükarda arabağlantı ücretlerinin düşmesinden fayda elde ettiğini, ancak işletmecilerin kârlılığının artıp azalması yönünde farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Sonuç olarak regülasyon kurumlarının nihai hedefi rekabetin sağlanarak tüketicilerin faydasının artırılması olduğuna göre arabağlantı ücretlerinin herhalükarda düşmesinin tüketiciler açısından gerekli ve faydalı olduğu görülmektedir.

Arabağlantı ücretlerinin düşürülmesi, perakende ücretlerde yükselme etkisi yapacağı, yani “su yatağı” etkisinin söz konusu olacağı, hususunun rekabetin olduğu sektörde tam işlemeyeceği düşünülmektedir. Nitekim, Türkiye’de arabağlantı ücretleri düşerken paralel bir şekilde son kullanıcı ücretleri de düşüş göstermiştir. Bununla birlikte, “su yatağı” etkisi olması durumunda da piyasadaki fiyatlardaki dengesizlik giderilmiş olacak, yani şebeke içi ücretlerin çok düşük şebekeler arası ücretlerin ise çok yüksek olması ortadan kısmen kalkabilecek ve fiyatlar olması gereken seviyelerde gerçekleşebilecektir.

Diğer taraftan, marjinal maliyetler veya artan maliyetlere göre fiyatlama yapıldığında işletmecilerin diğer ortak ve genel maliyetlerinin karşılanmayacağı değerlendirilmektedir (Kennet ve Ralph, 2007: 7-8). Gerçekten tüm fiyatlar bu yöntemle, yani marjinal veya artan maliyete göre hesaplanıp uygulanacak olması durumunda işletmeciler, bu sektörde büyük oranda ortak ve genel maliyetler olması nedeniyle, maliyetlerini karşılayamadan hizmet vermesi söz konusu

olabilecektir. Ancak, işletmeciler bu maliyetlerini arabağlantı hizmetlerinden değil, esas perakende hizmetlerinden (şebeke içi ve şebekeler arası arama ücretlerinden) karşılamaşının makul olan bir yöntem olduğu düşünölmektedir. Aksi durumda bu maliyetlerin esas rekabetin kısmen olduğu son kullanıcı ücretlerine yansıtılmayıp veya az yansıtılıp, rekabetin olmadığı, tekel pozisyonunda olduğu çağrı sonlandırma hizmetlerine yansıtılmasının çok doğru olmadığı değerlendirilmektedir. Aksi durumda piyasa payı büyük olan işletmeciler, küçük işletmecilerin rekabet edebilmesini önemli ölçüde zorlaştırabileceklerdir.

Ancak, önceleri arabağlantı ücretleri maliyetlerin çok üzerinde belirlenmiş olup, bundan sonra maliyetleri de karşılamayacak şekilde çok düşük veya Faturala ve Sakla yönteminde olduğu gibi sıfır şeklinde belirlenmesinin uygun olmayacağı düşünölmektedir. Diğer bir ifade ile arabağlantı ücretlerinin maliyetlerin altında belirlenmesi etkinsizliğe neden olabilecektir. Bu konuda optimum çözümün bulunması yani arabağlantı nedeniyle oluşan artan maliyetlerin arayan tarafından ödenerek bu maliyetlerin karşılanması daha isabetli bir yöntem olacaktır. Arabağlantı ücretleri sıfır olması halinde, arabağlantı maliyetleri sıfır olmayacağı için, bunu uygulayan işletmeciler zarara uğramış olabilecek ve onlar dolaylı olarak cezalandırılmış olabilecektir. Bu nedenle arabağlantı nedeniyle artan maliyetlerin bir şekilde karşılanmasının gerekli olduğu düşünölmektedir.

Diğer bir ifade ile arabağlantı ücretleri regülasyonunda, bir uçtan bir uca gidilmeyip, optimum bir çözüm konusuna yönelmenin faydalı olacağı düşünölmektedir. Yani arabağlantı hizmetlerinden çok yüksek ücret alınmaması gerektiği gibi hiç ücret alınmamasının da doğru bir yöntem olmadığı; arabağlantı ile direkt ilişkili maliyetlerin arabağlantı ücretlerine yansıtılması, bunun dışındaki ilgisiz maliyetler ile ortak ve genel maliyetlerin arabağlantı ücretlerine yansıtılmayıp, bu maliyetlerin işletmecilerin kendi abonelerine sunduğu hizmetlerden (perakende son kullanıcı hizmetlerinden) karşılanmasının optimum bir çözüm olacağı değerlendirilmektedir. Bu yapıldığında da ortadaki tartışmalar en aza inebilecek, şebeke içi ve şebekeler arası ücret farklılıkları azalabilecek ve piyasada rekabet sağlanarak bundan hem tüketiciler hem de piyasa faydalanmış olabilecektir. Diğer bir ifade ile maliyet bazlı ücretlendirme yöntemi ile Faturala ve Sakla yönteminin faydaları yapılan düzenlemelerde dikkate alınarak optimum bir çözüme ulaşılabilceği düşünölmektedir.

Diğer taraftan, sabit arabağlantı ve mobil arabağlantı ücretlerinin farklı olması bundan sonra tartışılacak konulardan birisi olabilecektir. Nitekim AB mobil arabağlantı ücretlerinde düşüşler olmuş sabit arabağlantı ile mobil arabağlantı ücretleri arasındaki büyük fark azalmış durumdadır. Mobil işletmecilerin başlangıçta bir şekilde desteklenmesinin gerektiği kabul edilmekle birlikte, günümüze geldiğinde buna artık gerek olmadığı, mobil abone sayısının %100 seviyelerine geldiği görölmektedir. Nitekim, AB’de de mobil arabağlantı ücretlerinin düşürölmesi yönünde önemli bir karar alınmış ve yedi AB ülkesi artık mobil arabağlantı ücretlerini önemli oranda düşürme kararı alarak ortalama 1 Avro cent/dk seviyelerine indirmeyi öngörmüşlerdir.

Sonuç olarak;

- Arabağlantı çağrı sonlandırma alanında rekabetin kendiliğinden sağlanması, mevcut durum itibarıyla, çok zor olacağından, maliyet yöntemi ile Faturala ve Sakla yönteminin faydalı tarafları dikkate alınıp, bunların ortasında optimum bir hesaplamayla direkt arabağlantı ile ilişkili olan maliyetlerin hesaplamaya dahil edilerek; daha etkin bir yol bulunabileceği değerlendirilmektedir. Yani ortak ve genel maliyetlerin arabağlantı maliyetlerine yansıtılmayıp, bu maliyetlerin perakende maliyetlere yansıtılması, arabağlantı ile direkt ilişkili maliyetlerin arabağlantı maliyetlerine yansıtılarak bir hesaplama yapılması daha optimum bir yöntem olacaktır. Diğer bir ifade ile önceleri arabağlantı ücretleri regüle edilmeyip çok yüksek ücretler uygulanmışken bu sefer de maliyetler hiç yokmuş gibi kabul edilip hiç ücret alınmaması yönteminin seçilmemesi, yani bir uçtan diğer uca gidilmemesi; arabağlantı ile direkt ilişkili artan maliyetler hesaplanarak ücretler belirlenip optimum çözüm konusunda uzlaşma sağlanmasının daha faydalı olacağı değerlendirilmektedir.
- Diğer taraftan, arabağlantı ücretleri bu şekilde hesaplandığında da şebeke içi ve şebekeler arası ücretler arasındaki aşırı farklılaşma en aza inmiş olacak; arabağlantı ücretleri düştüğünde de şebekeler arası aramalar paket hizmetler kapsamına rahat bir şekilde alınabilecektir.

KAYNAKLAR

- ALLEMAN James ve SORCE Barbara (1997), *International Settlements: A Time for Change, Interdisciplinary Telecommunications Program*, University of Colorado, Boulder, CO 80309-0530, USA, Proceedings of the Global Networking '97 Conference.
- BAYAZITLI Ercan ve YAZICI Kuddusi (2006), "Telekomünikasyon Sektöründe Arabağlantı Kavramı ve Mobil Arabağlantı Ücretleri Regülasyonu", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Temmuz.
- BERGER Ulrich, "Bill-and-Keep vs. Cost-Based Access Pricing Revisited", *Journal of Economic Literature*, <http://129.3.20.41/eps/io/papers/0408/0408002.pdf>, (26.07.2012).
- BEZZINA Jerome (2005), *Interconnection Challenges in a Converging Environment, Policy Implications for African Telecommunications Regulators*, The World Bank, June.
- BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE İLETİŞİM KURUMU (2012), Üç Aylık Pazar Verileri Raporu, 2012 Yılı 1. Çeyrek, (Ocak-Şubat-Mart).
- CARTER Michael, WRIGHT Julian (1999), Interconnection in Network Industries, *Review of Industrial Organization*, 14, 1, Feb.
- CLAUSSEN Jörg, TRÜG Moritz, ZUCCHINI Leon (2011), *Termination-Based Price Discrimination: Tariff-Mediated Network Effects and the Fat-Cat Effect*, Working Paper, December, http://www.isto.bwl.uni-muenchen.de/download/forschung/ictcm/2012/session_i/claussen_trueg_zucchini.pdf, (25.04.2012).
- COLIN Drury (1996), *Management and Cost Accounting*, 4th Edition.
- COMPETITION COMMISSION, OFTEL (2003), "Vodafone, O2, Orange and T-Mobile: Reports on references under section 13 of the Telecommunications Act 1984 on the charges made by Vodafone, O2, Orange and T-Mobile for terminating calls from fixed and mobile networks: Volume 2: Chapters 3 to 15", UK, January.
- CONFRARIA J., NORONHA J., VALA R. ve AMANTE A. (2002), *On the use of LRIC models in price regulation*, Instituto das Comunicações de Portugal.
- COURCOUBETIS Costas (2002), *An Introduction to Communications Networks and Services*, October, <http://www.aueb.gr/Users/courcou/courses/telecomsMBA/telecom-mba.pdf>, (12.05.2012).

- CROCIONI Pietro (2001), "Should telecoms liberalization stop at call termination", *Telecommunications Policy*, 25.
- CROCIONI P. ve VELJANOVSKI, C. (1999), "Pricing calls to mobiles: analysis of the UK Monopolies & Mergers Commission Reports on mobile termination charges", *Telecommunications Policy*, Vol. 23, Issues. 7-8, August.
- DIPPON Christian Michael (2001), "Local loop unbundling: flaw of the cost model proxy model", *Info*, Vol. 3, No. 2, April.
- DOĞAN Ahmet (1996), *Faaliyete Dayalı Maliyet Sistemi ve Türkiye Uygulaması*, T.C. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- ECONOMICS Nicholas, LOPOMO Giuseppe ve WOROCH Glenn (1997), "Strategic Commitments and the Principle of Reciprocity in Interconnection Pricing", *Stern School of Business*, New York University, February 5.
- EDYTHE S. Miller (1996), "Economic Regulation and New Technology in the Telecommunications Industry", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXX, No. 3, September.
- ERKOÇ Serhat (2011), *Yeni Nesil Şebekelerde Ses Hizmetine İlişkin Arabağlantı Ücretlendirme Yaklaşımları Kapsamında Faturala Ve Sakla Yöntemi: Uluslararası Düzenleme Çalışmaları Ve Türkiye İçin Öneriler*, Yayınlanmamış Bilişim Uzmanlık Tezi, Haziran.
- ETNO REFLECTION DOCUMENT RD312 (2009/12) (2009), Reflection Document on Bill & Keep for IP interconnection charging, December.
- EUROPEAN COMMISSION (2009), *Working document accompanying the Commission Recommendation on the Regulatory Treatment of Fixed and Mobile Termination Rates in the EU: Implications for Industry, Competition and Consumers (C(2009) 3359 final)*.
- EUROPEAN COMMISSION (2002), *Study on Cost Structures in Mobile Networks and Their Relationship to Prices, Open Network Provision Committee*, Working Document, ONPCOM02-09, Brussels, 18 Şubat.
- EUROPE ECONOMICS (2001), *Cost Structures in Mobile Networks and Their Relationship to Prices*, Contract No. 48544, London, 28 November.
- FRANKLIN Bob, HALL Robert, KEE Richard ve LEWIN Davis (1997), *Interconnection in Switzerland: A Report to OFCOM*, Ovum, CC611, December.
- FREUND Mag. Natascha ve RUHLE Ernst-Olav (2002), "Regulatory concept for fixed-to-fixed and fixed-to-mobile interconnection rates in the European Union", Regional ITS Europe conference, Madrid, September.
- GABEL David, *Interconnection Payments in Telecommunications a Competitive Market Approach*, http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/1488/gabel_interconn_pymnt.pdf?sequence=2, (26.07.2012).
- GANS Joshua S. ve KING Stephen P. (2000), "Using 'Bill and Keep' Interconnect Arrangements to Soften Network Competition", *Journal of Economic Literature*.
- GENAKOS Christos, VALLETTI Tommaso (2009), *Testing the "Waterbed" Effect in Mobile Telephony*, December, <http://www.sel.cam.ac.uk/Genakos/Genakos%20Valletti-Testing%20Waterbed%20Effect.pdf>, (01.04.2012).
- GROWITSCH Christian, MARCUS J. Scott, WERNICK Christian (2010), The effect of lower Mobile Termination Rates (MTRs) on Retail Price and Demand, *Communications&Strategies*, 80, 4th Q.
- HARBORD David and PAGNOZZI Marco (2010), "Network-Based Price Discrimination and 'Bill-and-Keep' vs. 'Cost-Based' Regulation of Mobile Termination Rates", *Review of Network Economics*, Vol. 9, Iss. 1, Art. 1, The Berkeley Electronic Press.
- HARBORD David, HOERNING Steffen (2010), *Welfare Analysis of Regulating Mobile Termination Rates in the UK (with an Application to the Orange/T-Mobile Merger, 3 March)*, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/21515/1/harbordhoernigwelfareplusmergerpaper03march2010.pdf>, (26.07.2012).

- K. Yazıcı / Elektronik Haberleşme Sektöründe Arabağlantı Ücretleri Düzenlemesinde Maliyet Bazlı Fiyatlandırma Yöntemi İle Faturala ve Sakla Yönteminin Karşılaştırılması: Optimum Arabağlantı Ücreti Önerisi
- HARBORD, David and PAGNOZZI Marco (2008), “On-Net/Off-Net Price Discrimination and Bill-and-Keep vs. Cost-Based Regulation of Mobile Termination Rates”, http://mpira.ub.uni-muenchen.de/14540/1/MPRA_paper_14540.pdf, (05.02.2012).
- HAUCAP Justus, HEIMESHOF Ulrich (2011), *Consumer Behavior towards On-net/Off-net Price Differentiation*, DICE discussion paper, No. 16, Econstor.
- HAUCAP Justus (2003), *The Economics of Mobile Telephone Regulation*, March.
- HOERNIG Steffen, HARBORD David, MANTZOS Adam (2009), “Welfare Effects of Alternative Approaches to Regulating Call Termination Rates in the UK Mobile Market”, A Report for H3G UK by Market Analysis Ltd., Final draft, 28 July, http://stakeholders.ofcom.org.uk/binaries/consultations/mobilecallterm/responses/Hutchison_3G_UK_LimitedAnnex.pdf, (08.05.2012.)
- HOERNIG Steffen (2007), *On-Net and Off-net Pricing On Asymmetric Telecommunications Networks*, January 2007, http://www.anacom.pt/streaming/Estudo8mai07.pdf?categoryId=241362&contentId=481092&field=ATTACHED_FILE, (07.04.2012).
- HOERNIG Steffen (2007), *Tariff-Mediated Network Externalities: Is Regulatory Intervention Any Good?*, November 2007, <http://pascal.iseg.utl.pt/~depeco/ft-0708-SHoerning.pdf>, 22.04.2012.
- http://www.cullen-international.com/report/6995/t7012#Table_19
- HURKENS Sjaak, LOPEZ Angel L. (2010), *Mobile Termination, Network Externalities, and Consumer Expectation*, March 9, 2010, <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0850-E.pdf>, (12.05.2012).
- HURKENS Sjaak, Lopez Angel L. (2011), *The welfare effects of mobile termination rate regulation in asymmetric oligopolies: The case of Spain*, October 2011, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1952754, (14.05.2012).
- ITU (2011), *Telecommunication Reform: Interconnection Regulation*, 3rd edition.
- İÇÖZ Özge (2003), *Telekomünikasyon Sektöründe Regülasyon ve Rekabet*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.
- KENNET D. Mark and RALPH Eric K. (2006), “Efficient Interconnection Charges and Capacity-Based Pricing, *Telecommunications Policy Research Conference*, George Mason University, VA, USA; 3 September 2006; Updated 8 February 2007.
- LIEBOWITZ S. J ve MARGOLIS Stephen E., *Network Externalities (Effects)*, <http://www.utdallas.edu/~liebowitz/palgrave/network.html>, (17.05.2012).
- LUST Philipp (2003), “Mobile Interconnection”, *International Journal of Communications Law and Policy*, Issue 7, Winter 2002/2003.
- MARCUS J. Scott, *Call Termination fees: The US in global perspective*, ftp://193.196.11.222/pub/zew-docs/div/IKT04/Paper_Marcus_Parallel_Session.pdf, (18.03.2012).
- MELODY W. H. (1997), *Telecom Reform: Principles, Policies and Regulatory Practices*, Edited by Melody W. H., Denmark, 1997.
- ODTR (1999), *The Development of Long Run Incremental Costing for Interconnection*, Document No. ODTR 99/38, June 1999.
- OECD (2004), *Access Pricing in Telecommunications*.
- OFCOM (2004), *Wholesale Mobile Voice Call Termination*, 1 June 2004.
- SANDBACH Jonathan (2008), “Theory and practise of on-net pricing”, *On-net Pricing in Mobile, Moving the debate forward*, The Policy Paper Series, Number 8, April 2008.
- SANNAES Halvor (2008), “On-Net Pricing in Mobile Services”, *On-net Pricing in Mobile, Moving the debate forward*, The Policy Paper Series, Number 8, April 2008.
- STÜHMENIER Torben (2011), *Access Regulation with Asymmetric Termination Costs*, http://www.dice.hhu.de/fileadmin/redaktion/Fakultaeten/Wirtschaftswissenschaftliche_Fakultaet/DICE/Discussion_Paper/029_Stuehmeier.pdf, July 11, 2011,
- TOPKAYA Ferhat (2003), *Telekomünikasyon Sektöründe Erişim Sorunları*, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, Ankara.

- TÖZER Ayhan, GÜNGÖR Müberra (2012), Rekabet Düzenlemeleri Ne Kadar Etkili? Su Yatağı Etkisi ve Türkiye İncelemesi, *Rekabet Dergisi*, Cilt 13, Sayı 2, Nisan.
- TRAIN, Kenneth E. (1991), *Optimal Regulation*, The MIT Press Cambridge, London, England.
- VAGANS Alf (2010), *Mobile Termination: How to Regulate or Perhaps Not to Regulate at All?*, TeliaSonera Institute Discussion Paper No 8, September 2010.
- VOGELSANG Ingo (1997), “*Cost and Pricing of Interconnection Charges in the US: Lessons for Germany*”, *Telecommunications Reform in Germany: Lessons and Priorities*, Conference Report, The Johns Hopkins University, Germany, 20 November 1997.
- WRIGHT Julian (2002), Bill and Keep as the Efficient Interconnection Regime?, *Review of Network Economics*, Vol. 1, Issue 1, March 2002.

Political Business Cycles in Turkey: A Fiscal Approach

Yrd. Doç. Dr. Mesut KARAKAŞ

Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü, KOCAELİ

ABSTRACT

Political business cycle studies have arisen as alternatives to pure business cycle studies. The studies in the political business cycle area mainly try to answer the question that whether the voters are manipulated in election periods or not. Also, the methods which the politicians use to be re-elected are uncovered. In this paper, we ask the question whether there are opportunistic political business cycles in Turkey or not. Our study focuses on the fiscal policies to discover the Turkish case. We use simple but powerful time series models in ARMA context to discover the relationships between political business cycles and fiscal variables. Empirical results show that there are quite perfect opportunistic political business cycles in Turkey.

Key Words: Political business cycles; Time series analysis; Turkish political economy

JEL Classification: E5; E6; H2; H3

Türkiye’de Politik İş Çevrimleri: Mali Bir Yaklaşım

ÖZET

Politik iş çevrimi araştırmaları yalın iş çevrimi araştırmalarına alternatif olarak doğmuştur. Politik iş çevrimleri alanındaki araştırmalar seçmenlerin seçim dönemlerinde manipüle edilip, edilmediği üzerine yoğunlaşmaktadır. Ayrıca, politikacıların tekrar seçilmek için kullandıkları metodlar açığa çıkarılmaktadır. Bu makalede, Türkiye’de fırsatçı politik iş çevrimlerinin olup, olmadığına cevap aranmaya çalışılmıştır. Araştırmamız Türkiye’deki durumu belirlemek için mali politikalara odaklanmıştır. Politik iş çevrimleri ve mali değişkenler arasındaki ilişkileri keşfetmek için ARMA bağlamında basit ama güçlü zaman serisi modelleri kullanılmıştır. Ampirik sonuçlar Türkiye’de mükemmel yakın politik iş çevrimlerinin olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Politik iş çevrimleri; Zaman serisi analizi; Türkiye Politik Ekonomisi

JEL Sınıflaması: E5; E6; H2; H3

I. INTRODUCTION AND LITERATURE SURVEY

The history of political business cycle theory contains nearly a 30 years time span. First studies covered mostly United States and, later, these studies extended to OECD countries. Developing countries are mostly investigated via political business cycle concepts to make comparisons among democratic and developed countries.

The earlier attempts to discover political business cycles began with the work of Kramer (1971). In his work Kramer investigated US congressional elections and found that economy has strong link with the voting behavior. Especially, the growth of real per capita income and inflationary periods affect the elections. After Kramer’s work, Tufte (1975) supported his findings. Tufte (1978) has gone further to explain the results of Kramer’s work. He included the perspective of politicians in such a case where economic conditions affect the voting behavior. He underlined two results on the political business cycles: First

of all, economy and economic variables have utmost effect on elections. Secondly, being aware of that fact, politicians try to manipulate the economy to be re-elected. As a result, the economy goes throughout a cyclic behavior where, there are booms in the economy some time before the elections and, afterwards, contractions hit the economy. Thus, economic contractions are not let to be created endogenously but manipulated exogenously.

Fair (1978) went deeper into the political manipulation in USA. He derived that election outcomes related to two macro economic variables. One of them is the real per capita GNP, and the other is unemployment. Other macro indicators happen to be unrelated with political business cycles. Moreover, his results support the fact that a 1% increase in the growth rate increases the votes of the current government nearly 1%. Also, Fair concluded that the voters discount past performance of the government with a high rate so they look only one or two years before to evaluate the performance of the government.

Even though, empirical studies were made for the political business cycles, the theoretical framework was developed in Nordhaus¹ (1975) and, later, empirical studies began to be made by means of Nordhaus model. Also, our empirical study is based on the basic Nordhaus opportunistic political business cycle theory, but it covers a wide range of macroeconomic variables and macroeconomic policy instruments. Nordhaus' model takes its framework from the Philips curve. In his set up, where voters are identical and exemplified by a representative voter, they prefer low unemployment accompanied by low inflation. Moreover, the voters have short memories of past i.e. they have high discount rates. They also build their expectations adaptively i.e. they have no foresight. On the other hand, politicians have only the demand for the re-election and do not consider the stability of the economy as their primary goal. Thus, politicians, who have strong desire to stay in the office for one more period, use expansionary monetary policy before the elections so that unemployment falls through money growth. Because of the slow adjustment mechanism related to adaptive expectations, the inflation rate adjusts some time after the elections. As a result, a period of low unemployment accompanied with low inflation rate is created by the politician to increase the probability of the re-election. Afterwards, the inflation adjusts and the politician tries to decrease it by means of contraction in the money supply. The fight with inflation continues till the next election nears. Before the next election, the politician manipulates the economy to increase his chance of re-election as before. As a result, the economy goes throughout contractions and expansions related to political interventions.

Nordhaus model encounters two major criticisms. First of all, even at that time, it overrides the independence of central bank and attaches full power to the politicians on the monetary policy. However, Drazen (2000a) and Drazen (2000b) point out that, central banks accommodate to the political pressure from

¹ The mathematical set-up of the Nordhaus' model is skipped, since it is out of the scope of this study. But, it can be found in the original paper.

governments to prevent a sharp rise on the interest rates at the times of election. Thus, this criticism can be relaxed to some extent and does not create too much of a problem. Moreover, the effect of the politicians on the macroeconomic outcomes isn't the dominant power, but it is the policy instruments that dominate the macroeconomic outcomes². The second criticism is related to the irrationality assumption on the side of the voters. In Drazen (2000a) and Drazen (2000b), the irrationality of the electors explained with an example of a representative voter. If the voter lives more than one election cycle, she or he will know that a period of low unemployment and inflation before the election will be followed by a period of high inflation and low economic growth. Thus, it is impossible for the politician to fool the voters all of the time, since any voter who lived more than one election period will not reward the politician, on the other hand, he or she will be punishing the politician in the next election. As a result, the politicians will not engage in opportunistic political manipulation and the electoral business cycle disappears. The rationality of the voters is added to political business cycle models by the works Rogoff and Sibert (1988) and Rogoff (1990) in partisan political cycle framework.

Based on Nordhaus model, many empirical tests were made. Allesina et al. (1997) investigated the unemployment, GDP, inflation and political business cycle relation. They found that there is no relation between unemployment and political business cycles in USA. On the other hand, the possibility of relation between GDP and political business cycles are not rejected. In another work Alessina et al. (1992), 18 OECD countries were researched and found that there is a strong link between inflation and political business cycles in Italy, Germany, France, Denmark, and New Zealand. In a different work, Haynes and Stone (1989), found a four year cycle on GNP and unemployment which coincides with the timing of elections.

Nordhaus model established the framework not only for unemployment, GDP, and inflation but also created the idea to test the macroeconomic policy instruments like money supply and transfer payments. Allesina et al. (1992), Grier (1989), and Williams (1990) found that the timing of an election has significant effect on money growth. Coming to the other aspect of policy instruments, there is somehow clear evidence for the fiscal transfers before the elections. Alessina et al. (1992) and Allesina and Roubini (1992) point out the cyclic behavior in transfers that overlaps with election timing. However, they do not find any other evidence that manipulation of voters is related to any other fiscal instruments. Keech and Pak (1989), also, underlined the cyclic behavior on veterans' benefits and social security payments in USA, but they concluded that this mechanism to manipulate the voters is not used any more.

The Nordhaus model is developed further in the political business cycle framework. However, these developments erased its opportunistic side and gave

² Governments can use taxes, transfers and, to some extent, money supply etc. to manipulate the economy, but the macroeconomic outcomes are shaped via all economic agents like consumers, central banks, international institutions etc.

rise to partisan models. The first partisan political business cycle was introduced by Hibbs (1977). Afterwards, Allesina (1987) and Allesina (1988) introduced the rational expectations into the partisan models and created rational partisan models.

In Turkey, the existence of opportunistic political business cycles was studied in a small number of works. Even in the case of pure business cycles, there isn't a huge literature concerning Turkey. Thus, we will briefly touch to the empirical works related to Turkey.

Tutar and Tansel (2000) analyzed the budget deficits and political business cycles in Turkey. Using monthly and quarterly data on budget deficits and fiscal instruments and including the number of fiscal authorities, they concluded that political business cycles exist in Turkey. Moreover, Tutar and Tansel (2000) mention that their study which is based on annual data gave no results since the effect of elections vanished in the annual data. Kuzu (2001) used Arima models with many independent variables to conclude that there are opportunistic political business cycles in Turkey for a wide range of variables like central bank credits, currency issued, and M1 supply etc. Asutay (2004) covers a small range of time interval because of data insufficiency and points out that Turkish governments use both monetary and fiscal policies to buy votes to be re-elected. Sezgin (2007), using yearly data and ordinary least squares, analyzed both political outcomes and political instruments in relation with political business cycles. She found that, between 1950 and 2003, there are political business cycles in Turkey. Moreover, she underlines that the public expenditure and budget deficit increase in election periods and economic growth is hurt by elections.

Before analyzing political business cycles, we should eliminate the possibility where the overall good performance of economy governs the election timing, since we propose, based on Nordhaus model, that macro economy is driven by elections by means of manipulation. On the other hand, good macro conditions can give rise to early elections, so that good economic conditions push politicians to shift the election timing to an earlier date. In such a case, there is no need to manipulate economy through opportunistic political business cycles. Thus, what we should have is that the early elections should stem from the bad economic conditions and some other factors like coalitions. The works mentioned above mostly ignored this aspect. Because of that, in the next section, we will investigate how economic conditions affect the early elections. We will set up the methodology to discuss political business cycles in section 3 and analyze political business cycles on fiscal variables in section 4. At the end, we will conclude whether there are opportunistic political business cycles in Turkey or not.

II. WHAT IS THE PROBABILITY OF AN EARLY ELECTION IN TURKEY: A PROBIT MODEL APPROACH

Incumbents with variable electoral terms have two opportunities. First, they can manipulate the economy to be re-elected, which is actually the case of opportunistic political business cycles. Secondly, they can call for an early

election when economic conditions are favorable, which is the case of opportunistic election timing. To investigate the political business cycles, the researcher should not have opportunistic election timing. This means when times are good (economic conditions are well), the probability of an early election should diminish.

In the literature, the existence of opportunistic election timing is determined via Hausmann Test. Berument and Heckelman (1998) used this method for UK and Japan. However, for the Turkish case, the model is hard to apply since there is a need to define instrumental variables which contain government approval rate. Because such statistics are not collected in Turkey, it is not possible to test the existence of opportunistic election timing. Moreover, if some other instruments are used in the testing procedure, it will always create the possibility of misspecification in the instrumental variable sets.

In this work, we will pursue a different way to investigate the existence of opportunistic election timing. A probit approach will be utilized to show that when times are good there is no desire to make early elections in Turkey. On the other hand, when times are bad, the possibility of an early election increases.

The probit model is a binary choice model (Johnston and Dinardo, 1997). The dependent variable y_i takes the value of either one or zero depending on a latent variable y_i^* :

$$y_i^* = X_i\beta + \varepsilon_i$$

where, ε_i distributed as $N(0, \sigma^2)$ and $y_i = 1$ if $y_i^* > 0$ and $y_i = 0$ otherwise. Then,

$$\Pr(y_i | x_i, \beta) = 1 - \phi(-x_i\beta) = \phi(x_i\beta).$$

where ϕ is cumulative standard normal distribution.

In our model dependent variable is election (ELEC1) and its probability is determined via quarterly change in real gdp per capita (CRGDPCAP) and coalition formation (COAN). The COAN variable is taken -1, if there is only one ruling party in the government; it is taken 0, if there is two ruling parties in government; and if there are more than two ruling parties in government, it is taken 1. In this model, also, lags of quarterly change in real gdp per capita are used, since both current change in real gdp per capita and past changes in real gdp per capita have effects on early elections.

We used the quarterly period of 1969Q2-2007Q3 for the probit model, since Turkish Statistical Institute changed the calculation methodology of GDP after the quarter 3 of the year 2007, and new 1998 based GDP series do not cover periods before 1998. The estimation output is given below in Table 1:

Table 1: Probit Model Output for the Period 1969Q2-2007Q3

Dependent Variable	ELEC1	
Variables	Coefficient	Probability
CRGDPCAP	-0.08	0.00
CRGDPCAP(-1)	-0.07	0.00
CRGDPCAP(-2)	-0.08	0.00
CRGDPCAP(-3)	-0.06	0.00
COAN	0.27	0.03

In the output, the coefficients of all variables are significant at 0.05 level. Moreover, change in real gdp per capita for current, one quarter, two and three quarters before the elections have negative signs, so that any decrease in real gdp per capita compared to previous quarter increases the possibility of an early election. On the other hand, increases in real gdp per capita decrease the possibility of an early election.

In addition, the formation of government has a very important impact on early elections. If more and more parties establish the government, the possibility of an early election increases with the number of parties in the coalition.

Because lags of change in real gdp per capita affect the probability of an early election negatively, we conclude that early elections are not made when times are good. On the other hand, when times are bad, the possibility of early election increases. Thus, there is no opportunistic election timing in Turkey. As a result, there is the possibility of political business cycles to manipulate the low performing economy and fool the voters. Now, it is possible for us to search for the signs of political business cycles.

III. A SIMPLE METHODOLOGY TOWARDS COMPLEXITY: AUTO REGRESSION

A. AR(1) Method

In time series analysis, the stationarity of series have utmost importance. If non-stationary series are used for an analysis, then, that will most probably give results where R square value is greater than the Durbin Watson statistic. This situation is called spurious regression since most time series carries trends and that fact disturbs the ordinary least squares results. There are two main ways to cope with this problem. Firstly, series can be manipulated via algebraic methods like differencing. Then, the stationarity of the series can be provided to some extent. However, this method is too much dangerous, since successive differencing of series results in the disappearance of the meaning of the series. Moreover, the models created in such a framework contain a lot of lagging variables which destroy the parsimony concept of econometric modeling. The second way to cope with non stationarity is the data filtering so that the series are de-trended and corrected for the seasonality.

In this paper, the series will be de-trended and seasonally adjusted via X12. For the adjustments, additive method is used. After adjusting the data series, the stationarity of the final series is checked utilizing unit root test. Here, the augmented dickey fuller test is applied and all the de-trended and seasonally adjusted series are found to be stationary. This result is actually expected a priori since most economic data follow a simple linear trend with seasonal changes throughout the year.

After the confirmation of the stationarity, we proceed in the way that is given in Drazen (2000a). According to Drazen (2000a) most empirical studies are performed by means of;

$$y_t = \sum_{i=1}^s a_i y_{t-i} + b_0 + \sum_j b_j x_{jt} + dPDUM_t + \varepsilon_t$$

where, y is outcome variable such as gdp, x_j are other economic variables that may also affect y and PDUM is a political dummy variable which is meant to represent a political model.

In this study, other economic variables called x_j are excluded since the paper investigates the existence of opportunistic political business cycles. But, the lagged values of dependent variable will be important in the ARMA context, since future dependent variables are considerably governed by the past values.

The next step is to check autocorrelation function and partial autocorrelation function to make a decision on AR and MA terms. As this process is completed for each data series, it is clear from the correlograms that the partial autocorrelation function vanishes after one lag and autocorrelation function diminishes to zero at a considerable pace. Thus, the proper model for this setup becomes auto regression of order one.

A simple AR(1) process is given in Johnston and Dinardo (1997) as:

$$y_t = x_t' \beta + u_t$$

$$u_t = \rho u_{t-1} + \varepsilon_t$$

and after some adjustment it becomes;

$$y_t = \rho y_{t-1} + (X_t' - \rho X_{t-1}') \beta + \varepsilon_t$$

which establishes the basic framework of our study, since $(X_t' - \rho X_{t-1}') = 0$ in this work. So adding election dummy, the procedure that will be followed becomes;

$$y_t = \rho y_{t-1} + \alpha PDUM_t + \varepsilon_t$$

B. Data

Throughout the work, quarterly data is used since monthly data is hardly available and usage of the yearly data blurs the effects of elections on monetary and fiscal variables. The utilization of quarterly data has also made us to derive some special conclusions on the timing of political manipulation in the economy. Thus, within a maximum of three months time interval, we can determine the

pattern of the political manipulation in the economy to create political business cycles.

The earliest beginning date for the data set is 1957. Even though we had the chance to go further in the past, it will be inappropriate since the political system of young Turkish democracy is just trying to stand up after a crawling period. On the other hand, the ending date for the data sets is the first quarter of the year 2008. This fact is caused by the limitation on the probit model and stems from Turkish Statistical Institute’s change on the calculation of the GDP series. Since we cannot test opportunistic election timing further in the time interval 2008-2011, the data sets are truncated to the first quarter of the year 2008.

Our dependent variables are budget deficit, public investment, government expenditure, tax income, transfer payments except interest payments, and central bank credits to the government. Because of the usage of different data resources, we aren’t able to extend all data sets to the earliest point in the time. Thus, we worked on the original data sets without truncating them to a common starting date. Moreover, because we also interested in real variables, the time coverage of real variables is changed with respect to the deflator starting date.

The time coverage of the data sets is summarized below in Table 2:

Table 2: Time Coverage of Data Sets

Variable	Nominal Coverage	Real Coverage
<i>Budget Deficit</i>	1969Q2-2008Q1	1969Q2-2008Q1
<i>Public Investment</i>	1978Q2-2008Q1	1978Q2-2008Q1
<i>Government Expenditure</i>	1969Q2-2008Q1	1969Q2-2008Q1
<i>Tax Income</i>	1957Q2-2008Q1	1964Q2-2008Q1
<i>Transfer Payments except Interest Payments</i>	1978Q2-2008Q1	1978Q2-2008Q1
<i>Central Bank Credits to the Government</i>	1986Q2-2003Q1	1986Q2-2003Q1

One interesting point in the table is the situation of central bank credits to the government. Because central bank credits are diminished considerably after 2003, the data set is not extended to 2008. This is strongly related to the independence of central bank and its policy change towards inflation targeting.

Fiscal data is mainly collected from Monthly Consolidated Budget Expenditure and Income Realization (1957-1993) (1993) book of Finance Ministry and EVDS system of Central Bank of Turkey. General Election Dates of Turkey is collected via Belge.net and given in Table 3:

Table 3: General Election Dates in Turkey

Election #	Date	Election #	Date
Election #1	02.05.54	Election #8	06.11.83
Election #2	27.10.57	Election #9	29.11.87
Election #3	15.10.61	Election #10	20.10.91
Election #4	10.10.65	Election #11	24.12.95
Election #5	12.10.69	Election #12	18.04.99
Election #6	14.10.73	Election #13	03.11.02
Election #7	05.06.77	Election #14	22.07.07

According to the general election dates, we define election dummies that will replace PDUM variable in the equation of;

$$y_t = \rho y_{t-1} + \alpha PDUM_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Then, since we have chosen dummies based on elections, our equation becomes;

$$y_t = \rho y_{t-1} + \alpha ELEC\#_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

ELEC# have 15 forms related to the election quarters as ELEC1,..., ELEC15. These forms are defined by:

ELEC1: It takes the value of 1 in the election quarter and 0 otherwise.

ELEC2: It takes the value of 1 one quarter before the election quarter and 0 otherwise.

ELEC3: It takes the value of 1 two quarter before the election quarter and 0 otherwise.

ELEC4: It takes the value of 1 three quarter before the election quarter and 0 otherwise.

ELEC5: It takes the value of 1 four quarter before the election quarter and 0 otherwise.

ELEC6: It takes the value of 1 one quarter after the election quarter and 0 otherwise.

ELEC7: It takes the value of 1 two quarter after the election quarter and 0 otherwise.

ELEC8: It takes the value of 1 three quarter after the election quarter and 0 otherwise.

ELEC9: It takes the value of 1 throughout the election quarter and one quarter before election quarter; it takes 0 otherwise.

ELEC10: It takes the value of 1 throughout election quarter, one quarter and two quarters before the election quarter; it takes 0 otherwise.

ELEC11: It takes the value of 1 throughout the election quarter, one quarter, two quarters and three quarters before the election quarters; it takes 0 otherwise.

ELEC12: It takes the value of 1 throughout election quarter, one quarter, two quarters, three quarters and four quarters before the election quarters; it takes 0 otherwise.

ELEC13: It takes the value of 1 throughout one quarter and two quarters after the election quarters; it takes 0 otherwise.

ELEC14: It takes the value of 1 throughout one quarter, two quarters and three quarters after the election quarters; it takes 0 otherwise.

ELEC15: It takes the value of 1 throughout one quarter, two quarters, three quarters and four quarters after the election quarters; it takes 0 otherwise.

The extensive usage of election dummies provide us with two main opportunities. First of all, the usual starting period of manipulation with respect to the election quarter can be determined. Secondly, we can determine the length of manipulation i.e. the economy is manipulated X quarters before elections. Thus, it is useful to use such a set of dummies in the empirical work. However, the usage of more than one dummy within the same model causes the error of near singular

matrix since each different dummy vectors tend to create dependent vector sets. Because of that, we allowed no more than one dummy in each empirical setup.

IV. EMPIRICAL RESULTS

A. Budget Deficit

Taking budget deficit data as the dependent variable and running the regression equation (2) above with election dummies for the period 1969Q2-2008Q1, we derived three important conclusions. First of all, the coefficient of ELEC1 variable is statistically significant and has a negative sign in the equation 1 on the Table 4 below. This shows that the budget gives deficit in the election quarters. Secondly, in the equation 2 in Table 4, the coefficient of ELEC3 is statistically significant and has a positive sign. This points out that the budget gives a surplus two quarter before election quarters. Thirdly, in the equation 3 in Table 4, the coefficient of ELEC9 is statistically significant and has a negative sign which means that budget gives deficit both in the election quarters and one quarter before the elections. Thus, it is proper to conclude that government budget is affected by the elections and it gives deficit between 3 and 6 months before the election date. As a result, it is clear that politicians in Turkey give reaction between 3 and 6 months time prior to an election and manipulate the economy by means of government budget.

Table 4³: Empirical Results on Budget Deficit for the Period 1969Q2-2008Q1

Equation 1			Equation 2			Equation 3		
Dependent Variable	Budget Deficit		Dependent Variable	Budget Deficit		Dependent Variable	Budget Deficit	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	-1450	0.98	C	-85871	0.22	C	3943	0.96
ELEC1	-718537	0.05	ELEC3	598391	0.10	ELEC9	-401360	0.08
AR(1)	-0.42	0.00	AR(1)	-0.42	0.00	AR(1)	-0.42	0.00
Adj. R ²	0.18		Adj. R ²	0.18		Adj. R ²	0.18	

As a robustness check, we shortened the time coverage of budget deficits to the period of 1986Q1-2008Q1. The results of prior investigation didn't change i.e. the coefficients of ELEC1, ELEC3, and ELEC9 variables are statistically significant and have negative, positive, and negative signs respectively. The outputs related to them are given in equations 1, 2, and 3 in Table 5. Thus, the results on the 1986Q1-2008Q1 interval are the same with the results on 1969Q2-2008Q1 interval.

³ Adj. R² is an abbreviation for adjusted R square value.

Table 5: Empirical Results on Budget Deficit for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1			Equation 2			Equation 3		
Dependent Variable	Budget Deficit		Dependent Variable	Budget Deficit		Dependent Variable	Budget Deficit	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	-2591	0.98	C	-151435	0.22	C	6924	0.96
ELEC1	-1196699	0.05	ELEC3	1011091	0.10	ELEC9	-668988	0.09
AR(1)	-0.42	0.00	AR(1)	-0.42	0.00	AR(1)	-0.42	0.00
Adj. R ²	0.19		Adj. R ²	0.20		Adj. R ²	0.18	

As a different view, the *real* budget deficits and elections are investigated in time interval 1969Q2-2008Q1 and given in the equations 1, 2, 3 in Table 6. The results of prior works are repeated and found that the coefficients of ELEC1, ELEC3, and ELEC9 variables on real budget deficits are statistically significant and have negative, positive, and negative signs respectively.

Table 6: Empirical Results on Real Budget Deficit for the Period 1969Q2-2008Q1

Equation 1			Equation 2			Equation 3		
Dependent Variable	Real Budget Deficit		Dependent Variable	Real Budget Deficit		Dependent Variable	Real Budget Deficit	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	0.0007	0.63	C	-0.0017	0.27	C	0.0007	0.65
ELEC1	-0.02	0.02	ELEC3	0.02	0.01	ELEC9	-0.01	0.07
AR(1)	-0.40	0.00	AR(1)	-0.40	0.00	AR(1)	-0.40	0.00
Adj. R ²	0.17		Adj. R ²	0.18		Adj. R ²	0.16	

Moreover, if the time interval is shortened for real budget deficits to 1986Q1-2008Q1, the results do not change too much, except that ELEC9 is now not significant at 10% level. The results can be seen in the equations 1, and 2 in Table 7.

Table 7: Empirical Results on Real Budget Deficit for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1			Equation 2		
Dependent Variable	Real Budget Deficit		Dependent Variable	Real Budget Deficit	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	0.0016	0.54	C	-0.0023	0.39
ELEC1	-0.03	0.03	ELEC3	0.03	0.03
AR(1)	-0.40	0.00	AR(1)	-0.39	0.00
Adjusted R ²	0.18		Adjusted R ²	0.18	

To sum up, politicians manipulate the economy via budget deficits between 3 and 6 months prior to elections and these manipulation efforts last at most during two quarters.

B. Government Expenditure

The effects of elections on government expenditure don't seem to be very clear, when the methodology defined above is applied. If nominal expenditure is taken as the dependent variable for the period of 1969Q2-2008Q1, then the coefficient of ELEC13 variable is found to be statistically significant with negative sign in the equation 1 in Table 8. This explains us that government expenditure decreases during two quarters after the election quarters.

As a robustness check, we shortened the time coverage of government expenditure to the period of 1986Q1-2008Q1. The results of prior investigation didn't change i.e. the coefficient of ELEC13 variable is found to be statistically significant with negative sign in the equation 1 in Table 9.

Table 8: Empirical Results on Government Expenditure for the Period 1969Q2-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Government Expenditure	
Variables	Coef.	Prob.
C	230615	0.28
ELEC13	-1122986	0.09
AR(1)	-0.38	0.00
Adjusted R ²	0.15	

Table 9: Empirical Results on Government Expenditure for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Government Expenditure	
Variables	Coef.	Prob.
C	405197	0.28
ELEC13	-1897412	0.10
AR(1)	-0.39	0.00
Adjusted R ²	0.15	

If the *real* government expenditure is investigated for the period of 1969Q2-2008Q1, the only result we derive is that the coefficient of ELEC1 is statistically significant with positive sign in the equation 1 in Table 10. This shows that the real government expenditure increases in the election quarter. Also, if the data set is restricted to the period of 1986Q1-2008Q1, the coefficient

of ELEC1 is found to be statistically significant with positive sign, thus nothing changed and our model seems to be robust in the equation 1 in Table 11.

Table 10: Empirical Results on Real Government Expenditure for the Period 1969Q2-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Real Government Expenditure	
Variables	Coef.	Prob.
C	0.0044	0.36
ELEC1	0.04	0.09
AR(1)	-0.18	0.03
Adjusted R ²	0.04	

Table 11: Empirical Results on Real Government Expenditure for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Real Government Expenditure	
Variables	Coef.	Prob.
C	0.0075	0.37
ELEC1	0.0619	0.10
AR(1)	-0.17	0.10
Adjusted R ²	2.02	

To sum up, politicians diminish government expenditure at least for two quarters compared to previous periods after the election quarters. Moreover, real government expenditure is increased by politicians in the election quarters, and that supports the existence of an opportunistic motive in government expenditure.

C. Public Investment

When public investment is considered as the dependent variable within the methodology defined before, the coefficients of ELEC6, ELEC7, ELEC13, and ELEC14 are found to be significant with negative signs for the period of 1978Q2-2008Q1 in the equations 1, 2, 3, and 4 in Table 12. This reveals that public investment diminishes considerably one quarter and two quarter after elections. Moreover, the contraction in public investment continues at least 9 months after the election quarter.

Table 12: Empirical Results on Public Investment for the Period 1978Q2-2008Q1

Equation 1			Equation 2		
Dependent Variable	Public Investment		Dependent Variable	Public Investment	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	15081	0.18	C	13935	0.20
ELEC6	-113512	0.05	ELEC7	-98322	0.10
AR(1)	-0.32	0.00	AR(1)	-0.36	0.00
Adjusted R ²	0.12		Adjusted R ²	0.11	
Equation 3			Equation 4		
Dependent Variable	Public Investment		Dependent Variable	Public Investment	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	18118	0.11	C	18896	0.10
ELEC13	-84501	0.02	ELEC14	-62735	0.04
AR(1)	-0.34	0.00	AR(1)	-0.33	0.00
Adjusted R ²	0.13		Adjusted R ²	0.12	

The repetition of the same model for the period of 1986Q1-2008Q1 revealed no different results in the equations 1, 2, and 3 in Table 13 except that the coefficient of ELEC7 is now found to be not statistically significant. Thus, the manipulative behavior motive of politicians is partially determined on the public investment.

Table 13: Empirical Results on Public Investment for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1			Equation 2			Equation 3		
Dependent Variable	Public Investment		Dependent Variable	Public Investment		Dependent Variable	Public Investment	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	20660	0.17	C	24994	0.10	C	26089	0.10
ELEC6	-137208	0.07	ELEC13	-103231	0.03	ELEC14	-78191	0.05
AR(1)	-0.32	0.00	AR(1)	-0.34	0.00	AR(1)	-0.34	0.00
Adj. R ²	0.12		Adj. R ²	0.13		Adj. R ²	0.12	

D. Tax Income

In an opportunistic political business cycle, it is expected that the tax rates will be decreasing prior to elections, and increasing after the elections. In this work, no effect of elections on taxation is detected in Turkey. This may be due to the density of early elections in Turkish political area. Because of the early

elections, politicians may lack time to play with tax rates or tax structure to manipulate the economy and voters.

E. Transfer Payments

Transfer payments are popular means of economic manipulation. Politicians are willing to use this instrument prior to elections to increase their probability to be re-elected. If transfer payments are taken as the dependent variable in our usual empirical setup, the coefficient of ELEC1 is statistically significant and has positive sign for the period of 1978Q2-2008Q1 in the equation 1 in Table 14. This shows us that the economy is manipulated via transfer payments in the election quarter.

Table 14: Empirical Results on Transfer Payments except Interest Payments for the Period 1978Q2-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Transfer Payments except Interest Payments	
Variables	Coef.	Prob.
C	-848	0.99
ELEC1	757151	0.07
AR(1)	-0.37	0.00
Adjusted R ²	0.15	

When the AR(1) methodology is applied to the period of 1986Q1-2008Q1 for the transfer payments, the result derived above does not change in the equation 1 in Table 15. Also, the model seems to be robust.

Table 15: Empirical Results on Transfer Payments except Interest Payments for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Transfer Payments except Interest Payments	
Variables	Coef.	Prob.
C	-1153	0.99
ELEC1	883518	0.10
AR(1)	-0.37	0.00
Adjusted R ²	0.15	

In the case of *real* transfer payments, the results found above are extended for the period of 1978Q2-2008Q1 in the equations 1 and 2 in Table 16. However, in the real case, the coefficients of both ELEC1 and ELEC9 are found to be statistically significant at 10%. But, if data set is limited with the period of 1986Q1-2008Q1, only the coefficient of ELEC1 variable is statistically

significant in the equation 1 in Table 17. From these findings, it is possible to derive that *real* transfer payments are increased between 3 and 6 months prior to elections.

Table 16: Empirical Results on Real Transfer Payments except Interest Payments for the Period 1978Q2-2008Q1

Equation 1			Equation 2		
Dependent Variable	Real Transfer Payments except Interest Payments		Dependent Variable	Real Transfer Payments except Interest Payments	
Variables	Coef.	Prob.	Variables	Coef.	Prob.
C	-0.0001	0.93	C	-0.0002	0.88
ELEC1	0.0162	0.06	ELEC9	0.0090	0.09
AR(1)	-0.39	0.00	AR(1)	-0.39	0.00
Adjusted R ²	0.16		Adjusted R ²	0.15	

Table 17: Empirical Results on Real Transfer Payments except Interest Payments for the Period 1986Q1-2008Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Real Transfer Payments except Interest Payments	
Variables	Coef.	Prob.
C	0.0000	0.98
ELEC1	0.0195	0.07
AR(1)	-0.38	0.00
Adjusted R ²	0.16	

F. Central Bank Credits to the Government

Central bank credits to the government are assessed for the time period of 1986Q2-2003Q1, since these credits become insignificant after the period 2003Q1. This fact can be related to the independence of Central Bank. Central Bank throughout the time was used like a source of government fund by means of seignorage revenues and credits. However, this situation changed after the central bank independence, since political pressure on the central bank diminished considerably.

Central bank credits seem to increase two quarters before the election quarters, because ELEC2's coefficient is statistically significant and positive in the equation in Table 18. However, no further results are found such as a contraction of central bank credits after the election quarter. Thus, the result, that Central bank credits increase two quarter before the election quarter, is the only derivation that we can make.

We ignored robustness check of the model as the sample size becomes smaller compared to the other data sets.

Table 18: Empirical Results on Central Bank Credits for the Period 1986Q2-2003Q1

Equation 1		
Dependent Variable	Central Bank Credits	
Variables	Coef.	Prob.
C	-2550	0.41
ELEC2	29822	0.05
AR(1)	-0.38	0.00
Adjusted R ²	0.18	

V. CONCLUSION: ARE THERE POLITICAL BUSINESS CYCLES IN TURKEY?

The results that we have driven till that point are complicated and blurred. Thus, we will group all empirical results in Table 19 below so that it is easy to understand and make conclusions:

Table 19: Relations of Fiscal Variables with Elections⁴

Fiscal Variables	Before the Election Quarters	In the Election Quarter	After the Election Quarters
<i>Budget Deficit</i>	High Relation	High Relation	No Relation
<i>Government Expenditure</i>	No Relation	High Relation	High Relation
<i>Public Investment</i>	No Relation	No Relation	High Relation
<i>Tax Income</i>	No Relation	No Relation	No Relation
<i>Transfer Payments except Interest Payments</i>	High Relation	High Relation	No Relation
<i>Central Bank Credits</i>	High Relation	No Relation	No Relation

From Table 19, it is clear that governments give budget deficits before the elections and decrease government spending considerably after the election period. Moreover, public investments are decreased after the election quarters even though we couldn't observe the increase before the election period. Also, voters seem to be made happier via transfer payments before the election periods. On the other hand, tax rates or tax structure is not changed to manipulate voters like it is in the case for developed countries. There are traces of manipulation in the economy via central bank credits, but "after election expectations" are not realized i.e. no significant contraction on the central bank credits is found.

Based on the empirical evidence, it is clear that opportunistic political business cycles exist in Turkey. Turkish politicians tend to manipulate the

⁴ Before the election period, manipulation of the voters/economy takes place as a form of fiscal expansion. After the election period, politicians try to correct the economy via fiscal contraction. In this table, we question this behavioral motive of opportunistic political business cycles.

economy via fiscal instruments before the elections and, afterwards, they try to correct the economy applying tight fiscal policies.

REFERENCES

- ALESINA, Alberto (1987), "Macroeconomic Policy in a Two-party System as a Repeated Game", *Quarterly Journal of Economics*, 102, 651-678.
- ALESINA, Alberto (1988), "Credibility and Policy convergence in a Two-party System with Rational Voters", *American Economic Review*, 78, 796-805.
- ALESINA, Alberto, ROUBINI, Nouriel and Gerald D. COHEN (1992), *Political Cycles and the Macroeconomy*, MIT Press, Cambridge.
- ALESINA, Alberto and Nouriel ROUBINI (1992), "Political cycles in OECD Economies", *Review of Economic Studies*, 59, 663-688.
- ASUTAY, Mehmet (2004), "Searching for Opportunistic Political Business Cycles in Turkey", Paper presented in European Public Choice Society.
- AYLAR İTİBARI İLE KONSOLİDE BÜTÇE VE GELİR GERÇEKLEŞMELERİ (1957-1993), Ankara Üniversitesi Basımevi.
- BERUMENT, Hakan and Jac C. HECKELMAN (1998), "Political Business Cycles and Endogenous Elections", *Southern Economic Journal*, 64(4), 987-1000.
- DRAZEN, Allan (2000a), *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton University Press, Nj.
- DRAZEN, Allan (2000b), "The Political Business Cycle after 25 Years", *NBER Macroeconomics Annual*, 15, 75-117.
- EVDS CENTRAL BANK OF TURKEY, <http://evds.tcmb.gov.tr/>
- FAIR, Ray C. (1978), "The Effects of Economic Events on Votes for President", *Review of Economics and Statistics*, 60, 159-172.
- GRIER, Kevin B. (1989), "On the Existence of a Political Monetary Cycle", *American Journal of Political Science*, 33, 376-389.
- HAYNES, Stephen E. and Joe A. STONE (1989), "Political Models of the Business Cycle Should be Reviewed", *Economic Inquiry*, 28, 442-465.
- HIBBS, Douglas A. (1977), "Political Parties and Macroeconomic Policy", *American Political Science Review*, 71, 1467-1487.
- JOHNSTON, Jack and John DINARDO (1997), *Econometric Methods*, McGraw-Hill.
- KEECH, William R. and Kyoungsan PAK (1989), "Electoral Cycles and Budgetary Growth in Veterans' Benefit Programs", *American Journal of Political Science*, 33, 901-911.
- KRAMER, Gerald H. (1971), "Short-term Fluctuations in US Voting Behavior, 1896-1964", *American Political Science Review*, 65, 131-143.
- KUZU, Yasemin (2003), "Political Business Cycle in the Turkish Economy:1977-2001", METU Conference in Economics VII September 6-9, 2003, Ankara, Turkey.
- NORDHAUS, William D. (1975), "The Political Business Cycle", *Review of Economic Studies*, 42, 169-190.
- ROGOFF, Kenneth and Anne SIBERT (1988), "Elections and Macroeconomic Policy Cycles", *Review of Economic Studies*, 55, 1-16.
- ROGOFF, Kenneth (1990), "Equilibrium Political Budget Cycles", *American Economic Review*, 80, 21-36.
- SEZGİN, Şennur (2007), "Türkiye'de Politik Konjonktürel Dalgalanmalar: 1950-2003 Dönemi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 62(2), 136-154.
- TUFTE, Edward R. (1975), "Determinants of the Outcomes of Midterm Congressional Elections", *American Political Science Review*, 69, 812-826.
- TUFTE, Edward R. (1978), *Political Control of the Economy*, Princeton University Press, Princeton, Nj.
- TUTAR, İbrahim and Aysit TANSEL (2000), "Political Business Cycles, Institutional Structure and Budget Deficits in Turkey", Paper presented in Metu Conference in Economics.
- TÜRKİYE SEÇİMLERİ, <http://www.belgenet.net/>
- WILLIAMS, John T. (1990), "The political Manipulation of Macroeconomic Policy", *American Political Science Review*, 84,767-795.

Mahremiyet Sorunlarının Önlenmesinde Mahremiyet Etki Değerlendirmesi (MED)

Doç. Dr. Muhittin TATAROĞLU

Muğla Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü, MUĞLA

ÖZET

Demokrasinin gelişmesi açısından oldukça büyük fırsatlar sunan e-devlet süreci ve kullanılan teknolojiler, kişi mahremiyeti bakımından önemli sakıncalar da doğurmaktadır. Mahremiyet ise devlet ve birey ilişkilerinde önemli bir sorun alanı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojileri gibi muazzam güç kaynaklarının cazibesi karşısında devlet ve hükümetler karşısında kişi mahremiyetinin korunması, demokrasi açısından yaşamsal önem kazanmaktadır. Teknoloji kullanımından doğan mahremiyet sorunları özel sektörde de söz konusu olmakla birlikte, devletin kişi mahremiyetine yönelik ihlalleri önemli artış sergilemektedir. Çalışmada e-devlet sürecinin kişi mahremiyeti açısından yarattığı tehlike ve olumsuzluklara karşı Mahremiyet Etki Değerlendirmesi önerisi geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Teknoloji, mahremiyet, e-devlet, Mahremiyet Etki Değerlendirmesi (MED)

JEL Sınıflaması: D730, O380, H83

Privacy Impact Analysis (PIA) in Preventing Privacy Issues

ABSTRACT

In terms of democratic development, e-government and technology offer great deals; but also raises very important privacy drawbacks. Privacy is encountered as an important problem area in that way of the relationship state and individual. While information and communication technologies provide enormous power of attraction of state and government; it is vital for democracy to protect people's privacy. In this study, privacy impact assessment against the privacy concerns in the e-government process is proposed as a solution alternative.

Key Words: Technology, privacy, e-government, Privacy Impact Assessment (PIA)

JEL Classification: D730, O380, H83

Giriş

Mahremiyetin bir insan hakkı olduğu, genel kabul görmüş bir anlayıştır. İnsanlar kendileri hakkındaki bilgilerin adil bir şekilde işleneceği ve muamele göreceğinden emin olmalıdır. Bu talep kamu kurumlarının elindeki kişisel olarak tanımlanabilir bilgileri de kapsamaktadır. Kamuya hizmet sunumunda ve çeşitli işlevlerin yerine getirilmesinde kamu kurumları vatandaşlarla ilgili kişisel bilgileri toplar ve kullanır (sağlık kayıtları, vergi iadeleri, sabıka kayıtları, ehliyet verileri vs gibi). Elektronik veri yönetimi ve enformasyon toplumuna geçişle birlikte veri toplama, işleme ve saklama işlevleri olağanüstü bir biçimde artmıştır. Devletin vatandaşlar hakkındaki kişisel verileri toplaması, saklaması ve yönetmesi, mahremiyet sorununu giderek daha önemli hale getirmektedir.

Kişi mahremiyetinin temel haklar kapsamında yer alması ve toplumsal yaşam ve demokrasi ilkeleri bakımından kritik öneme sahibi olması gibi

nedenlerle özel ilgi gösterilmesi gereken haklardandır. Bu bakımdan bilgi iletişim teknolojilerinin yaygınlaşması ve e-devlet süreçlerinde mahremiyetin zarar görme dereceleri de önemli farklılıklar göstermektedir. Örneğin bir kişinin saklı olması gereken özel bilgilerinin bir başka kişi tarafından elde edilip, kulaktan kulağa yayılması ile ulaşabileceği kitle, mahalle veya semt ile sınırlı kalıp, zaman içinde unutulacakken; bu mahrem bilgilerin internette yayınlanmasıyla tüm dünyaya açık olacak; bir resim, video veya ses görüntüsü veya yazı defalarca kopyalanacak ve teorik olarak sonsuza değin sanal dünyada varlığını sürdürecektir.

Kişi mahremiyetinin üçüncü kişiler tarafından ihlalinden daha önemli bir sorun da vatandaş devlet ilişkilerinde ortaya çıkmaktadır. Kamu hizmeti sunumunda vatandaş ile devlet arasındaki ilişki, eşitsizlik esasına dayalıdır. Sunulan hizmet, hizmete erişim şartları ve ilişki biçimini devlet belirler ve vatandaş bunlara uymak durumundadır. E-devlet kurumlarında hizmet alımı esnasında pek çok kişisel bilgi talep edilir. Vatandaşlık numarası, yaş, eğitim, banka hesabı, adres vs gibi istenen bilgilerin herhangi birinin eksik olması durumunda ilişki ve erişim kesilir. Öte yandan, kişisel bilgilerin çoğu MERNİS, ADNKS, TAKBİS gibi sistemlerde toplanır ve kullanılır. Bilgi teknolojileri öncesi fiziki arşivlerde ve kağıt üzerinde bulunan kişisel bilgiler; e-devlet bünyesinde birbirine ağlarla bağlı devasa sistemlerde dijital ortamda saklanmaktadır. Bu kişisel bilgilerin güvenliği için önlemler alınsa da teknolojinin doğası gereği, eskisiyle kıyaslanamayacak ölçüde kitlesel bilgi üçüncü kişilerin saldırılarına maruz kalabilmektedir. Öte yandan, devlet veya iktidar tarafından da kötü amaçlı kullanılma olasılıkları söz konusudur.

Devletin egemenlik gücüne dayanarak bireylerin rızası olmadan toplanan bilgilerin hem diğer bireyler hem de devlet tarafından istismar örneklerine değinilmiştir. Yine e-devlet kurumlarında toplanan kişisel bilgilerin korunamaması, birey aleyhinde sonuçlar doğuracak şekilde kullanılması ve ilgili kurumlar tarafından “bilgi saçılması” şeklinde yayılması tehlikesi, bireylerde yerleşik bir korku hissine neden olmakta ve olumsuz davranış ve duygu değişimlerine yol açabilmektedir.

Siyasi iktidarlar kendilerine güç sağlayacak veya güçlerini artıracak araçlar ve teknolojilerin cazibesi karşısında zaafiyet gösterirler. İktidarların kendilerine büyük güçler sağlayan araçlara karşı bu güç hırsı ya da zaafiyeti (temptation of power) (Dobel, 1999: 23), demokratik rejimlerin aşınmasına yol açabilmektedir. Bilgi iletişim teknolojileri de izleme, gözetleme gibi bazı alanlarda iktidarları baştan çıkaran yetenekler sunmaktadır. Bu araçların baskıcı, totaliter ve antidemokratik eğilimleri tahrik etmesi olasıdır. Bu bakımdan e-devlet sunduğu olumlu gelişmelerin yanında kişi mahremiyeti ve demokrasi açısından olumsuz pek çok kritik tehlikeyi bünyesinde barındırmaktadır.

Modern devlette egemenliğin meşruluğunun en önemli dayanaklarından biri de devletin vatandaşlarını koruması ve hukuku uygulamasıdır. Devlet hukuku uygulamaz ve konumuz açısından önemli olan vatandaşını koruma görevini yerine getirmez ise egemenliğinin meşruiyeti aşınır. Ampirik bulgular henüz emekleme aşamasında olan e-devlet sürecinde kamu kurumlarında saklanan

kişisel bilgilerin korunamadığı, istismara uğradığı veya dışarıya saçıldığı pek çok vaka olduğunu göstermektedir(Tataroğlu, 2009: 113-116). Bu durum ise vatandaşların e-devlete olan güven duygularını aşındırmakta; davranışlarını ve ruh hallerini olumsuz yönde etkilemektedir.

E-devletin yarattığı bu sakıncaların giderilmesi gereklidir. Kamu kurumlarında toplanan kişisel bilgilerin saklanması, kullanılmasında ve yayınlanmasında sorunlar belirlenmeli; mahremiyet hakkının zarar görmesini engellemek için gerekli düzenlemeler yapılmalı ve bu süreci teminat altına alacak prosedürel önlemler ve ihtisas kurumları oluşturulmalıdır.

Güven unsuru, ister e-ticaret, ister e-devlet alanında olsun herhangi bir online programın başarılı olmasında yaşamsal önemdedir. Mahremiyet online güvenin sağlanmasında anahtar unsurdur. Böylelikle, kamu hizmetlerinin online sunulmasını kolaylaştırma çabasında olan ülkeler, topladıkları bilgilerin mahremiyeti ve güvenliğini sağlamak zorundadırlar.

Yöntem

Çalışma alanı birden fazla disiplini kapsamaktadır. Mahremiyet kavramı günümüzde hukuk ve insan hakları alanları, bilgi iletişim ve yazılım teknolojileri, bilgisayar gibi geniş ve sofistike alanlarla ilgili hale gelmiştir. Kişisel verilerin güvenliği ise başta insan hakları olmak üzere kamu hukuku, ceza hukuku, kamu yönetimi ve anayasa hukuku gibi farklı alanları ilgilendirmektedir. Bu bakımdan çalışma ile ilgili kavramsal çerçeveyi oluşturmak için çok sayıda disiplin alanında literatür taramasını gerekli kılmıştır. Konu ile ilgili hukuki mevzuat ve mahremiyeti etkileyen bilgi teknolojilerinin kullanıldığı kurumlar incelenmiş; bunların işlevleri, eksiklikleri ve sakıncaları araştırılmıştır. E-devlet sürecinde teknoloji kullanımını, insan hakları, demokrasi, yönetim bilimi ve siyaset psikolojisi boyutlarından inceleyen ilgili literatür henüz yeni gelişmektedir.

Bilgi çağı toplumu ve kamu hizmeti sunan kurumların yapı ve işleyişleri, artık Newton'cu-mekanik yaklaşımlarla açıklanamayacak derecede karmaşıklaşmıştır. Günümüz toplumlarını ve kamu yönetimlerini anlayabilmek için, kuantum, kaos, karmaşıklık gibi post-modern yaklaşımlardan yararlanmak zorunlu hale gelmektedir. Günümüz bilgi iletişim teknolojileri de karmaşıklık temeli üzerinde kurulmuştur. Böyle olmakla, kamu hizmetlerinin denetiminde de post-modern yaklaşım ve uygulamalar kaçınılmaz hale gelmektedir. "Etki Değerlendirme" süreçleri, günümüzde kamu yönetimi süreçlerinde gittikçe yaygınlaşan yöntemler haline gelmiştir.

Bilgi iletişim sistemlerinin ve sanal yazılımların en önemli karakteristiklerinden olan karmaşıklık, hiçbir zaman tam bir güvenlik sunamaması ve sorumluluk sorunu, kişi mahremiyeti bakımından kritik alanları oluşturduğundan, örnek olay ve incelemelerle etraflı bir şekilde ele alınmıştır. Kamu yönetiminde uygulanan gözetim ve arşivleme amaçlı bilgi iletişim teknolojilerinin yarattığı mahremiyet sorunları incelenmiştir. Çözüm önerisi geliştirmek amacıyla kamu yönetiminin çevresel etki değerlendirmesi, düzenleme etki değerlendirme, sağlık etki değerlendirme ve sosyal etki değerlendirme gibi etki değerlendirme süreçleri incelenmiştir. Bu uygulamaların incelenmesinden

yararlanarak, mahremiyet etki değerlendirmesi modeli çözüm olarak önerilmiştir.

I- Yeni Kamu Yönetimi Anlayışında Etki Değerlendirme Yöntemi ve Türleri

Teknolojinin gelişmesinin de katkısıyla günümüz toplum yapıları ve işleyişleri gittikçe karmaşık görünüme bürünmektedir. Kamu yönetiminde alınan kararların, uygulamaya konan proje ve programların, kullanılan teknolojilerin ve yürürlüğe konan düzenlemelerin topluma ne tür etkide bulunacağını kestirebilmek, modern dönemin mekanik-Newtoncu yaklaşım (Saylı, 2008: 183) ve teknikeriyle mümkün olmamaktadır. Post modern veya bilgi çağı toplumu olarak adlandırılan toplumlarda kamu yönetimlerinin faaliyetlerini modern yöntemlere dayalı yöntem ve uygulamaları geçersiz kalmakta ve sistemin tıkanmasına kadar giden sakıncalar barındırmaktadır.

Gelişen ve karmaşıklaşan toplum yapılarını anlayabilmek ve değişime uygun yöntem ve tedbirler geliştirmek amacıyla toplumların yapı ve işleyişlerini analiz etmeye yönelik “kaos teorisi” (Aktaş, 2003: 45)”, “kuantum teorisi” (Overman, 2012: 76), “sibernetik kuramı” (Overman ve Lorraine, 1994) ve biyolojiden yararlanılarak geliştirilen “açık sistem yaklaşımı” (Bayrı, 2003: 151) gibi yeni açıklama çabaları ve yönetişim, kamu yönetiminde kalite, şeffaflık, etkinlik ve verimlilik, katılımcılık, sonuç odaklılık (Eryılmaz, 2010: 178) gibi işleyişe yönelik yeni uygulamalar ve değerler geliştirilmesi kaçınılmaz olmuştur.

Modern dönemde düzenleme, proje, program gibi girdilerin toplumu nasıl etkileyeceğine dair tahminlerde bulunmak, olumsuz etkiler söz konusu olduğunda da telafi yoluna gitmek görece kolay ve etkin olabiliyordu. Ancak günümüz karmaşıklaşan toplum yapısı ve gün geçtikçe sofistike hale gelen kamu yönetimi uygulamaları bu klasik yöntemleri geçersiz kılmaktadır. Günümüzde kamu yönetiminde siyasi idari veya teknik girdilerin olumsuz etkilerini tahmin etmek güç; ayrıca ortaya çıkan zararlı etkiler çok vahim olabilmekte ve telafisi de kolay olmamaktadır.

Bu bakımdan kamu ve özel sektör alanında düzenleme, proje, program gibi teşebbüslerin sonuçlarının önceden iyi ve detaylı olarak tahmin edilmesi, olumsuzluk ihtimallerinin iyi değerlendirilmesi, süreçlerden etkilenecek olanların bilgilendirilmesi, karar ve uygulama süreçlerine paydaşların katılımının sağlanmasına yönelik yeni arayışlar söz konusu olmuştur. Bu arayışlar “Etki Değerlendirme” yöntem veya süreçleri şeklinde yeni uygulamalar olarak ortaya çıkmaktadır.

Etki değerlendirme, karar vericilerin düzenleme yapma, proje, program veya teknoloji uygulama süreçlerinde önceden farklı alternatifler geliştirmelerini ve sonuçlara dair güvenilir bilgi elde edilmesini sağlayan bir süreçtir (Küçükyumuk, 2012: 7). Kamu veya özel sektördeki girişimlerin etki değerlendirmesini yapmak, sağlıklı politikalar belirlemek, toplumsal amaçların başarılmasını sağlamak açısından önem taşımaktadır.

Sonuçlarının kestirilmesinin güç olduğu girişimler öncesinde henüz karar aşamasında topluma getireceği etkilerin önceden incelenmesi ve değerlendirilmesi, hedef gruplar, paydaşlar ve etkilenecek olan kesimlere

düzenleme sürecine katılma fırsatı tanınması, yönetim ve demokrasi açısından olumlu bir gelişmedir. Öte yandan süreçler ve girişimler hakkında etkilenen kesim ve paydaşların bilgi edinmesi mümkün olur. Bu sayede saydamlık, katılımcılık, olası sorunların önceden tespit edilmesi ve önlenmesi, etkin katılım sayesinde verimlilik ve etkinliğin sağlanması ve hedef kitlenin değişime hazırlanması mümkün olur (SGB, 2008: 3)

AB ile 35 başlık altında yürütülen müzakere süreci kapsamında, tarama safhasından sonraki aşama olan fiili müzakerelerde AB müktesebatının etki analizlerinin yapılması da kararlaştırılmıştır. Etki analizleriyle benimsenmesi düşünülen müktesebatın vatandaşlar, kamu yönetimi, iş dünyası, sivil toplum ve toplumun diğer kesimleri üzerindeki olası sosyal, ekonomik ve çevresel etkileri değerlendirilmektedir (Ekici, 2006: 144).

1- Bütçe Etki Değerlendirmesi

Başlı başına ayrı bir yöntem olarak mevzuatlaştırılmasa da “bütçe etki değerlendirme” yöntemi, idarelerin yasa tasarılarında bütçeye getireceği yükler ve gelir azalması bakımından etkilerini açıklayan bir ek şeklinde uygulanır. Bu uygulama 5018 Sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununun 14. Maddesinde düzenlenmiştir. Maddeye göre merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri; kamu gelirlerinin azalmasına veya kamu giderlerinin artmasına neden olacak ve kamu idarelerini yükümlülük altına sokacak kanun tasarılarının getireceği mali yükü, orta vadeli program ve mali plan çerçevesinde, en az üç yıllık dönem için hesaplar ve tasarılar ekler. Sosyal güvenliğe yönelik kanun tasarılarında en az yirmi yıllık aktüeryal hesapların yapılması gerekir. Ayrıca henüz yasal zorunluluk olmamasına rağmen bazı kamu kurumları yeni uygulama ve girişimleri için bütçe etki analizi yapmaktadırlar. Örneğin Sağlık Bakanlığında yeni bir ilacın veya tedavi-teşhis yönteminin uygulamaya alınması durumlarında diğer tıbbi-teknik değerlendirmeler yanında söz konusu ilaç için ilaçtan yararlanacak tahmini hasta sayısı; geri ödeme talep tahminleri; provizyon, reçete veya hasta başına parasal maliyet; fabrika, toptan ve eczane çıkış fiyatları; her yıl için tahmini geri ödeme talepleri; yeni ilacın kullanılması ve kullanılmaması durumlarında toplam maliyet ve bütçeye etkisi gibi unsurları içeren “bütçe etki değerlendirme” uygulamalarına başlamıştır (Ökem, 2008: 12).

2- Sağlık Etki Değerlendirmesi

Toplumun sağlığını etkileyen faktörlerin sayısı ve kapsam bakımlarından artması ve toplum sağlığını etkileyen dolaylı süreçlerin klasik yöntemlerle fark edilememesi ve ortaya telafisi zor vahim sonuçlar çıkması, önemli ve büyük ölçekli projelerin topluma etkilerini hesaplamakta yeni yöntemler geliştirilmesini zorunlu kılmıştır. Sağlık Etki Değerlendirmesi (SED), bir politikanın, stratejinin, programın veya projenin nüfusun ve nüfus gruplarının sağlığı üzerindeki dolaylı ve dolaysız etkilerini tanımlamak, olası zararlı etkileri tespit etmek, alternatif çözüm önerileri geliştirmek, proje çıktılarının olumlu yanlarını belirlemek ve hayata geçirmek için araştırma tekniklerini uygulama sürecidir (Harris, 2012: 3).

SED bir proje, politika veya strateji teklifinin bir nüfus grubu üzerindeki etkilerini belirler ve karar vericilere karar alma sürecini daha iyi hale getirebilmeleri için bilgi sağlar. Bu şekilde karar alma süreci tamamlanmadan önce olumsuz sağlık etkilerinin asgari boyutlara indirilmesi ve olumlu etkilerin en üst düzeye çıkarılması mümkün olur. SED sırasıyla şu aşamalardan oluşur: projenin analizi; etkilenecek toplumların profili; paydaşlardan bilgi toplanması; beklenen etkilerin önemi, derecesi ve olasılıklarının değerlendirilmesi; seçeneklerin öncelik sıralamasına tabi tutulması ve eyleme yönelik öneriler geliştirilmesi.

SED süreçlerine paydaşların katılımının sağlanmasıyla saydamlık, şeffaflık ve demokratiklik; sadece nüfusun geneli üzerindeki etkilerin değil, nüfus gruplarının ayırımında değerlendirmeler (kadın, çocuk, yaşlı vb) yapılarak eşitlik; uzun ve kısa dönemde gelişmeler izlendiği için sürdürülebilirlik; eldeki veriler ve yöntemler bilimsel yollarla elde edildiğinden bilimsellik gibi kazanımlar sağlar (SKPO, 2012: 2). SED hem ulusal hem de yerel düzeyde ve çeşitli uluslar arası kuruluşlarda farklı isim ve işlevlerle uygulanmaktadır. Tek başına gerçekleştirilebildiği gibi ÇED, Sosyal Etki Değerlendirme (SED) ve Tümüleşik Etki Değerlendirme (TED) gibi başka etki değerlendirme türleri içerisine de dâhil edilebilmektedir.

AB'nin yasal zemine kavuşturulması tavsiyesine karşın Türkiye'de SED henüz yasal altyapıya kavuşmamıştır. Ancak Sağlık Bakanlığı(Sağlık, 2012), Yerel yönetimler (Nilüfer, 2012), Üniversiteler gibi kurumlar AB ve DSÖ'nün desteğiyle eğitim programları uygulamaya başlanmıştır. Adnan Menderes Üniversitesi'nce AB desteği ve ortaklığıyla hazırlanan "Yeni Üye Ülkeler ve Geçiş Sürecindeki Ülkelerde Sağlık Etki Değerlendirmesi" projesi kapsamında "Turizmde Sağlık Etki Değerlendirmesi: Kuşadası" projesi gibi çalışmalar artarak devam etmektedir (ADÜ, 2012).

3- Çevresel Etki Değerlendirmesi ÇED

Çevresel etki değerlendirmesi, kamu ve özel sektör girişimlerinin gerçekleşmeden önce çevresel uzantılarının dikkate alınmasını temin eden bir prosedürdür. Süreç çevre üzerinde oluşacak muhtemel etkilerin analiz edilmesi, bu etkilerin bir rapor ile kaydının tutulması, bu Rapora danışılması, nihai karar alınırken yorumların ve raporun dikkate alınması ve sonrasında bu kararın halka duyurulmasını kapsar (2872 sayılı Çevre Kanunu). Bir başka tanımla ise ÇED, herhangi bir faaliyetin doğabilecek tüm çevresel ve sosyal etkilerin değerlendirilmesinde kullanılan idari ve teknik bir süreçtir (Üstün ve Büyükgüngör, 2003: 508). ÇED raporu ise gerçekleştirilmeyi planladıkları faaliyetleri sonucu, çevre sorunlarına yol açabilecek kurum, kuruluş ve işletmelerin çevreye yapabileceği tüm olumsuz etkileri göz önünde bulundurarak, çevre kirlenmesine sebep olabilecek artık ve atıkların ne şekilde zararsız hale getirileceğini ve bu konuda alınacak tedbirleri belirleyen rapordur.

Çevre bilincinin oluşmaya başlamasının ardından 1970'li yılların başlarından itibaren "çevresel etki değerlendirme" ismiyle kapsamlı bir denetim mekanizması duyulur olmuştur (Üstün ve Büyükgüngör, 2003: 507). AB'nin 1985

yılında yayınladığı direktif ile yasal dayanağa kavuşmuştur. Uygulama daha sonra başta gelişmiş ülkeler olmak üzere dünya genelinde yaygınlaşmıştır. Türkiye’de söz konusu faaliyetler, ÇED uygulamaları Çevresel Etki Değerlendirmesi İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü tarafından yürütülmektedir (Bayındırlık, 2012).

4- Stratejik Çevresel Etki Değerlendirmesi (SÇED)

Stratejik Çevresel Değerlendirmesi, ÇED’den farklı olarak teklifler hakkındaki karar alım sürecinin daha erken bir aşamasında başlayan ve çevreyi ve sağlığı ilgilendiren meselelerin tartışılması için daha fazla zaman tanıyan bir değerlendirme yöntemidir. Stratejik çevresel değerlendirme, özellikle insan sağlığına etkiler de kapsam içine alınarak, çevresel etki değerlendirmedeki mevcut durumdan farklı olarak sağlığın çevresel değerlendirme içerisinde derinlemesine düşünülmesi için fırsat sağlar (Küçükyumuk, 2012). Stratejik çevresel değerlendirme henüz çoğu ülkede kurumsallaşmamış olmakla birlikte, sadece projelerle kalmayıp; politika ve programlara da uygulanmakta ve durumlara tepki vermek yerine, durum yaratmakta ve bunlar üzerinde kontrol sağlamaktadır. SÇED, ÇED’den farklı olarak prosedürler konusunda esnekliğe sahip, çeşitli kamu otoritelerine yer veren, mesele ve uzantıları üzerinde odaklanan, geniş kapsamlı ve daha az ayrıntılı bir süreçtir. Ülkemizde 2872 sayılı Çevre Kanununun 2. Maddesinde yapılan değişiklikle yasal dayanağa kavuşmuştur

5- Sosyal Etki Değerlendirmesi (SOED)

Sosyal etki değerlendirmesi bir teklifin toplum üzerindeki muhtemel sosyal etkilerini değerlendirir. Sosyal etki değerlendirme, tekliflerin sosyal etkilerini analiz etme özelliğine sahip olmayan çevresel etki değerlendirmesini tamamlamak üzere geliştirilmiştir. Sosyal etki değerlendirme, eğitim, kültür ve bir toplumun üyesi olmak için gerekli yaşam faktörlerini içerir. Bu değerlendirme kapsamındaki diğer faktör ya da belirleyiciler arasında bir toplumun normları, inançları ve değer yargıları bulunur (Franks, 2012: 4). Sosyal etki değerlendirme etkilerin nüfus üzerinde yayılmasına dayalı tekliflerin analiz edilmesini içerir. Yalnızca toplumun bütününe analiz etmek yeterli değildir; çünkü bir tasarının çeşitli grupları farklı şekillerde etkilemektedir. Bu yüzden farklı nüfus toplulukları üzerinde oluşan etkiler büyük önem taşımaktadır. Sosyal etki değerlendirmesinde, nüfus karakteristikleri, siyasal ve toplumsal meseleler, kamusal ve kurumsal kaynaklar vurgulanmaktadır (Misra, 2012: 3).

6- Tümüleşik Etki Değerlendirmesi (TED)

Tümüleşik etki değerlendirme çevresel, ekonomik ve sosyal etkilerin tamamını göz önünde bulunduran bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda herhangi bir anahtar faktörün göz ardı edilmesinden kaçınılmakta ve sürdürülebilir kalkınma ve çevre desteklenmekte veya geliştirilmektedir. Tümüleşik etki değerlendirme ayrıca sonuçlarının çeşitli nüfus toplulukları için analiz edilmesi ve bunların takdim edilmesini amaçlamaktadır (Küçükyumuk, 2012: 8). Tümüleşik etki değerlendirme pek çok ülkede hem ulusal hem yerel düzeyde var olsa bile her bir tasarının ile ilgili tüm belirleyicilerin değerlendirilmesi için yeterli kaynak ve zaman elde etmek, toplumsal, çevresel ve ekonomik meselelerin doğru ve eşit olarak ele alınmasında olduğu gibi güç olabilmektedir.

7- Düzenleyici Etki Analizi

Düzenleyici Etki Analizi; düzenleyici politikaların kalitesini geliştirme amacıyla yeni teklif edilen ve mevcut düzenlemelerin olumlu ve olumsuz etkilerinin sistematik olarak değerlendirmesini sağlayan, aynı zamanda düzenleyici ve politika yapıcılarını daha sistemli bir şekilde düşünmeye ve herhangi bir sorunun alternatif çözümleri arasında seçim yaparken daha geniş ekonomik ve dağıtıcı amaçlara karşı dengeli karar almaya teşvik eden, düzenleyici eylem ve işlemlerde hesap sorulabilirliği arttıran bir araçtır (Ekici, 2006: 14).

Türkiye’de yasal dayanağa kavuşması, ilk kez, veto edilen 5227 sayılı Kamu Yönetiminin Temel İlkeleri ve Yeniden Düzenlenmesi Hakkında Kanun’da “yapılacak düzenlemeler ve kurulacak yeni birimler için düzenleyici etki analizi yapılır” hükmünün yer almasıyla söz konusu olmuş; ancak yasanın yürürlüğe girememesi sebebiyle ancak 2006 tarihinde yürürlüğe giren “Mevzuat Hazırlama Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” ile mümkün olmuştur. Yönetmelik, kamuda yeniden yapılanmanın, ekonomik alanda hızlı kalkınmanın ve uluslararası alanda Avrupa Birliği’ne entegrasyon gibi önceliklere vurgu yaparak, kanun, kanun hükmünde kararname, tüzük yönetmelik ve diğer alt düzenleyici metinlerin hazırlanması sürecini günün gereklerine uygun hale getirmekte ve OECD ve AB ülkelerinde yaygın olarak kullanılan düzenleyici etki analizini uygulamaya koymaktadır. Esasen düzenleyici etki analizinin alt bileşenlerini oluşturan maliyet-fayda ve maliyet-etkinlik analizleri 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile mevzuata girmiştir.

II- Kişî Mahremiyeti

Mahremiyet, insan hakları içinde tanımlanması zor olanlarından biridir. Kavram, genel olarak kişilerin tek başlarına kalabildikleri, istedikleri gibi düşünüp davranabildikleri, başkalarıyla ne zaman, nerede, nasıl ve hangi ölçüde ilişki ve iletişim kuracaklarına kendilerinin karar verebildikleri bir alanı ve bu alan üzerinde sahip olunan hakkı ifade eder. (Yüksel, 2003: 182). Bireyin davranışları, kişilik bilgileri, özellikleri ve kişî ile ilgili olan her şeyden başkalarının ne kadar haberdar olacağı da kişisel mahremiyet ile ilgilidir. Flaherty (1989: 3), mahremiyeti yalnızlık, samimiyet ve anonimliği yaşama hakkı olarak tanımlamaktadır.

Mahremiyeti farklı boyutlarıyla ele almak mümkündür. Gizlilik şeklinde mahremiyet; bireylerin kendileri hakkındaki bilgileri, belirli eylemlerini, herkese veya seçtiği bazı kişilere karşı gizli tutmayı istemesidir. Anonim mahremiyet; bireylerin bazı davranışları (toplum içerisinde yapılmış olsa dahi) bireyle ilişkilendirilemeyecek şekilde yapma isteği, yani anonim olabilme arzusudur. Otonomi mahremiyeti ise, bireyin bazı davranışlarının aleni veya gizli kalması tercihinin kendine bağlı olması, devlet veya diğer kişilerin ilgisine kapalı kalmasını tercih etmesidir (Teh, 2001-2002: 14-15).

Devlete karşı mahremiyet hakkı, diğer kişilere karşı mahremiyet hakkından iki bakımdan ayrılır. İlki, kişiler arasında hırsızlık vb yollarla diğerinin rızası olmadan başkasının mahremiyet alanlarını ihlal etme durumları söz konusu olsa da, birbirleriyle olan ilişkileri genelde gönüllü ve iradi olur. Birey diğerine

açıklayacağı kişisel bilgileri üzerinde kontrol sahibidir. Birey, diğer kişilere karşı mahremiyetini koruyacak güce ve önlemlere sahiptir. Ancak devlet oldukça çok geniş bir alanda kişi mahremiyetine karşı cebri müdahaleler gerçekleştirebilir. İkinci fark ise devletin vatandaşlar üzerinde fiziksel güç uygulamaya dayanan bir egemenliğinin olmasıdır. Bireylerin üçüncü şahıslara karşı kendi mahremiyetini koruyacak bazı tedbirler alması mümkündür (kendisini diğer vatandaşlara karşı koruyabilir, kilit ve hırsız alarmları gibi tedbirler alabilir); ancak devlete karşı kendini ve kişisel bilgilerini koruması söz konusu olduğunda çok güçsüzdür. Kişisel bilgilerini devletten koruyabilmek için tek başvurabileceği yol, gizlemeye çalışmaktır (Friedman, 2000: 186). Bu farklılığın mahremiyet üzerindeki etkileri bakış açısına göre değişiklik sergiler. Eğer devletin iyi niyetli olduğu, vatandaşlarının iyiliğini istediği ve kamu yararını gözettiği düşünülür ise; o zaman kişisel mahremiyet, kamu görevlilerinin iyi olanı yapmalarını zorlaştıracak demektir. Ancak öte yandan devletin vatandaşlar aleyhine davranabileceği düşünülürse, o durumda devlete karşı kişisel mahremiyet ve bunun korunması kesinlikle iyi bir şeydir. Mahremiyetin, kişisel suçların saklanmasıyla kullanılabileceği kabul edilse de; devlete karşı korunması gerektiği görüşü oldukça geniş kabul görmektedir.

1- Türkiye’de Mahremiyetle İlgili Yasal Ve Kurumsal Görünüme Özet Bakış

Bir ülkede yaşayan vatandaşların kişisel verilerin büyük çoğunluğu çeşitli kamu kurumlarınca saklanır ve işlenir. Nüfus idaresi, kişilerin doğum, ikamet soy gibi bilgilerini; sağlık kurumları, sağlık bilgilerini; yargı kurumları, sabıka kayıtlarını; SGK, çalışma, meslek, emeklilik ve maaş gibi bilgileri barındırır. Ayrıca, kural olarak kamu hizmeti talep edilirken bireylerden, vatandaşlık numarası, isim, adres, doğum tarihi, anne-baba adı vb kişisel bilgiler talep edilir. Bu bilgilerin güvenli bir şekilde saklanması, işlenmesi ve ifşa edilmesi gibi sorunlar için yasal ve kurumsal düzenlemeler gerçekleştirilmiştir.

AB’nin bilgi iletişim teknolojileri kullanımında mahremiyet konusu kapsamındaki temel mevzuatı şöyledir:

85/46/AB sayı ve 24.10.1995 tarihli Elektronik İletişimde Kişisel Verilerin Korunması Talimatı,

2002/58/AB sayı ve 12.7.2002 tarihli Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Talimat,

2006/24/AB sayı ve 15.3.2006 tarihli ek talimat,

97/66/AB tarih ve 15.12.1997 Telekomünikasyon Alanında Kişisel Verilerin İşlenmesine Dair Talimat.

1982 Anayasasında kişisel verilerin korunmasına yönelik hükümler yer almaktadır. Anayasa’da kişiliğe bağlı dokunulmaz, devredilmez, vazgeçilmez temel hak ve hürriyetlerin varlığı (Md. 12) ve kişi hürriyeti ve güvenliğinin teminatı (Md. 19) yer almıştır. Kişilerin özel hayatına ve aile hayatına saygı gösterilmesini isteme hakkı 20. maddede düzenlenmiştir.

21. madde, konut dokunulmazlığını düzenlemektedir. Kimsenin konutuna dokunulamayacağı; milli güvenlik, kamu düzeni, suçun önlenmesi, genel sağlık

ve genel ahlakın korunması veya başkalarının hak ve özgürlüklerinin korunması gibi nedenlerle yargı kararı olmadıkça, gecikmesinde sakınca bulunan hallerde ise kanunla yetkili kılınmış merciin yazılı emri haricinde kimsenin konutuna girilemeyeceği, arama yapılamayacağı ve eşyaya el konulamayacağı hükümleri yer almaktadır. Gecikme ihtimali bulunan durumlarda yetkili merciin vereceği kararın ise 24 saat içinde yargıya bildirilmesi zorunluluğu getirilmiştir. 22. maddede ise haberleşme hürriyetinin gizliliğinin esas olduğu belirtilmiştir.

Kamu yönetimi örgütleri vatandaşların kişisel verilerini izlemek, toplamak ve işlemek için gittikçe daha fazla bilgi ve iletişim teknolojileri kullanmaktadır. Türkiye’de kişisel bilgilerin, toplanması, işlenmesi ve yayınlanması ile ilgili bazı kurum ve teknoloji sistemleri şöyledir:

MOBESE (Mobil Elektronik Sistem Entegrasyonu) Emniyet Genel Müdürlüğü araçları için tasarlanmış, iletişim altyapısı olarak GPRS teknolojisini kullanan, yazılım ve mobil donanım birimlerinden oluşan, coğrafi bilgi sistemleri ve bilgi yönetim sistemlerinin entegrasyonu ile oluşan sistem, trafik akışının takibi ve düzenlenmesine yönelik olarak geliştirilmiş; özellikle büyük kentlerin ana caddeleri ve meydanlarında başlamış; daha sonra diğer şehirlere, şehir giriş çıkışlarına ve kritik yol noktalarına yaygınlaştırılmıştır (Cilingir ve Kushchu, 2004: 2). Bu sistem, araçların plakalarını okuyabilmekte ve araç sahibi ile bağlantı kurabilmektedir. Kişilerin özel hayatlarını da kayıt eden bu sistemin henüz yasal bir yapıya kavuşmaması, önemli bir eksiklikler. Başlangıç amacının yanında suçluların takibi ve tanımlanması, trafik suçlarının belirlenmesinde de kullanılmaya başlamıştır. Sistem süreç içinde bir “Kent Güvenlik Sistemi”ne dönüşmektedir (MOBESE, 2012)

TİB (Telekomünikasyon İletişim Başkanlığı) 23.7.2005 tarihli 5397 sayılı Kanunla telekomünikasyon yoluyla yapılan iletişimin tespiti, dinlenmesi, sinyal bilgilerinin değerlendirilmesi ve kayda alınmasına yönelik işlemleri tek bir merkezden yürütmek; interneti izleme ve kayıt etmek amacıyla kurulmuştur. Kurumun oluşturulmasıyla güvenlik, istihbarat ve yargı kuruluşlarından gelen dinleme talepleri, Telekomünikasyon İletişim Başkanlığı tarafından gerçekleştirilecektir. Telefon dinleme ve izleme faaliyetleri TİB tarafından yürütülecek; Milli İstihbarat Teşkilatı (MİT), Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM) ve Jandarma kuruluşlarından da birer temsilci kurumda görev alacaktır. TİB başkanının, başbakan tarafından atanması öngörülmüştür. Kurumun faaliyetleri hakkında başbakanlığa bilgi vermekle yükümlü tutulmuştur. Görev ve yetkileri 5271 sayılı Ceza Muhakemeleri Kanunu, 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu, 2813 sayılı Telsiz Kanunu, 2559 sayılı Polis Vazife ve Salahiyet Kanunu, 2937 sayılı Devlet İstihbarat Hizmetleri ve Milli İstihbarat Kanunu, 2803 sayılı Jandarma Teşkilat Görev ve Yetkileri Kanunu, 5651 sayılı İnternet Ortamında Yapılan Yayınların Düzenlenmesi ve Bu Yayınlar Yoluyla İşlenen Suçlarla Mücadele Edilmesi Hakkında Kanun, “Telekomünikasyon Yoluyla Yapılan İletişimin Tespiti, Dinlenmesi, Sinyal Bilgilerinin Değerlendirilmesi ve Kayda Alınmasına Dair Usul ve Esaslar ile Telekomünikasyon İletişim Başkanlığının Kuruluş, Görev ve Yetkileri Hakkında Yönetmelik”, “Ceza Muhakemesi Kanununda

Öngörülen Telekomünikasyon Yoluyla Yapılan İletişimin Denetlenmesi Gizli Soruşturmacı ve Teknik Araçlarla İzleme Tedbirlerinin Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik”ten oluşan mevzuatla düzenlenmiştir.

Hakkında yasal dinleme kararı alınanlarla birlikte, onların iletişimde buldukları kişilerin konuşmalarının da dinlenmesi; önemli bir mahremiyet sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu “üçüncü” kişiler ne yetkili makam, ne de yargı kararı olmamasına rağmen dinlenmekte ve kayda alınmaktadır. İletişimde bulunulan kişi hakkında dinleme kararı olması, kendisinin de dinlenmesine yol açmakta ve hiçbir meşru karar olmadan mahremiyeti ihlal edilmektedir.

Mahremiyet ihlali Türk Ceza Kanununda suç olarak tanımlanmıştır. Hukuka aykırı olarak kişisel verileri kaydedenlerin cezalandırılması öngörülmüştür (TCK, Md. 135/1). Yine aynı Kanunda kişilerin siyasi, felsefi veya dini görüşlerine, ırkı kökenlerine, ahlaki eğilimlerine, cinsel yaşamlarına, sağlık durumlarına veya sendikal bağlantılarına ilişkin bilgileri hukuka aykırı olarak kişisel veri olarak kaydeden kimselerin cezalandırılacağı hükmü yer almaktadır. Bu suçlar, şikâyete bağlı suçlardır ve şikâyet olmadan savcıların kendiliğinden harekete geçmesi söz konusu olmaz. Hâlbuki dinlenen kişiler kendilerinin dinlendiğinin farkında değildir ve bu yüzden de şikâyetçi olmaları mümkün değildir. Bu durum ise hukuka aykırı dinleme yapanlara koruma sağlamak ve teşvik edici olmaktadır. Dinlemelerin gizli olması, ilgili kurumları keyfi yollara başvurma eğilimine yol açabilmektedir. Bu keyfiliklerin önlenmesini sağlayacak güvencelerin temin edilmesi gereklidir.

Elektronik iletişimin dinlenmesi ve kayıt edilmesinin sakınca ve istismalarını önlemek için yapılan düzenlemelerde, dinleme izni kapsamı dışında kalan konuşma ve haberleşme bilgilerinin kayıt edilmemesi, kayıt edildiyse silinmesi, kayıtlarda suç unsuru bulunmadığı durumlarda, kayıtların imhası ve dinlenen kişiye dinlendiğine dair bilgi verilmesi hükümleri yer alsa da, uygulamada bu tedbirlerin alınmadığı görülmektedir. Örneğin, dinlenen ve suç unsuru bulunmayan kişilere, yargı organları tarafından dinlenmesine karar verildiği ve dinlendiğinin bildirildiği bir örneğe henüz rastlanmamıştır.

Kamusal bilgi sistemlerinde gittikçe daha fazla kişisel veri toplanması ve işlenmesi beraberinde bu verilerin güvenliği sorunlarını da getirmiştir. Bu sistemler, “hack” denilen bilgisayar ve internet korsanlıklarına karşı güvenlik açısından zaafiyetler sergilemektedirler. Güvenlik teknolojilerinin devamlı olarak geliştirilmesine rağmen, dışarıdan izinsiz saldırılarla kişisel bilgilerin kopyalanması veya değiştirilmesine dair örnek vakalar gözlenmektedir.

MERNİS Merkezi Nüfus İdare Bilgi Sisteminin adı olup İçişleri Bakanlığına bağlı Nüfus İdaresinin tüm işlemlerini gerçekleştirmek amacıyla proje edilmiştir (NVI, 2010). KPS (Kimlik Paylaşım Sistemi) ise MERNİS’de yer alan vatandaşlık bilgilerinin kamu kurumları tarafından paylaşımını sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Ancak, uygulama aşamasında kimlik bilgilerinin dışarıya sızma olasılıkları, bir kişiye birden fazla vatandaşlık numarası verilmesi, hayali-sanal kişilikler ve kimlikler yaratma olanaklarının bulunduğu gibi olumsuzluklar gözlenmiştir. 2004 yılında yapılan bir incelemede 77.756 kişiye

aynı vatandaşlık numarasının verildiği tespit edilmiştir. Aynı araştırmada sistemin, kurum personeli tarafından oluşturulan sanal kimliklere gerçek vatandaşlık numaraları vererek resmileştirebileceği gibi istismar olasılıkları tespit edilmiştir (Milliyet, 2006). Ayrıca, vatandaşlık numaralarının yaratılmasında kullanılan algoritmanın çözümlenerek vatandaşların tüm kişilik ve soy bilgilerine ulaşıldığına dair haberler ise endişe vericidir (Milliyet, 2010).

SEÇSİS (Seçmen Bilgi Sistemi) Programının hazırlanmasında bazı aksaklıklar olduğunu söylemek mümkündür. Seçmen Bilgi Sisteminin oluşturulmasında yeni bir veritabanı oluşturulması yerine MERNİS ve ADNKS verilerinin birleştirilip işlenerek oluşturulması, hem güvenlik ile ilgili tereddütler yaratmış, hem de bazı seçmenlerin listede yer almaması, ikamet yerlerinden uzak hatta başka illerdeki seçmen listelerinde yer alması, olmayan seçmenlerin ortaya çıkması gibi sakıncaları yaratmıştır. Esasen teorik olarak sanal programların mutlak güvenliğinden söz etmek mümkün değildir. Bu sistemde görülen aksaklıklar, hem seçimlerin meşruiyetinin sorgulanmasına yol açabilmekte; hem de seçmen-sandık sorgulama esnasında seçmenlerin kişisel bilgilerinin üçüncü kişiler tarafından elde edilmesi tehlikesini yol açmaktadır (Ketizmen ve Ülküderner, 2007).

Vatandaşlık numarası, özel ve kamu kurumlarıyla ilişkide en çok talep edilen kişisel bilgidir ve ulaşılması oldukça kolaydır. Bir kurumun internet sitesinin ilgili kısmına yazılan TC kimlik numarasıyla kişinin adı, soyadı, doğum tarihi gibi bilgilere erişmek mümkündür. Bu bilgilerle de o kişinin adres bilgilerine ulaşılabilir. Elde edilen bilgiler yoluyla zincirleme olarak vergi numarası, SGK numarası gibi bilgilere de ulaşmak mümkündür.

Sosyal Güvenlik Kurumunun www.sgk.gov.tr adresinden kişinin sosyal güvencesinin olup olmadığı, adı, soyadı, doğum tarihi, anne ve baba adı, kızlık soyadı, işe giriş tarihi, aldığı maaş ve zamlar, sigortalılık süresi, devamsızlığı, hangi işyerlerinde çalıştığı gibi bilgilere ulaşmak mümkündür

Kişinin anne ve baba adı ile birlikte bu verilerle Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü'nün internet sitesinden aile sıra no, cilt no, birey sıra no, mahalle ve köy bilgilerine ulaşılabilmektedir. Yine vatandaşlık numarasıyla ÖSYM'nin internet sitesinden kişinin lise diploma notu, ÖSS puanı, LES ve KPSS puanları, burs durumu, mezun olduğu okul ve bölümü öğrenmek mümkündür.

Vatandaşların kişisel bilgilerinin parça parça, değişik kurumların internet sitelerinden elde edilmesiyle bir kişi hakkında yüzlerce kişisel bilgiye erişmek mümkündür. Üçüncü kişilerin bu bilgileri, kredi kartı yolsuzlukları, sahte nüfuz cüzdanı çıkarmak, dolandırıcılık, sahte isimle şirket kurmak gibi pek çok illegal işlerde kullanması mümkündür.

Burada bahsedilen olumsuz örnekler, bilgi teknolojileri öncesinde de karşılaşılan durumlardır. Ancak bilgi iletişim teknolojileri kullanımı daha önce görülmedik çapta ve etkide olumsuz sonuçlar yaratacak istismar imkânları yaratmaktadır. Örneğin, geleneksel yolla bir kişi, bir kamu kurumunda saklanan kişisel bilgilerin ne kadarına ulaşabilir? Ancak, bilgi iletişim teknolojileri bir

kişinin bir anda ve çok uzak coğrafyada iken yüz binlerce öğretmenin kişisel bilgilerini kopyalamasını, milyonlarca kredi kartı bilgilerini çalmasını mümkün kılmıştır (Hürriyet, 2009).

2- Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı

Kamu yönetiminde bilgi iletişim teknolojileri kullanımının etik yönünü kapsayan en kapsamlı ve önemli yasal girişim “Kişisel Verilerin Korunması Hakkında Kanun Tasarısı”dır. Bu tasarı hazırlandığı andan günümüze değin yasalaşmamış olmakla beraber, bu zamana değin yapılan düzenlemeler de kısmi ve yeterli olmaktan uzaktır.

Kamu yönetiminde bilgi iletişim teknolojilerinin mahremiyet hakkı açısından yarattığı sakıncaları önlemeye yönelik kapsamlı bir hukuki düzenleme henüz gerçekleşmemiştir. Mahremiyet hakkını korumaya yönelik olan hukuk normları ise 27.5.1948 tarihli Resmi Gazetede yayımlanarak içselleştirilmiş BM İnsan Hakları Beyannamesinin 12. maddesi, 1982 Anayasasının 20, 21 ve 22. maddesi, CMUK’nda yer alan bazı ek maddeler, kolluk ve istihbarat güçlerinin yetki ve görev tanımlarını yapan kanunlarda yer alan maddeler, basın yayın kuruluşları ile ilgili kanunlar içerisindeki bazı maddeler, TMK’nun 24. Maddesi, TCK 135. maddesi ve Türkiye’nin de taraf olduğu Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi’nin 8. maddesidir. Bilgi iletişim teknolojilerinin de gözetilip, kişisel bilgilerin korunmasına yönelik hem nispeten kesin tanımlar yapan, somut müeyyideler getiren, ilgili kamu kurumlarının idari düzenlemeleri yapmalarını içeren ve kişisel verileri korumaya yönelik yeni kurumsal yapılar öngören kapsamlı bir kanun tasarısı hazırlanmış olmakla birlikte henüz yasalaşmamıştır. Avrupa Konseyi’nin hazırladığı “Kişisel Verilerin Otomatik İşleme Tabi Tutulması Karşısında Bireylerin Korunması”na dair 108 sayılı Sözleşme’ye Türkiye imza atmış olsa da Sözleşmenin onaylanmış sayılması için sözleşme ilkeleri doğrultusunda kabul edilmesi gereken yasa henüz çıkartılmamıştır.

“Kişisel Verilerin Korunması Kanunu Tasarısı” 22.4.2008 tarihinde Meclis’e gönderilmiş; gün itibariyle Avrupa Birliği Uyum Komisyonu’ndan geçmiş ve Adalet Komisyonunda görüşülmektedir. Özellikle kamu kurumlarının bilgi iletişim teknolojileri kullanması sebebiyle ortaya çıkan mahremiyet sorunlarına vurgu yapması bakımından, bilgi çağında mahremiyet hakkının korunmasını hedef alan ilk kapsamlı kanuni düzenleme olarak tanımlamak mümkündür. Tasarının günümüze değin kanunlaşmamış olması ve uzun bir süre sürüncemede kalması, kişi mahremiyetine gereken önemin verilmediğın göstergesi olarak değerlendirmek mümkündür

a- Tasarının Olumlu Yönleri

Tasarı metninin genel ve özel gerekçelerinde, teknoloji kullanımının yaygınlaşmasının yarattığı sorunların ve bu teknolojileri kullanan devlete karşı kişi mahremiyetinin korunması gerektiğine dair etraflıca vurgu yapılmıştır (Başbakanlık, 2008: 1).

Tasarının sunuş gerekçesinde kamusal mal ve hizmetlerin üretimi ve sunumunda etkinlik ve verimliliğın sağlanması amacıyla kişisel veri sicillerinin oluşturulmasının gerekliliğı vurgulanmış, ancak bu tür sicillerin kullanılmasının

mahremiyeti gözetken düzen ve ilkelere bağlanması gerektiğine dikkat çekilmiştir. Kişisel verilerin sınırsız ve gelişigüzel toplanması, denetimsiz olarak açıklanması, yetkisiz kişilerin eline geçmesi halinde kişilik hakları ihlallerinin ortaya çıkabileceği, bu sakıncaların giderilmesi ve faaliyetlerin denetim altına alınması gerektiği belirtilmiştir.

Tasarının genel gerekçesinde OECD'nin 1980 yılında kişisel verilerin korunmasına yönelik belirlediği rehber ilkelere atıfta bulunulmuş; tasarının hazırlanmasında referans olan ilkeleri şöyle sıralamıştır: 1- Kişisel veri toplanması ve işlenmesinin sınırlı olması ve ilkelere bağlılığı, 2- kişisel verilerin belirli kalite standartlarında olması, 3- kişisel verilerin toplanması ve işlenmesinde amaçların belirli olması ve kullanımının da bu amaçlarla sınırlı olması, 4- Kanunun yetki verdiği durumlar ve kişinin rızası hariç, amaçlar dışında kullanılmaması, 5- kişisel verilerin korunması için gereken tedbirlerin alınması, 6- kişisel verilerle ilgili yürütölen politika, uygulamalar ve gelişmeler hakkında açıklık politikasının izlenmesi, 7- kişilerin kendisi hakkındaki verilere ulaşabilmesi, ulaşamayacağı durumlarda ise sebeplerini öğrenme, itiraz edebilme, verileri sildirebilme, düzeltirebilme tamamlama ve değiştirme hakkının sağlanması ve 8- kişisel verileri kullananların sorumlu tutulabilmesi. Tasarı ayrıca Avrupa Konseyinin kişi mahremiyetinin korunmasına yönelik pek çok sektöre yönelik Bakanlar Konseyi kararlarına da atıfta bulunulmuştur.

Tasarı, özel yaşamın gizliliğini sağlamaya yönelik olarak düzenlenmesiyle mahremiyetin korunması açısından önemli gelişmeler sağlamaktadır. Tasarı, yasaya aykırı fişleme yapan kamu görevlilerine hapis ve para cezası öngörmektedir. Kişilerin din, dil, ırk, siyasi düşünce ve özel yaşamlarıyla ilgili dosya oluşturulması yasaklanırken; bu hükmü ihlal eden güvenlik görevlilerine para ve hapis cezaları öngörmektedir.

Haklarında dosya oluşturulan bireyler, istedikleri takdirde bu dosyaları inceleyip yanlışlıkların düzeltilmesini isteyebileceklerdir. Vatandaşların bilgi edinme hakkı “ulusal güvenlik” gerekçesi dışında engellenmeyecektir. Kişilerin bilgi edinme taleplerini yerine getirmeyen, dosyalardaki verileri yasalara aykırı şekilde üçüncü kişilere aktaran kamu görevlileri hakkında dava açılacaktır.

Tasarı, özel hayatın gizliliğini korumaya yönelik olarak “Kişisel Verileri Koruma Kurulu”nun oluşturulmasını içermektedir. Bu Kurul kişisel verilerin uygun koşullarda tutulup tutulmadığını denetlemek, kişilik hakları ihlal şikâyetlerini soruşturmakla görevli olacaktır. Sorumlular hakkında savcılığa suç duyurusu ve doğrudan para cezası verme gibi yetkilere sahip olacaktır.

b- Tasarıya Yönelik Eleştiriler

Kanun tasarısı, vatandaşların tüm özel bilgilerinin ortak bir havuzda toplanmasını ve istisnai hükümlerle de olsa verilere ulaşımın kolaylaşmasını sağlamaktadır. Hâlihazır uygulamada her bir kamu kurumu kendi gereksinimi olan kişisel bilgilerin sadece belirli kısmını toplamaktadır ve bu bilgiler, ilgili kamu kurumu ölçeğinde bağımsız ve birbiri ile ilişkisiz sistemler içinde kalmaktadır. Tasarının öngördüğü ortak havuzda tüm vatandaşların tüm kişisel verilerinin toplanması değişik sakıncalar yaratacaktır. Örneğin, havuza girebilen

art niyetli bir kimse hedeflediği her bireyin tüm özel bilgilerine ulaşabilmesi mümkündür. Bu durum, sistemin siyasi iktidarlar tarafından istismar edilmesi ihtimali düşünüldüğünde daha vahim endişeler yaratmaktadır. Hâlbuki eski sistemde her bir kamu kurumu vatandaşların sadece kendilerini ilgilendiren kişisel bilgi parçalarını topladıkları için herhangi bir kurumda kişisel bilgilerin dışarı sızması veya istenmeyen kişilerin eline geçmesinin olumsuz etkileri de sınırlı kalmaktaydı. Bu durumda kişisel verilerin korunması yerine ortak bir havuzda toplanarak, erişimin kolaylaştırılmasından ve istismar girişimlerinin daha büyük zarara yol açmasından bahsetmek mümkündür

Tasarıda “kişisel veri” kavramı, kimliği belirlenebilir bütün bilgiler olarak tanımlanmakla, ırk, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep veya diğer inançlar, dernek, vakıf, sendika üyeliği, sağlık ve özel hayatla ilgili verilerin işlenmesine, kanunun öngördüğü zorunluluk, kamu yararı veya resmi olarak verilmiş bir görevin yerine getirilmesi gibi belirsiz ve net olmayan istisnailiklerle kayıt altında işlenmesine imkân sağlamaktadır. Bu istisnalar net olarak tanımlanmadığından her düzeyde kamu görevlisinin kayıt altında işlenmesi yasak olan kişisel verileri öğrenmesi mümkün olabilir.

Tasarıda “Kişisel Verileri Koruma Kurulu” üyelerinin hükümet tarafından atanması da bir diğer sakıncalı durumu oluşturmaktadır. Kurul üyeliklerinde uzman olma şartı aranmamış ve yetkiler tam olarak belirtilmemiştir. Kurul üyelerinin hükümet tarafından atanması, kurulun bağımsız bir denetleme görevi yapmasının önünde en önemli engel olarak görünmektedir. Kurumun hem bağımsız olarak işlemesi, hem de kurul üyelerinin bakanlar kurulu tarafından seçilmesinin öngörülmesi çelişik bir durumdur. Kurumun bağımsız bir idari otorite olarak çalışacağına ifade edilmesi, seçimi, yapılması, yetkilerinin belirlenmesi ve bağımsızlığı gibi konularda kurulun kendisinin yetkili olmasını gerektirmektedir. Kurulun siyasi otoriteye bağlı olması, yetkilerini bağımsız bir şekilde kullanabilmesinde önemli bir engeldir.

Tasarıda oldukça geniş istisna durumları sayılmıştır. Ulusal güvenlik ve savunma, kamu düzeni ve güvenliği, suçun işlenmesinin veya devamının önlenmesi, suçların ve meslek ahlakı kurallarını ihlal eden eylemlerin kovuşturulması, devletin para bütçe, vergi ve istihdam konuları gibi önemli ekonomik veya mali menfaatlerinin gerektirmesi, ilgili kişi veya başkalarının hak ve özgürlüklerinin korunması gibi hallerde istisnalar öngörülmüştür. Kişisel verilerin korunmasında yer verilen istisnaların kapsam genişliği de bir başka olumsuzluk olarak görünmektedir. Bu istisnalar hak ihlallerine zemin hazırlama riski taşımaktadır. Kişisel verilerin üçüncü kişilere aktarılması kıstasları içinde, kişisel verilerin aktarılmasını isteyen gerçek ve tüzel kişiler için belli bir olayda ve kanundan doğan bir görevin yerine getirilmesi amacıyla kişisel verilerin aktarılması uygun görülmektedir. Ancak, bu aktarımların genel tanımlarla veya kanundan doğan görevin yerine getirilmesi gibi, muğlak ifadelerle açıklanması, mahremiyet ihlallerine açık kapı bırakmaktadır. Kişisel verilerin ancak özel amaçlarla kullanılması söz konusu olmalıdır. Verilerin amaca aykırı olarak açıklanması engellenmelidir. Taslakta demokratik toplum düzeni ilkelerine aykırı

olarak veri açıklamasını mümkün kılan muğlak ifadeler yer almıştır. “Kişilerin din, dil, ırk, siyasi düşünce, felsefi inanç, din mezhep ve diğer inançları, dernek, vakıf ve sendika üyeliği, sağlık sorunları ve özel yaşamları ile her türlü mahkûmiyetleri kişisel veri olarak işlenemez” ilkesi yer alsada, bu ilkeyi oldukça esneten istisnalar, bu ilkeleri aşındırmaya oldukça elverişli bir ifade biçimiyle anlatılmıştır.

III- Kişisel Verilerin Korunmasında Mahremiyet Etki Değerlendirmesi (MED)

Kamu yönetiminde bilgi iletişim teknolojilerinin giderek yaygınlaşması, mahremiyet sorunlarının da önemli boyutlara ulaşmasına yol açmıştır. Tarihsel sürece bakıldığında teknolojiadaki gelişmelerin pek çok fayda sağlamanın yanında beraberinde istenmeyen sonuçlar, etkiler veya yan ürünler oluşturduğu gözlenmektedir.

Toplumların modernleşme sürecinde yapılan düzenlemelerin, geniş ölçekli teknoloji uygulamalarının sonuçlarının kestirilmesinin gittikçe güçleşmesi ve ortaya çıkan olumsuzlukların tahribatının yüksek ve telafisinin zor olması karşısında yeni arayışlar söz konusu olmuştur. Yeni düzenleme, teknoloji uygulaması, proje, girişimlerden önce, olası olumsuz sonuçların uygulama öncesi sistemli bir şekilde gözden geçirilip tespit edilmesi ve tedbirlerin önceden alınması amacına yönelik olarak geliştirilen “etki değerlendirme” yöntemleri gittikçe yaygınlaşan bir uygulamadır.

Sanayi tipi üretim tarzının yaygınlaşması, kitlesel üretime geçilmesi süreci, doğal kaynakların çok yoğun şekilde kullanılması ve tüketilmesi sonucunu doğurdu. Öte yandan, kitlesel üretim sonucu ortaya çıkan istenmeyen ürünler ve yan etkiler, çevre kirliliğinin kitlesel boyuta ulaşmasına yol açtı. Sanayi üretiminden kaynaklanan çevre kirliliğinin sanayileşmiş ülkelerde hava, su ve toprak kirliliğine yol açması ve hatta kanser gibi hastalıkların olağanüstü artması ve kitlesel ölümlerin ortaya çıkması neticesinde çevre kirliliği sorununa karşı kapsamlı önlem arayışları kaçınılmaz oldu.

Çevresel etki değerlendirmesi, çevre sorunlarına yol açabilecek her türlü faaliyetin tasarlama ve planlama aşamasından başlayarak, işletme ve inşaat aşamasında ve faaliyetin sona ermesinden sonra meydana gelebilecek etkilerin, proje yapım kararı alınmadan önce incelenmesi, varsa olumsuz etkilerin önlenmesi, gerekli önlemlerin belirlenmesi, sürecin tüm uygulama aşamalarında çevresel etkilerin izlenmesi ve denetlenmesidir. Çevresel Etki Değerlendirme uygulaması, toplumsal açıdan önemli sonuçlar yaratacak diğer uygulamalar için de ilham kaynağı olmuştur. Bir politika, strateji programı veya projenin nüfusun ve nüfus gruplarının sağlığı üzerindeki etkileri değerlendirmeyi amaçlayan Sağlık Etki Değerlendirmesi; (Arık, 2007: 53); politika, program ve proje gibi planlı müdahale ve girişimlerin umulan ve beklenmeyen sonuçlarını analiz etme, izleme ve yönetme süreci olan Sosyal Etki Değerlendirmesi (Vanclay, 2003: 5); düzenleyici etki analizi gibi uygulamalar, ÇED uygulamalarının sağladığı gelişme örnek alınarak ortaya çıkmıştır. Bu örneklerden yola çıkarak gelişen ve karmaşıklaşan toplumlarda teknoloji kullanımının yaygınlaşmasıyla ortaya çıkan

mahremiyet sorunlarına benzer yöntemle çözüm aramak mümkündür

1- Mahremiyet Etki Değerlendirmesinin Tanım Ve Tarihi Gelişimi

Literatürde “Mahremiyet Etki Değerlendirmesi” (privacy impact assessment) kavramına 1980’lerden itibaren rastlanmaktadır ve ilk olarak 1990’lı yıllarda uygulanmaya başlanmıştır (Stewart, 2010). Bilgi iletişim teknolojilerinin mahremiyet etkisi boyutundan önce de “teknoloji etki değerlendirme” uygulamalarının var olduğu gözlenmektedir. Teknoloji etki değerlendirme uygulamalarına 1970’li yılların başından itibaren rastlanmaktadır (Clarke, 2004).

Kişi mahremiyetini etkileme ve zarar verme olasılığı olan bilgi iletişim sistemlerinin, süreçlerin, teknolojilerin, yasama faaliyetlerinin ve politikaların öncesinde uygulama esnasında ve uygulamadan sonra mahremiyet açısından kontrol edilmesine yönelik uygulama ve denetim mekanizmaları öncelikle ABD’de ortaya çıkmış; daha sonra gelişmiş ülkeler başta olmak üzere yaygınlaşmıştır. Mahremiyet etki değerlendirme, ABD, Kanada ve Yeni Zelanda, Avustralya gibi ülkelerde yaygın olarak uygulanmaktadır.

Kanada mahremiyet etki değerlendirmesini zorunlu kılan ilk devlettir. Bu ülkede kamu kurumlarının mahremiyetle ilgisi olabilecek tüm program ve hizmet önerileri için mahremiyet etki değerlendirmesinin yapılması zorunlu kılınmıştır. MED’in temel gerekçesi olarak e-Devlet sürecinde kişi mahremiyeti ve vatandaş güveninin korunması gösterilmektedir (GIPI, 2003: 7).

Bu ülkelerde, yeni teknoloji uygulamaları, sistem yükseltme, yeni politika ve yasa oluşturma süreçleri, idari düzenlemeler, geliştirilen MED prosedürleri ile olası mahremiyet risklerini belirlemek ve gerekli önlemleri almak amacıyla incelenir. Kamu kurumları kendi MED prosedürünü farklı ve kurumun özelliklerine göre düzenlemiştir. Yasama organları; sağlık, eğitim, maliye, içişleri, nüfus idareleri, ulaştırma bakanlığı, göçmenlik dairesi, ordu, dışişleri, tapu kadastro daireleri gibi kurumlar kendi kurumsal yapı ve işleyişlerine uygun MED uygulamalarını geliştirmişlerdir.

a- Mahremiyet Etki Değerlendirmesinin Tanımı

Mahremiyet Etki Değerlendirmesi kurumdan kuruma farklılıklar gösterse de, bireyin mahremiyeti üzerinde gerçek veya olası etkileri olacak olan eylem, öneri, teknoloji, sistem uyarlaması gibi süreçleri incelemek, sorunları tespit etmek ve sorunları giderici veya önleyici yolları belirleme sürecidir (Blair, 1996). Bu şekilde çevresel etki değerlendirme yöntemiyle baraj veya otoyolların çevresel etkilerinin belirlenmesi gibi kamu kurumları tarafından teklif edilen yasa önerileri, veri toplama ve bilgisayar projelerinin mahremiyet etkilerinin değerlendirilmesi mümkün olur.

ABD’de 2002 yılında kabul edilen e-Devlet kanununda MED, bilgilerin işlenmesinde yasal, idari ve siyasi mahremiyetin korunmasına uygun olarak işlenmesini sağlamak; verilerin toplanması, saklanması ve dağıtılmasındaki mahremiyet risklerini ve etkilerini belirlemek; olası mahremiyet risklerini azaltmak için gerekli güvenlik önlemlerini ve alternatif süreçleri incelemek ve değerlendirmek amacıyla gerçekleştirilen bir analiz olarak tanımlanmıştır (Whitehouse, 2010). Benzer ancak daha kapsayıcı bir tanım ise şöyledir: “Olası

uygulamaların mahremiyet etkilerini değerlendirme ve farkına varma süreci; bir öneri veya uygulamanın kişisel mahremiyet açısından yaratacağı sakıncaları ve bunları önleme yollarının değerlendirilmesi” (Stewart, 1996: 61).

Bilişim teknolojilerinin öncelikle gelişmiş ülkelerin kamu yönetimlerinde yaygınlaşmasıyla, yine bu ülkelerde ortaya çıkan mahremiyet sorunlarının öneminin fark edilmesiyle bu alanda düzenleme çabaları 1980’lerin başından itibaren gözlenmektedir. Bilişim uygulamalarının mahremiyet boyutunu gözeterek ilk genel düzenleme, OECD tarafından 1980 yılında “Adil bilişim uygulamaları” adıyla ilkel çerçeve şeklinde oluşturulmuştur (OECD 1980). OECD’nin belirlediği adil bilişim uygulamalarının ana ilkeleri şunlardır:

- Veri toplama sınırlılığı: işlemin tamamlanması için gerekenden fazla veri toplanmaması, verilerin hukuki ve amaçla uygun şekilde toplanması ve bireyin rızası ve bilgisi dahilinde toplanması.
- Veri kalitesi: toplanan kişisel verilerin kullanılan amaca uygun olması, tam, eksiksiz ve güncel olması.
- Amaç kısıtlaması: kişisel verilerin sadece beyan edilen amaçlar için kullanılması ve başka amaçlarla kullanılmaması.
- Kullanım kısıtlanması: kişisel verilerin, toplama amacı dışında kullanılmaması, bireyin rızası ve hukuki yetkiye dayanmadan açıklanmaması.
- Güvenlik: kişisel verilerin izinsiz erişim, kayıp, silinme, tahribat, tahrifat ve izinsiz erişime karşı yeterli güvenlik önlemleriyle korunması.
- Açıklık: veri toplama yöntemlerinin gizli olmaması. Veri toplama araçlarının açık ve bilinir olması; kişilerin veritabanları ve sorumlular hakkında bilgilendirilmesi.
- Bireysel katılım: bireylerin kendileri hakkındaki toplanan ve saklanan verilere ulaşma hakkına sahip olması. Bu hak, bireylerin verilerin kendilerine ait olup olmadığını onaylama, verilerin bir kopyasını alma, gerekli gördüğü takdirde itirazda bulunma, gerekli durumlarda verilerin silinmesi, düzeltilmesi ve tamamlanmasını isteme hakkı.
- Sorumluluk: Veri toplayan kişilerin sayılan ilkelere uymasını sağlayacak yasal yaptırımların olması.

Bu ilkeler, sonraki dönemlerde kamu kurumlarının kişisel verilerin toplanması süreçlerinde gerekli mahremiyet önlemlerini almada rehber çerçeve oluşturmuştur.

Kamu kurumlarında kullanıma giren bilişim sistemleri, yeni teknolojiler, sistem veya teknoloji yükseltilmesi, uygulamaya konulan yasa, politika ve idari kararların yanında henüz daha uygulamaya konmamış, teklif, öneri aşamasındaki yasama veya idari düzenlemelerle, kullanıma girmeden önceki yeni bilişim sistemleri veya teknolojilerin de mahremiyet etkileri bakımından incelenmesi sürecidir. Bu sayede uygulanması ve satın alınması söz konusu olan teknoloji, sistem, değişiklik ve teknolojiler, yasama ve politika taslaklarında yer alan mahremiyet sorunlarından kaçınılabilir ve sorunları önlemek için gereken çözümler tespit edilebilir.

MED uygulamasının kanun, düzenleme, proje ve politikaların henüz oluşturulup uygulamaya geçmeden önce kuruluş ve oluşturma aşamalarında gerçekleştirilmesi, yasa, politika, sistem ve teknolojilerin mahremiyet sorunları yaratmasını engeller, hatalı ve insan hakları ihlalleri içeren sonuçların engellenmesine yardımcı olur. Bu şekilde telafisi zor olan mahremiyet ihlalleri ortaya çıkmadan önlenmiş olur.

MED, projeler ve teknolojiler uygulamaya girdikten sonraki aşamalar için söz konusu olan “*uygunluk denetimi*”nden farklıdır. Uygunluk denetiminin konusu, yeni uygulamaya giren sistem veya teknolojilerin, mahremiyet yasalarıyla uyumlu olup olmadığı, herhangi bir mahremiyet ilkesiyle çatışma içinde olup olmadığının tespitidir. MED, mahremiyet mevzuatına uygunluğun denetiminin yanında mahremiyet olasılıklarını belirleyerek, uygulama esnasında bariz eksikliklere karşı çözüm önerileri sağlayarak yasal denetimin ötesinde karar alıcılara proje veya programlar hakkında tam bilgi sağlar.

MED süreci kurumdan kuruma göre farklılıklar gösterse de şu beş aşamadan oluşur:

- Projenin tanımlanması: projenin amaçları ve kişisel verilerin toplanıp toplanmayacağını da kapsayan genel bir değerlendirme;
- Enformasyon akışının ve mahremiyet çerçevesinin belirlenmesi: Projede kişisel veri akış şemasının ve ilgili tüm yasal ve kurumsal mevzuatın tespit edilmesi;
- Mahremiyet Etki değerlendirmesi: Projenin mahremiyet etkilerinin belirlenmesi ve analizi;
- Mahremiyet yönetimi: Mahremiyet etkilerinin nasıl yönetileceği ve mahremiyet korunurken projenin amaçlarının da gerçekleştirilmesini sağlayacak alternatiflerin belirlenmesi;
- Tavsiyeler: Yukarıdaki aşamaları ve tavsiyeleri de içeren nihai MED raporunun hazırlanması (PIAG, 2010: xiv).

b- Mahremiyet Etki Değerlendirmesinin Amacı

Mahremiyet etki değerlendirmesinin öncelikli amacı, bir örgütsel yapının veya kişisel bilişim sisteminin ilgili veri koruma mevzuatına uygun olup olmadığını denetlemektir. İkinci bir amaç olarak da toplumun mahremiyet ve kişisel verilerinin korunmasına yönelik beklenti ve taleplerine yanıt vermektir (Flaherty, 2000: 85). Gerekli testlerden ve denetimden geçmediği için mahremiyet sorunlarına yol açan bir sistem veya teknolojik yapılanma, çok önemli yararlar sağlasa da kullanışlı değildir. Ortaya çıkardığı mahremiyet sorunları ve sosyal maliyetler, etkinlik ve verimlilik gibi kazançlarının önüne geçebilir ve sağladığı yarardan çok daha fazla zarara yol açabilir. Bu bakımdan kişisel verilerle ilgili düzenleme, yapılanma ve teknolojilerin önceden denetimden geçirilmesi zaruridir.

MED'in bir başka amacı da yönetici personel ve bağımsız veri koruma kurumlarının, sistem operatörlerinin eğitiminde ve yönetilmesinde kullanmak üzere araçlar sağlamaktır. Mahremiyet etki değerlendirmesi amir ve personelin sistemin nasıl çalıştığını ve mahremiyet risklerinin neler olduğunu anlamalarına imkân sağlar.

2 - Mahremiyet Etki Değerlendirmesinin Süreci Ve Uygulama Alanları

MED, her türlü e-devlet uygulamasında, kamu yönetiminde kullanılacak tüm sistem yazılım, teknoloji uygulamalarında ve mahremiyet ile ilgili tüm yasama ve idari faaliyetlerde kullanılabilir. Ana hatlarıyla MED şu alanlarda gerçekleştirilmelidir:

- Kamusal veri tabanları oluşturulmasında, var olan veri tabanlarının birbirileriyle irtibatlandırılmasında veya kamusal kayıtların daha büyük kayıt sistemi şeklinde bütünleştirilmesinde;
- Yeni geliştirilen ve uygulamaya konulan izleme, takip sistemlerinde;
- Ulusal kimlik kartlarının uyarlanması önerilerinde veya var olan sistemlere yeni biyometrikler eklenmesinde, kolluk güçlerine bilgisayar sistemlerine ulaşım konusunda yeni yetkiler öneren tekliflerde;
- Özel sektör ve ticari şirketlerin kişisel verileri toplamasını gerektiren yeni kanun önerilerinde (örneğin mobil telefon şirketlerinde hat satın alan kullanıcıların kimlik verilerinin şirket tarafından alınması ve kamu kurumlarına bildirilmesini zorunlu kılan yasal düzenlemelerde);
- Kamu personel tanımlayıcı işaretlerin kullanılmasında;
- Yeni veri tabanlarının oluşturulmasında veya kişisel veri içeren veri tabanlarının kapsamalarının genişletilmesinde veya erişim yetkisinin genişletilmesinde;
- Var olan kamu programlarında köklü değişimler öneren planlarda;
- Büyük ölçekli donanım ve yazılım geliştirilmesi ve yükseltgenmesi süreçlerinde;
- Kamusal alanların kapalı devre televizyon yayını ile izlenmesinde (MOBESE vb);
- Otoyol ücret toplama sistemlerinin oluşturulmasında.

MED uygulamasının formel çıktısı “Mahremiyet Etki Değerlendirmesi Raporu”dur. MED, uygulandığı kurumlara göre farklılıklar gösterse de büyük ölçüde ortak bileşenler tespit etmek mümkündür (Privacy.org, 2010). Bunlar;

- Projenin amaçları ve hangi tür kişisel verilerin toplanacağını kapsayan genel bir değerlendirme
- Kullanılan değerlendirme süreçleri ve hedef kurumun mahremiyet politikalarını tespit eden bir inceleme,
- Kişisel verilerin belirli kategorilerine kimlerin erişim yetkisine sahip olduğunun belirlenmesi ve sadece görevle ilgili erişimin sağlanması. Sürece her türlü yetkisiz erişimin engellenebilmesi,
- Yeni proje ve uygulamaların bireysel mahremiyet üzerinde ne kadar etkili olduğunun belirlenmesi. Mahremiyetle ilgili kanun, uluslararası düzenlemeler ve politikalar ile çatışma ve ihlallerinin belirlenmesine yönelik analizler,
- Belirlenen mahremiyet risklerini listeleyen bir risk değerlendirmesi ve bu risklerin projenin başarısı ve bireyleri nasıl etkileyeceğinin analizi,

- Mahremiyeti koruyacak veya destekleyecek teknik, süreç veya diğer koruma önlemlerinin değerlendirilmesi.

3- Mahremiyet Etki Değerlendirmesinin Yararları

Kamu kurumları yasalara uygun faaliyet göstermek zorundadır. Günümüzde mahremiyetle ilgili pek çok yasal düzenleme vardır. MED uygulaması, kurumların ve uygulamaların mahremiyet mevzuatına uygun faaliyet göstermesine, yasa ihlallerinden kaçınmasına yardımcı olur. MED süreçleri kişisel verilerin mahremiyet hakkına zarar vermeden nasıl işleneceğine dair talimatları içerir. Bu şekilde kurumların gerekli düzenlemeleri yapmaları da mümkün olur.

Mahremiyet yasalarına uygunluğun sağlanması, mahremiyet etkilerinin yönetilmesinde temel amaçtır. Ancak sadece yasalara uygunluk yeterli değildir. İnsanlar genellikle mahremiyetleri konusunda hassastır. Mahremiyet, insan onurunun bir parçası olmakla birlikte dış dünya ile ilişkilerde kişisel bilgilerin ne kadarının bilineceğinin belirlenmesini sağlar. Kamuoyu kişisel mahremiyetin korunması konusunda duyarlıdır ve mahremiyet ihlalleri karşısında hoşnutsuz olur. Ayrıca insan hakları konusunda gelişmeler, toplumların mahremiyet konusundaki hassasiyetlerini de arttırmaktadır.

Bireyler kişisel gereksinimleri ve amaçlarıyla mahremiyetleri arasında denge kurmak istegindedirler. Bu bakımdan kendileri hakkında başkaları tarafından bilinecek kısmı ve miktarını belirlemek eğilimindedirler. MED uygulamaları kurumların mahremiyet, güven, dürüstlük, saygı, kişisel özgürlükler ve sorumluluklar gibi toplumsal değerlerin gözetilmesine katkı sağlar.

Öte yandan, MED, projelerin amacına uygun mahremiyet çözümleri geliştirmesine imkân sağlar. İşlevsel aksaklıklar, yeni teknolojiler ve yasal düzenlemelerden kaynaklanan sorunların tespit edilmesini mümkün kılar. Projelerin konsültasyon süreçlerinin geliştirilmesine, mahremiyet sorunlarının karşılaştırmalı olarak tanımlanmasına ve kamuoyunun süreç konusunda daha iyi bilgilendirilmesine imkan sağlar.

İleri aşamalarda projenin mahremiyet risklerinin nasıl yönetileceğine dair tartışmalar açısından MED raporu ve tavsiyelerin kamuya açık olarak yapılması gereklidir. MED bulgularının kamuya açıklanması, yeni sistemi uygulayacak olan kamu kurumuna olan güven ve desteği artırır. Raporun daha geniş kitlelere ulaşması, teknik bilgisi yetersiz olanlar tarafından kolay anlaşılacak şekilde ifade edilmelidir. Bulguların kamuya açıklanmasına ilave olarak bazı durumlarda kamusal konsültasyonlar da tavsiye edilebilir.

Taslak şablon, mahremiyet etkisi olabilecek yasa önerisi, proje, program,, sistem yükseltme, bilişim uygulamaları gibi süreçlerden sadece yeni bir sistem uygulanması süreci için geliştirilmiş çerçeve bir taslak rapor olarak geliştirilmiştir. Farklı kurumlarda yasa önerileri, projeler, girişimler, programlar, teknoloji yükseltme, sistem entegrasyonları süreçleri için farklılıklar göz önüne alınarak farklı MED şablonları geliştirmek, yöntemin doğası gereği daha yararlıdır. Örnek taslağın hazırlanmasında ABD İçişleri Bakanlığının MED taslağı (Homeland Security, 2012), AB Maliye Bakanlığı MED taslağı (OMB, 2012)

kaynaklarında yararlanılmıştır.

Mahremiyet Etki Değerlendirmesi İçin Taslak şablon

Sorular	Açıklamalar
-Sistemin kullanılacağı kurum:	İlgili kurum adı
-Sistem sahibi, yetkilisi, analizcisi, geliştiricileri	Sistemi gerçekleştiren, geliştiren ve kullananların isimlerin listelenmesi
-Kişisel veri kullanımı gerektiren /etkileyen sistem tanımı	Öneri, sistem, proje veya girişimin ve sistemde kullanılacak verilerin kısaca tanımlanması
-Sistem hangi aşamada?	Seçim, dizayn/planlama, geliştirme/uygulama, işletme/bakım vb aşamalarından hangisinde olduğunun açıklaması
-Sistemin bilgi kaynakları nelerdir?	Sistem girdisi verilerin nereden sağlandığı; kullanıcılardan mı sağlandığı veya başka sistemlerden otomatik olarak mı elde edildiği.
-İlgili kurumun hangi bilgileri ve veritabanları kullanılacak?	Kurumun sahip olduğu hangi veriler veya veritabanlarının veri kaynağı olarak kullanılacağı
-Sistemin kullanımı için hangi kurumlar veri sağlayacak?	Sisteme veri sağlayan kurumların listesi
-Veri toplanacak üçüncü taraflar?	Var ise üçüncü tarafların listesi
-Hangi kişisel veriler sisteme kayıt edilecek?	Bireylerden toplanacak verilerin listesi (isim, yaş, adres, vatandaşlık no vs.)
-Kamu kurumları haricindeki kaynaklar ve bireylerden verilerin nasıl toplanacağı ve verilerin güncelliğinin nasıl sağlanacağı	Kişisel verilerin güncelliğinin, geçerliliğinin ve güvenirliğinin nasıl sağlanacağının açıklaması
-Verilerin güvenirliğinin nasıl kontrol edileceği	Verilerin tam, doğru ve eksiksiz olmasının nasıl sağlanacağının açıklaması
-Verilerin birleştirilmesi, güncelleştirilmesinde ve yetkisiz erişim durumlarında alına tedbirler nelerdir?	Veri güncellemesi söz konusu ise alınacak tedbirler ve yetkisiz kişilerin erişimine karşı alınan önlemlerin anlatılması
-Verilerin birleştirilmesi, işlenmesi, diğer sistemlere servis edilmesinde olası mahremiyet etkileri nelerdir ve alına önlemler nelerdir?	İlgili durumlarda bireylerin mahremiyet haklarının nasıl korunacağının açıklanması. Mahremiyetin korunmasına dair tedbirleri listesinin açıklanması
-Sistemin bireylere adil ve eşit muamele etmesinin nasıl sağlanacağını açıklayınız?	Sistemin kişi ve kişisel verileri işlerken eşit ve adil davranmasını sağlayacak tedbirlerin açıklanması
-Veriler sistemde hangi sürelerle saklanacak?	Sistemde hangi verilerin ne kadar süre ile saklanacağı. Güncelliği geçen verilerin arşive alınıp alınmayacağı gibi saklama sürelerinin açıklanması
-Sistem daha önce kamu kurumlarında kullanılmayan yeni bir teknoloji mi?	Evet ise, veri toplama ve işleme teknolojilerini açıklanması
-Sistem bireylerin yerini tespit etme ve izleme imkanı sağlıyor mu?	Evet ise bireylerin izlenmesi ve yer tespiti sürelerinin gerekçelerinin açıklanması
-Sistemin dayandığı yasal mevzuat nelerdir?	Sistemin dayanağı olan kişisel veri mevzuatının sayılması
Sistem toplanan verilerden daha önce mümkün olmayan kişisel veriler türetebiliyor mu?	Daha önce elde edilmesi mümkün olmayan, ancak sistem sayesinde toplanan verilerden türetilen yeni kişisel olarak tanımlanabilir verilerin açıklanması.

4- Mahremiyet Etki Değerlendirmesi Uygulamasında Olası Sorun Alanları

Mahremiyet etki değerlendirmesinin kurumsal yapı ve işleyişi ile ilgili olarak bazı olumsuzluklar ve çatışma alanları söz konusu olabilir. Bu sorun alanlarının bilinmesi, kurumsal yapılanma, MED'in uygun konumlanması ve işleyişinde gerekli tedbirlerin alınması bakımından önemlidir (Bamberger ve Mulligan, 2008).

Kişisel verilerin mahremiyetine dair süreçlerin eksik uygulanması, mahremiyet etkisi olabilecek yasal düzenlemelerin gerekli detayı içermemesi, dolayısıyla idareye geniş takdir yetkisi verilmesi durumlarında çatışma alanlarının oluşması kaçınılmazdır. Güçler ayrılığında yasama, yürütme ve yargı erklerinin temsil yetkisi ve idari sorumluluğu sağlama ve denetleme bakımından çatışmalar söz konusu olabilir.

- Yasaların gerekleriyle çatışma: Yasama organında genel olarak düzenlenmiş yasalarla idareye verilen görevler, kamu bürokrasisine geniş takdir yetkisi sağlanması anlamına gelir. Bürokrasiler yasada belirtilen birincil amaçlara odaklanırken, mahremiyet boyutunu ihmal edebilirler. Kurumlara verilen mahremiyeti gözetme gibi ikincil görevler ve talimatlar, kurumun asli amaçlarıyla çatışma içine girebilir. Yasama organından çıkmış bir yasayı her kurum farklı derecelerde uygulayabilir. Dolayısıyla MED süreçleri de kurumlar tarafından farklı şekillerde uygulanabilir.

- Denetim önündeki engeller (Bamberger ve Deindre, 2008: 85): Yasama ve yürütme organları kamu bürokrasileri üzerinde önemli denetleme araçlarına sahiptirler. Meclis, komiteler ve bütçe denetimi, meclis araştırması gibi yollarla kanunların idare tarafından uygulanmasını denetleme gücüne sahiptir. Bunun yanında yargı da, yargısal denetim yoluyla bürokrasi üzerinde güçlü bir denetim uygulama imkânına sahiptir. Ancak bununla birlikte MED süreçlerinin ağırlıklı olarak teknolojiye dayalı olmaları, denetlenen sistem ve teknolojilerin karmaşık ve sofistike nitelikte olması, teknoloji hakkındaki kararların net olmaması gibi olumsuz etkenler, bu denetim yollarını zayıflatmaktadır.

Kamuoyunda kişisel verilerin istismarına dair endişeler bilişim teknolojilerinin yaygınlaşmasıyla paralel olarak gittikçe artmaktadır. Ancak mahremiyet konulu siyasi kararlar, etkinlik ve güvenlik endişeleri ile zafiyete düşebilir. Kamu yönetiminde etkinlik, verimlilik, asayiş ve ulusal güvenlik ile ilgili endişeler, siyasi karar alma süreçlerinde kişisel verilerin mahremiyetinin ihmal edilmesine ve zarar görmesine yol açabilir. Siyasi kurumların talimatları ve hedeflenen amaçlara ulaşma endişesi ile mahremiyet ihlallerinden kaçınma gereği çatışma alanları yaratabilir. Mahremiyet ile güvenlik uygulamaları arasındaki denge durumunda, mahremiyet hakkına ağırlık verilirse bu defa önemli toplumsal güvenlik zaafiyetleri söz konusu olacaktır. Öte yandan güvenlik ve asayiş politikaları da kişi mahremiyeti bakımından önemli ihlallere yol açabilir. Örneğin ABD'de kişi mahremiyetinin korunması amacıyla FBI ve CIA'in bazı yetkilerinin kısıtlanmasının 11 Eylül saldırılarının en temel gerekçesi olduğunu savunan iddialar, bu yaklaşımı destekler niteliktedir (Bamberger ve Deindre, 2008: 86).

E-devlet süreçlerinde genellikle mevzuatta MED uygulaması açıkça öngörülse dahi, kamusal, danışma ve istişare eksiklikleri söz konusu olmaktadır. Bir kamu kurumuna bilişim uygulamaları ve teknolojisine geçiş yolunda bir siyasi talimat verildiğinde, bilişim sistemlerinin alımı veya geliştirilmesi genellikle bir idari mesele olarak ele alınır ve bu süreçte daha çok informal araçlar kullanılır. Böylelikle teknoloji satın alınıp uygulanıncaya kadar mahremiyet etki değerlendirmesi veya başka kamusal denetim türüne açık olmaz.

E-devlet sürecinde karmaşık teknolojiler arttıkça, uzman teknokratlar ve teknolojik birimler üzerinde denetim zayıflamaktadır. Sofistike ve karmaşık teknolojiler, kullanılan teknik dil, anlamayı ve erişmeyi zorlaştırmaktadır. Teknolojiler genellikle değerler bakımından “nötr” olarak bilinir. Ancak uzmanlık bilgisine sahip teknokratlar, teknik karmaşıklığın arkasına sığınarak kendi değerlerini veya politikalarını sisteme empoze etme niyetlerini gizleyebilirler. Teknolojik sistemin kişi mahremiyetini ihlal edici uygulama ve özellikleri, sistemi geliştiren teknokratlar tarafından “sistemin öyle gerektirdiği, kaçınılmaz olduğu” gibi gerekçelerle müdafaa edilebilir. Kamu bürokratlarının ise kendiliğinden kişi mahremiyetini koruma eğiliminde olacağını söylemek ise mümkün değildir.

Bu konuda ilginç bir örnek ABD’de e-pasaport uygulaması sürecinde pasaportlarda RFID teknolojisinin kullanılmasıdır. Güvenlik ve etkinlik gibi gerekçelerle, Amerikan pasaportlarının sayfalarına kullanıcının kişisel verilerinin RFID¹ teknolojisine dayalı mikro-çipler yerleştirildi (Bamberger ve Deindre, 2008: 95). Süreçle ilgili MED uygulamaları da gerçekleştirilmesine rağmen uygulama aşamasına geçinceye değin mahremiyet risklerini tespit etmek mümkün olmadı. Pratikte ise pasaport sayfalarına iliştirilmiş mikro-çiplerde kişisel verilen toplandığı; çipe erişim ile kişisel verilerin tümüne erişimin mümkün olduğu; hatta RFID teknolojisi sayesinde pasaporta dokunmadan dahi çipteki verilere uzaktan erişmenin mümkün olduğu görüldü. Bunun üzerine Amerikan Standartlar ve Teknoloji Enstitüsü’nün (NSID) gerçekleştirdiği kapsamlı MED çalışması ise tatmin edici sonuçlar elde edilememiş ve henüz sorun tam anlamıyla çözülememiştir.

Sonuç

Kamu yönetiminde bilgi ve iletişim teknolojisi uygulamaları hızla yayılmaktadır. Bu elektronikleşme süreci hem kamu kurumlarının yapılarında, işleyişleri ve hizmet sunumlarında ortaya çıkmaktadır. Kamu hizmetleri sanal ortamda sunulmakta, kişisel veriler elektronik ortamlarda toplanmakta, saklanmakta, işlenmekte ve dağıtılmaktadır. Bu süreçte vatandaş-devlet ilişkilerinde boyut değiştirmektedir. Vatandaşlar, web siteleri vasıtasıyla kamu kurumlarıyla sanal ortamda iletişim kurmakta ve hizmet almaktadır.

¹ RFID (Radio Frequency Identification). Radyo frekansı ile tanımlama.. Üzerinde mikroişlemci ile donanmış etiket taşıyan bir nesnenin, bu etiketteki kimlik yapısı ile hareketlerinin izlenebilmesine imkân veren teknoloji (Yüksel ve Odabaşı, 2009).

Özellikle kamu yönetiminde uygulamaya giren teknoloji, sistem ve yazılımların ne tür eksik, hata ve sakıncalarının olduğunu önceden kestirmek mümkün değildir. Bu sakıncaların en başında kişi mahremiyeti gelmektedir. Genellikle hata, eksik ve açıklar telafi edilemez sonuçlar doğurduktan sonra fark edilmektedir.

E-devlet sürecinde kişi mahremiyetine daha önceden var olmayan mahremiyet tehditleri ortaya çıkmaktadır. Kişilerin mahremiyetleri gittikçe daha fazla zarara görebilir hale gelmiş, mahremiyet tehditleri artmıştır. Mahremiyetin korunmasına yönelik klasik tedbirler ve yaptırımlar artık etkisini yitirmiştir.

Parçalı ve entegre olmayan teknik, hukuki ve siyasi tedbirler ve riskleri giderme sürecinde tepkisel yaklaşımlar yeterli değildir. Bu bakımdan kamu yönetiminde bilgi teknolojisi uygulamalarında, yasal ve siyasi düzenlemelerde süreçlerin uygulamaya girmeden önce, olası mahremiyet sakıncalarını ve olası riskleri belirlemek, gerekli önlemleri almak amacıyla mahremiyet etki değerlendirmesi uygulaması, gecikmeden benimsenmesi gereken yararlı bir yöntemdir.

Her kamu kurumunun kendine özgü mahremiyet etki değerlendirmesi standartları hazırlamak amacıyla oluşturulacak temel ilkelerin belirlendiği rehber çerçeve yol gösterici ve kolaylaştırıcı katkı sağlayacaktır. MED uygulamasını benimsemiş Kanada, ABD gibi ülkelerde bu rehber çerçeveler, Gelirler İdaresi (ABD), Hazine bakanlığı gibi kurumlar tarafından önceden hazırlanmıştır (Flaherty, 2000). Ayrıca NASA gibi tamamen teknoloji odaklı kuruluşlar ise kişisel olarak tanımlanabilir verilerin korunmasına dair çerçeve talimatlar yanında, her aşama ve teknoloji için farklı MED süreçleri geliştirmektedirler (NASA, 2008). Amerikan Nüfus İdaresi (Census Bureau) gibi kritik kişisel veri barındıran kurumlar ise kayıt altındaki verilerin güvenliği ve doğruluğu ile şeffaflık, etkinlik ve verimlilik gibi değerler arasında denge sağlayacak özenli MED süreçleri düzenlemektedir (Census Bureau, 2010).

Günümüzde kamusal uygulama ve düzenlemelerin öngörülen etki ve sonuçlarının yanında beklenmeyen olumsuz etki ve olumsuz sonuçlarının kestirilmesi gittikçe daha güçleşmekte, geleneksel yöntemler ise yetersiz kalmaktadır. Bu ihtiyaç neticesinde ortaya çıkan “etki değerlendirme” uygulamaları anlayışı temeline uygun olarak mahremiyet etki değerlendirmesi yöntemi gittikçe daha gerekli hale gelmektedir.

KAYNAKÇA

- ADÜ (2012) <http://www.adu.edu.tr/tr/index.asp?job=news&i=25735>
- AGOPC (2006) “Privacy Impact Assessment Guide”, *AGOPC*, www.privacy.gov.au (12.3.2010)
- Aktaş, Nail (2003) “Karmaşıklık Bilimleri: Kaosun Kıyısında Bilim ve Yönetim”, (Editörler: M. Acar ve H. Özgür), *Çağdaş Kamu Yönetimi -I*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, ss. 45-74.
- Arık, Hale (2007) “Sağlık Etki Değerlendirmesi; Teknik mi, Politika mı?” *Memleket-Mevzuat Dergisi*, YAYED, Cilt 3, Sayı 27, ss. 53-59.
- Başbakanlık (2008) <http://www.basbakanlik.gov.tr/Forms/pDraftOfALaw.aspx> (12.10.2010).
- Bamberger, Kenneth A. and Mulligan, Deirdre (2008) “Privacy Decisionmaking in Administration Agencies”, *Chicago Law Review*, Vol. 75, No. 1, pp. 75-107.
- Bayındırlık (2012) <https://www.bayindirlik.gov.tr/gm/ced/> (2.6.2012)

- Bayrı, Osman (2003) “Kamu Yönetimi ve Örgütlenmesinde Sistemsel Bir Yaklaşım”, (Editörler: M. Acar ve H. Özgür), *Çağdaş Kamu Yönetimi -I*, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Blair, Stewart (1996) “Privacy Impact Assessment”, *Privacy Law and Policy Reporter*, <http://www.astlii.edu.au/au/journals/PLPR/1996/39.html> (2.3.2010).
- Census Bureau (2010) “An Introduction to the Census Bureau’s Privacy Impact Assessments (PIA)”, *U.S. Census Bureau*, http://www.census.gov/po/pia/pia_intro.html (12.3.2010).
- Clarke, Roger (2004) “A History of Privacy Impact Assessments”, <http://www.rogerclarke.com/DV/PIAHist.html> (3.3.2010)
- Eryılmaz, Bilal (2010) *Kamu Yönetimi*, Okutman Yayıncılık, İstanbul.
- Flaherty, David H. (1989) *Protecting Privacy in Surveillance Societies: The Federal Republic of Germany, Sweden, France, Canada, and the United States*, University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- Flaherty, David H. (2000) “Privacy Impact Assessments: An Essential Tool for Data Protection”, *Privacy Law and Policy Reporter*, No. 2000/45, pp. 85-104.
- Franks, Daniel (2012) “Social Impact Assessment of Resource Projects”, *International Mining for Development Centre*, http://im4dc.org/wp-content/uploads/2012/01/UWA_1698_Paper-02_Social-impact-assessment-of-resource-projects1.pdf (31.5.2012)
- Dobel, Patrick (1999) *Public Integrity*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- GIPI (2003) “Privacy and E-Government: Privacy Impact Assessment and Privacy Commissioners: Two Mechanisms for Protecting Privacy to Promote Citizen Trust Online” *GIPI*, <http://www.internetpolicy.net/practices/030501pia.pdf> (12.2.2010), pp. 1-11.
- Harris, Amanda (2012) Hızlı Sağlık Etki Değerlendirmesi Araştırma Rehberi, New Deal for Communities, Nottingham.
- Homeland Security (2012) http://www.dhs.gov/xlibrary/assets/privacy/privacy_pia_template.pdf
- Hürriyet (2009) “687 Bin Öğretmenin Kimlik Bilgileri Çalındı”, *Hürriyet*, (12.2.2009)
- Kaymak, Hasan (2004) “Düzenleyici etki Analizi”, *Maliye Dergisi*, Sayı 146, ss. 107-131.
- Ketizmen, Çağlar ve Ülküderner, Muammer (2007) “E-Devlet Uygulamalarında Kişisel Verilerin Korun(ma)ması”, *XII. “Türkiye’de İnternet” Konferansı*. <http://inet-tr.org.tr/inetconf12/bildiri/2.pdf>
- Küçükyumuk, Mehmet (2012) *Yerel Yönetimler ve Etki Değerlendirmesi Çalışmaları*, <http://www.belgeler.com/blg/29nt/yerel-yonetimler-ve-etki-degerlendirmesi-calismalari>
- Milliyet (2006) “MERNİS Skandalı”, *Milliyet* (11.12.2006)
- Milliyet (2010) “TC Kimliklerinin Algoritması Çözüldü”, *Milliyet* (4.8.2010).
- Misra, Vivek (2012) “Social Impact Assessment Methodology”, SASANET, <http://www.sasanet.org/documents/Tools/Social%20Impact%20Assessment%20Methodology.pdf> (31.5.2012).
- MOBESE (2012) İstanbul Emniyet Müdürlüğü, <http://mobese.iem.gov.tr/> (6.6.2012)
- NASA (2008) “Rules and Consequences Policy Relative to Safeguarding Personally Identifiable Information (PII)”, *NASA*, http://www.nasa.gov/pdf/209815main_NITR-1382-2-NASA-PII-Rules-Consequences-Policy.pdf (12.3.2010)
- Nilüfer (2012) “Sağlık Etki Değerlendirmesi (SED)”, <http://www.nilufer.bel.tr/alt/index.php?o=4&i=goster&id=40> (30.5.2012)
- NVİ (2010) *MERNİS Projesi*, Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü, www.nvi.gov.tr (12.2.2010)
- OECD (1980) “OECD Guidelines on the Protection of Privacy and Transborder Flows of Personal Data”, http://www.oecd.org/document/18/0,3343,en_2649_34255_1815186_1_1_1_1,00.html (30.5.2012).
- OECD (1995) Recommendation of the Council of the OECD on Improving the Quality of Government Regulation, OECD, [http://www.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD\(95\)95&doclanguage=en](http://www.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?cote=OCDE/GD(95)95&doclanguage=en) (24.5.2012)
- OMB (2012) http://www.whitehouse.gov/omb/memoranda_m03-22

- Overman, E. S. and Lorraine, D. T. (1994) "Information for Control: Another Management Proverb?", *Public Administration Review*, Vol. 54, No. 2, pp. 193-196.
- Overman, E. Sam (2012) "The New Science of Management: Chaos and Quantum Theory and Method", *Journal of Public Administration and Theory*, Vol. 22, No. 2, pp. 75-89.
- Ökem, Z. Güldem (2008) "İlaç Geri Ödeme Kriterleri, Kanıta Dayalı Yöntem", *Sağlık Sektörü Çalıştayı*, 12 Kasım 2008, TOBBB-Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Ankara.
- PIAG (2012) *Privacy Impact Assessment Guide*, Australian Government Office of the Privacy Commissioner, Sydney.
- Privacy.org (2010) "Privacy Impact Assessment Handbook", <http://www.privacy.org.nz/comply/pia.html>. (10.3.2010)
- Sağlık (2012) Sağlıkın Teşviki ve Geliştirilmesi Alanındaki Değerlendirmeler, Sağlık Bakanlığı ve DSÖ, <http://sbu.saglik.gov.tr> (30.5.2012)
- Saylı, Halil (2008) "Geleneksel Yönetim Paradigmasının Sınırlayıcı Alanlarına Karşı Post-Modern Yönetim Paradigmasının Geliştirici Alanları", *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi*, Cilt 10, Sayı 2, ss. 180-200.
- SGB (2008) *Yasa Hazırlama Sürecinde Etki Değerlendirmesi*, Finlandiya Adalet Bakanlığı, (Çev.: Sami Sarvilinna ve Edite Oyj), www.sgb.gov.tr (30.5.2012)
- SKPO (2012) *Sağlık Etki Değerlendirmesi*, <http://skpo.izmir.bel.tr/UserFiles/File/saglik%20etki%20degerlendirmesi.pdf> (28.5.2012)
- Stewart, Blair (1996) "Privacy Impact Assessment", *Privacy Law & Policy Reporter*, Vol. 3, No. 4, pp. 61-64.
- Stewart, Blair (2010) "Privacy Impact Assessment: Towards a Better Informed Process for Evaluating Privacy Issues Arising from New Technologies (1)", <http://www.privacy.org.nz/privacy-impact-assessment-towards-a-better-informed-process-for-evaluating-privacy-issues-arising-from-new-technologies-1/?highlight= pia>
- Tataroğlu, Muhittin (2009) "E-devlette Kullanılan Gözetim ve Kayıt Teknolojilerinin Mahremiyet Üzerinde Etkileri", *Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 2009/1, ss. 95-120.
- Teh, Jeanette (2001-2002) "Privacy Wars in Cyberspace: An Examination of the Legal and Business Tensions in Information Privacy", *Yale Journal of Law & Technology*, Vol. 2001-2002, pp. 4-96.
- Üstün, S. ve Büyükgüngör, H. (2003) "'Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED)' Uygulamaları ve Sorunları", *V. Ulusal Çevre Mühendisliği Kongresi*, Ankara, ss. 506-513.
- Vanclay, Frank (2003) "International Principles for Social Impact Assessment", *Impact Assessment and Project Appraisal*, Vol. 21, No. 1, pp. 5-11.
- Whitehouse (2010) http://www.whitehouse.gov/omb/memoranda_m03-22/ (10.2.2010)
- Yüksel, Mehmet (2003) "Mahremiyet Hakkına ve Bireysel Özgürlüklere Felsefi Yaklaşımlar", *Ankara Üniversitesi, SBF Dergisi*, Cilt 64, Sayı 1, 276-298.
- Yüksel, M. Erkan ve Odabaşı, Şafak D. (2009) "Nesneler İzlenebilir ve Yönetilebilir mi? Çözüm: RFID", *Akademik Bilişim*, Harran Üniversitesi, 11-13 Şubat 2009. www.ab.org.tr/ab09/bildiri/163.pdf (12.3.2010)

Taking Competitive Advantage By Business Model Innovation

Dr. Mustafa BEKMEZCİ

T.C. Genelkurmay Başkanlığı, ANKARA

ABSTRACT

In the world and Turkey there are many companies that both survive and increase their market shares and profits by changing business models. Business model innovation is one of the best and prevailing methods to tackle with the difficulties emerged in crisis and recession periods and the other endangering factors that should be reacted at once as well as to increase market share and to make profit. In this study, some significant points that companies have to consider for taking competitive advantage by business model innovation are indicated. Taking these findings into consideration will help managers to cope with the crises caused by environmental and/or organizational factors.

Key Words: Business Model, Business Model Innovation, Crisis.

JEL Classification: M19, L25.

İş Modeli İnovasyonu ile Rekabetçi Bir Avantaj Yakalamak

ÖZET

Dünyada ve Türkiye’de iş modelini değiştirmek suretiyle hayatta kalan ve pazar payı ile karını artıran pek çok şirket mevcuttur. İş modeli inovasyonu, krizden ve resesyon dönemlerinden ve diğer acil tepki gösterilmesi gereken durumlardan kurtulmanın da, pazar payını artırmanın da kar elde etmenin de en iyi ve geçerli yoludur. Bu çalışmada işletmelerin iş modeli inovasyonu ile rekabetçi bir avantaj yakalamaları için dikkate alınması gereken hususlar tespit edilmiştir. Bu tespitlerin yöneticiler tarafından dikkate alınması, çevresel ve/veya örgütsel faktörlerden kaynaklanan krizlere karşı işletmelerin başarı ile çıkmasına yardımcı olacaktır.

Anahtar Kelimeler: İş Modeli, İş Modeli İnovasyonu, Kriz.

JEL Sınıflaması: M19, L25.

I. INTRODUCTION

The survival of the companies depends upon the level of adaptation to the environment and shaping the behaviors with respect to expectations of environment at the one hand, and the harmony of sub-systems at the other hand. The environment of the companies continuously changes due to many social, political, legal, economic and technological factors. Those changes introduce new opportunities and challenges. The success of the companies highly relies on their capability for noticing and evaluating these opportunities and challenges. Perceiving and assessing of changes happened in the environment as well as capacity for taking necessary measures are mostly pertinent to the structure of the company and the characteristics of the management (Genc, 2004:335). Frequently companies face with some serious crises since they cannot realize the challenges and opportunities caused by change, or take necessary steps even if they realize. If necessary measures are not taken, some factors, which are not arisen from the

causes such as new markets, a new technology or economic recession, but eventually bring about loss of prestige and credibility, can result in confronting crises. A crisis can simply be defined as the circumstances endangering the existence and life of the companies (Simsek, 2002:327). The crisis is generally caused by the free will decisions of the organizational management whereas various environmental factors out of management decisions may also induce crises.

The crisis process begins with the receptions of crisis signals caused by interior and/or exterior environmental factors. Whatever the root is every crisis appraises by some signals that it is about to come up. The organization should have an information system that allows the reception of these signals just in time and in a robust manner. In addition, the managers who are entitled to make decision should be sensitive towards these signals. As a matter of fact, the crises are stemmed from either the lack of capability for monitoring signals or the ignorance of signals itself. This attitude results in negative outcomes such as inappropriate investments, unexpected costs, reduced profit margins, late market penetration, loss of market share, etc. All of the negative outcomes mentioned above are the endangering factors that should be reacted at once.

Companies choose their actions in the context of specific strategies. Getting over a crisis basically depends upon the strategic decisions made by management. Crisis management determines this kind of decisions before a crisis happens. By this way, the emergence possibility of crisis lowers; in addition, panic is prevented even if the crisis happens (Ornek, 2008:38). Hence, companies should seek for making difference in the strategies they pursue. Likewise, managers should monitor the outcomes, and change strategies if needed. What differentiates the winners and losers is neither the newest technology nor the timing for market penetration. Companies can create values only if they compromise innovation and benefit as well as cost and price (Kim and Mauborgne, 2005:13), which eventually makes them in the winner's side. Innovation and selection of differentiated strategies indeed necessitate the reassessment of factors that an industry has been competing for a long time and the restructuring of market boundaries. In other words, instead of complying with the environmental changes managers can change business model so that they can manage the change and create innovation and make difference. As Ken Chenault, the CEO of American Express, points out that hard times entail to be more innovative for the companies (Ozgenç, 2008:34). Chakravorty (2010:103) also states that under tough circumstances the innovative new business models are of crucial importance. With no doubt, this requires abandoning the traditional methods and implementing various new approaches untested before.

In the world and Turkey there are scores of companies that perished, lost market share or made loss as a result of unchanging business models. In contrast to this, there are many companies that survived, increased market share and raised profits by changing business models. It is stated that serious problems and intimidating obstacles can be considered as a blessing opportunity for creativity

and innovation, and that these troubles can always be triggering particularly in crisis periods (Chakravorti, 2010:103). Jeffrey Fox, mentions that companies surpassing their rivals in innovation, during the Great Depression and 12-recession periods afterwards in the United States, possessed always much stronger market shares after these economic crisis and gained more profits (Fox, 2010:170).

The study performed by Gulati and others verifies how important Fox's remarks are. Gulati et al. (2010:64) decided to mount a yearlong project to analyze strategy selection and corporate performance during the past three global recessions: the 1980 crisis (which lasted from 1980 to 1982), the 1990 slowdown (1990 to 1991), and the 2000 bust (2000 to 2002). They studied 4.700 public companies, breaking down the data into three periods: The three years before a recession, the three years after, and the recession years themselves. Their findings are stark and startling. Seventeen percent of the companies in their study didn't survive a recession: They went bankrupt, were acquired, or became private. The survivors were painfully slow to recover from the battering. About %80 of them had not yet regained their prerecession growth rates for sales and profits three years after a recession; in fact, 40% of them hadn't even returned to their absolute prerecession sales and profits levels by the end of that time period. Only a small number of companies – approximately 9% of their sample – flourished after a slowdown, doing better on key financial parameters than they had before it and outperforming rivals in their industry by at least 10% in terms of sales and profits growth.

In the next section, after underlining the importance of business model and business model innovation, the necessary points that companies should take into consideration to take competitive advantage in the crises stemmed from environmental and organizational factors will be defined. Then, some companies, which increased market shares and profits by changing business models on time, will be illustrated and the reasons of competitive advantages of business model innovation will be discussed.

II. BUSINESS MODEL INNOVATION

In the history of companies it is observed that success is cultivated either after a crisis or when a company manager who is not satisfied with the current status of the company decides to change company strategy or when market competition intensifies and technology changes or when a different business model comes out against the competitors, as a result of the company's success, business model is replicated by competitors. A good business model is imperative for all the institutions. Any prevailing enterprise, whether it is aware of, is built on a solid business model. A business model answers Peter Drucker's age-old questions: "Who is the customer? And what does the customer value? It also answers the fundamental questions every manager must ask: How do we make money in this business? What is the underlying economic logic that explains how we can deliver value to customers at an appropriate cost?" (Magretta, 2002:87).

The success of a business is determined by answering these questions correctly, which can be carried out through a business model.

A business model consists of i) a customer value proposition performing an important task for customer much better than competitors' presentations, ii) a profit formula demonstrating how the enterprise will make money while providing value for customers, iii) necessary key resources, such as human, technology, products, facilities, equipment, channels and brands, to deliver this proposition to the customer, and iv) key processes, such as training, development, production, budgeting, planning, sales and services, allowing the enterprise to create the value (Johnson et al., 2008:52-53). Customer value proposition, profit formula, the key resources and key processes constitute building blocks of a touchstone. While customer value proposition and profit formula define the value for the company, the key processes and key resources reveal on how to transfer that value to both the customer and the company (Johnson et al., 2008:53). In short, the business model convenes the parts of business in harmony in a way to convey value to the customer and the company. Figure 1 illustrates the elements of a successful business model.

Accordingly, it seems impossible to form a business model without determining a customer value proposition. One can claim that a successful company is one that has found a way to create value for customers. When a company comprehends all dimensions of a problem that needs to be resolved, it can contemplate the value to be proposed to customer. If alternative products and services cannot resolve the problem of customer, it means that the company has the best opportunities to form a customer value proposition. The profit formula is the blueprint that defines how the company creates value for itself while providing value to the customer.

It consists of the following: The revenue model demonstrating how much money can be made, the cost structure displaying how the cost of resources that business model require are allocated, the margin model denoting the expected contribution of each transaction to achieve desired profit levels under a certain volume and cost framework, the resource velocity depicting how successfully resources are used to reach the target volume and make envisaged profits.

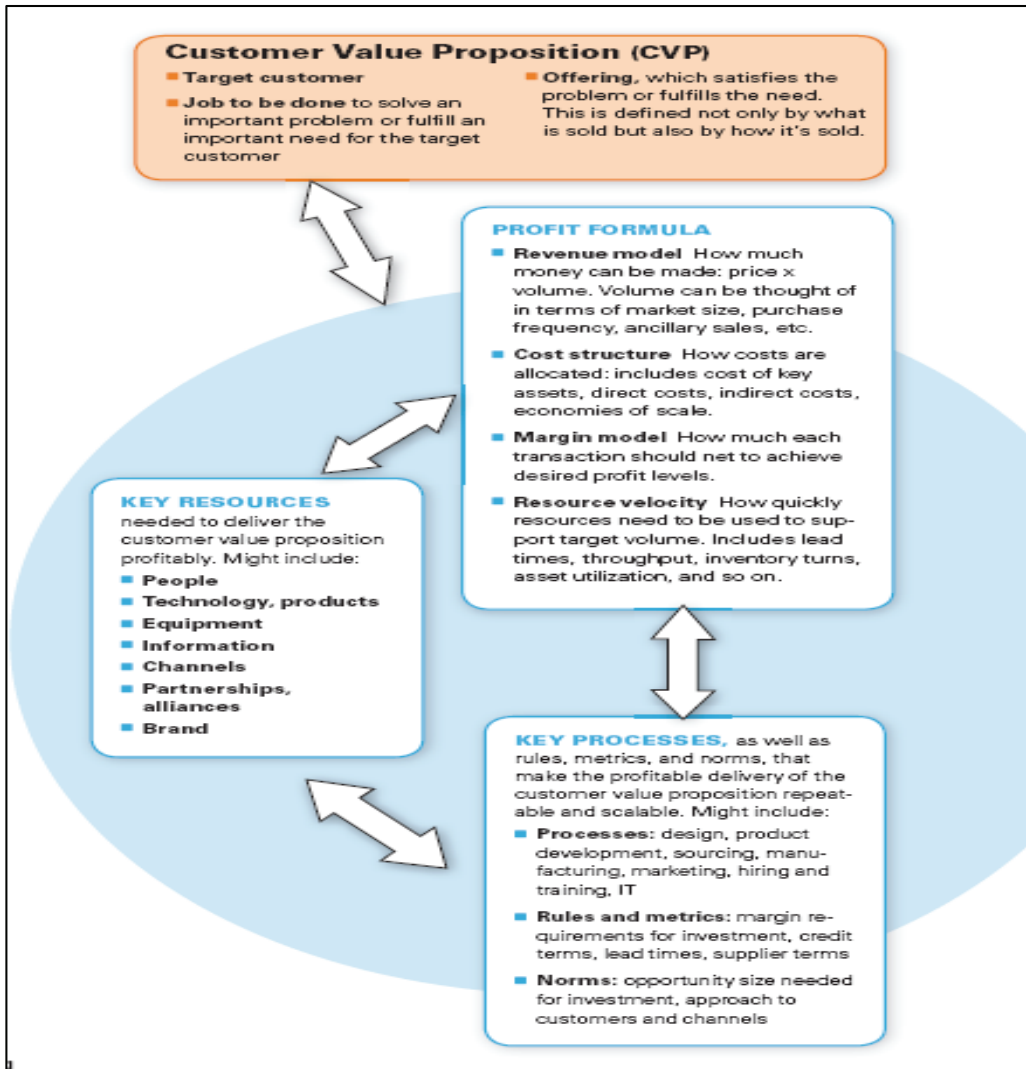


Figure1. Elements of a Successful Business Model (Johnson *et al.*, 2008:54)

Having articulated the value proposition for both the customer and the business, companies must then consider the key resources and processes needed to deliver that value. Oftentimes, it's not the individual resources and processes that make the difference but their relationship to one another. Key resources can be defined as the resources needed to deliver the customer value proposition profitably. Key processes are the rules, metrics, and norms that make the profitable delivery of the customer value proposition repeatable and scalable.

Companies will almost always need to integrate their key resources and processes in a unique way to get a job done perfectly for a set of customers. When they do, they almost always create enduring competitive advantage. To make the

new business successful, the business model should be applied in a different way from the competitors. Boston Consulting research on this subject would be more descriptive (Ates, 2007:33): According to this research, product presentation of 86 of 100 companies is in the scope of “me too” (I exist, a copy of competitor) and product presentation and the business model of remaining 14 companies are on value innovation. In addition, while turnover of “me too” companies increased by 63% and profits increased only by 39%, it is observed that proportions of companies on value innovation occurred in the opposite direction, 38% turnover increase and 61% profit increase.

Indeed, descriptions and/or metaphors such as W. Chan Kim and Renée Mauborgne’s “Blue Ocean Strategy”, Robert I. Sutton’s “Weird ideas that work”, Richard Foster’s “Creative Destruction”, Clayton M. Christensen’s “Disruptive Technologies/Innovation”, Jim Collins’ “Power of Catalytic Mechanisms”, P&G’s “Disruptive Market Innovations” and many others are nothing but nomenclature of this issue, and the common point of definitions and descriptions mentioned above is business model innovation.

In a study conducted with 160 CEO participants on how CEOs affected by worldwide economic fluctuations with the economic credit ratings of the United States downgraded and the negative news on economies from the US and the European Union, 50,6% of CEOs stated that their businesses adversely affected by the global economic waves. The percentage of the CEOs revealing that they were not affected was identified as 27,7% (Buyuk, 2011:82).

However, by relying on business model innovation, crisis periods can also be transformed into a competitive advantage. Indeed, 18 of the 30 firms currently on the Dow Jones Industrial Index were founded during economic downturns. In addition, The Kauffman Index of Entrepreneurial Activity showed that the rate of new-business creation was higher during the deepest part of the 2009 recession than it had been in the 14 previous years including the 1999-2000 technology boom (Chakravorti, 2010:103-104).

In Thomas Meyer’s book “Innovate! How Great Companies Get Started in Terrible Times”, 21-recession periods in U.S. history were examined. It reveals that many major companies were established during these periods, as shown in Table 1 (Meyer, 2010:4-24).

Table 1. Most of the Major Companies were established during Recession Periods

Recession Dates	Founded Companies
1797-1800	American Bank, Chase Manhattan, Alex, Brown&Sons
1807-1814	John Wiley&Sons, The Hartford, Rogers Orchards
1819-1824	William Underwood Company, Consalidated Edison
1837-1843	Procter&Gamble, Tiffany&Co, Berkshire Hathaway
1857-1858	Macy's, Bernis Company, Fifth Third Bank
1873-1879	Bank of America, Chevron Co., General Electric
1893-1896	IBM, Maytag, Lincoln Electric, Macmillan Publishers
1907-1908	General Motors, The Hoover Company, UPS
1918-1922	Zenith Electronics, Great Western Bank, Universal Corp.
1926-1927	McKinsey&Company, 7-Eleven, CBS, Marriott International
1929-1939	Morgan Stanley, Leo Burnett, Ritz Carlton, HP, KFC
1945	Baskin-Robbins, Mattel, Fisher Electronics
1948-1949	Toys "R" Us, Manpower, 20th Century Fox TV
1953-1954	Colgate- Pamolive, Playboy Ent., Walt Disney
1957-1958	Enterprise Rent-a-Car, Hush Puppies, Valentino's
1960-1961	Domino's Pizza, Tyco International, Vitamin World
1969-1970	GAP, Korn Ferry, Wendy's, FedEx Office, Saatchi&Saatchi
1973-1975	Bain&Company, Turner Sports, Burke Corporation
1980-1982	Sun Microsystems, Symantec, BMC Software
1990	Warner Bros, Studio Store, United Electronic Industries
2001	Accelrys, BMI Garning, First Equity Card Corporation

III. ORGANIZATIONS LOSING COMPETITION

Every steady organization is based on a sound business model. In other words, a good business model is needed for all organizations. A business model portrays how the company works and how the sub-parts of the business conform to each other. A successful business model may expire when technologies or markets change; in this case, the model has to be changed. Despite developments in technology and varying markets with the increasing customer expectations, it is observed that companies grasp business models as an irrevocable fact and that they conform to traditional processes unless conditions of competition are vigorous (Cirik, 2008:120). The literature research done in this regard reveals that even the international companies may enter into markets lately, lose market share and be unsuccessful against local enterprises. Furthermore, it has also been seen that big companies abstain from delivering products and services to the poor. However, according to Fisk, the volume of the poor market is approximately 5 trillion dollars (Fisk, 2010:19).

Richard Foster, as a result of his study covering 1.000 company from 15 different industries, indicates that even the world's most respected and well-known corporations sustain competitiveness for at most 15 years and that companies maintain their market domination through restructuring themselves and that the key to success is the constant change and creativity that can keep up with the change (Yavuz, 2009:96). Although it is specified that 70% of change initiatives resulted in the failure (Beer and Nohria, 2000:133) enterprises should re-evaluate their business models and re-configure themselves according to

market conditions. Enterprises that do not conduct such an assessment and change themselves accordingly have limited chance to persevere in the market. Once an enterprise starts operating, the underlying assumptions of its model – about both motivations and economics – are subjected to continuous testing in the marketplace (Magretta, 2002:89). In this context, business models should have flexible and variable features in the early years (Johnson et al., 2008:56). This is because the success is achieved by the business model revisions consistent with market conditions. For example, when Disney opened EuroDisney in 1992 in Paris it had been deemed that its successful business model in the United States would have been valid for Europe. But, Disney's all the assumptions had gone wrong. By 1994, Disney had lost over \$1 billion. The company made breakthrough after it had modified some business model factors in accordance with the Europeans (Magretta, 2002:89; Rothman, 2007:213).

Apart from environmental reasons, organizational factors and managerial qualifications may also play an important role in some cases in which prestige and reliability of the company are damaged. On such an occasion a company may have to deal with negative outcomes such as lagging behind competition, loss of market share, credibility erosion, etc. What companies can do in such cases is examined below.

A. Companies Having Late Market Entry

Even the companies well positioned in the market rarely change their business models. In this regard, author of the book "Game Changing Strategies", Costas Markides, reveals that 95% of different business models in the world have come up from the companies newly entered the market and, mature companies do not want to change the rule of the game, but have to take precautions against the successful business models in the market (Bayiksel, 2008:204). Indeed, a recent American Management Association study determined that no more than 10% of innovation investment at global companies is focused on developing new business models (Johnson et al., 2008:52). In this case, the result is to enter the emerging market late and, thus, lose its competitive advantage and watch the competitors snatching the market. Some of the examples on this subject in the literature are as follows (Bower and Christensen, 1995:43):

- Goodyear and Firestone entered radial tire market quite late.
- Xerox let Canon create the small-copier market.
- Bucyrus-Erie allowed Caterpillar and Deere to take over mechanical excavator market.
- Sears gave way to Wal-Mart.
- IBM dominated the mainframe market but missed by years the emergence of minicomputers, which were technologically much simpler than mainframes.
- Digital Equipment dominated the minicomputer market with innovations like its VAX architecture but missed the personal-computer market almost completely.

- Apple Computer led the world of personal computing and established the standard for user-friendly computing but lagged five years behind the leaders in bringing its portable computer to market.
- Even though Motorola introduced the world's first cellular phone, Nokia seized the leadership (Ries and Ries, 2010:68).
- Polaroid couldn't carry its brand beyond instant-photo and Kodak failed to display success in digital films despite its success in photograph films (Ries and Ries, 2010:127).

In Wall Street Journal, Don Listwin, CEO of Openwave Systems, stated that two-thirds of companies dominated in their sectors chose wrong companies as their rivals and lost their positions because they got into panic about them and were defeated (Ates, 2006:191). The fact that a business exists together with its competitors should always be remembered. In 2006, after the Daimler Company had handed over Chrysler since Chrysler's sales fell by 7%, the management of Toyota, which was the major rival of Chrysler that was in crisis and close to a collapse, remarked that the USA government had to rescue Chrysler otherwise the consequences could affect them (Izgoren, 2009:138). It can clearly be conceived from the examples given above that for the success of the companies it is as much important to determine competitors right as to determine right objectives for themselves. While wrong competitors lead to unforeseen targets it may also result in unmonitored opponent to move forward (Ates, 2006:191). In this context, it is of great importance for businesses to follow other sectors aside from their own sectors. What companies that entered the emerging market late and consequently lost competitive advantage have to do to respond the challenges of change is discussed below.

1. Rethinking the Focusing on New Technologies

The most important reasons why companies cannot adapt themselves to the change are i) to invest too much to improve existing technologies, ii) focus on the development of existing technologies more than enough by gradually and deliberately meeting the needs of customers, and iii) not to seek markets to welcome for technologies developed in their laboratories (Anthony et al., 2006:106). For these reasons, these same companies are rarely in the forefront of commercializing new technologies that don't initially meet the needs of mainstream customers and appeal only to small or emerging markets (Bower and Christensen, 1995:44). For example, Polaroid assumed that a 3-minute tape with \$7 price could compete effectively with a half an hour videotape with \$20 price. After all, Polavision lost \$200 million for their films. Polaroid assumed that high cost of video recording and playback devices is prohibitive on most consumers. Meanwhile, companies following up these technologies continuously pulled-down costs (McGrath and Macmillan, 1995:44).

These kinds of companies developing technology in their sectors face with difficulties to be out of a certain thought patterns (Yilmaz, www.yenilesim.org). Thus, customers face a large number of convenient products and services turned into a commodity and the urge for innovation to meet

customers' tacit expectations and to find better ways to solve their problems is destroyed (Fisk, 2008:94). As a result, until market meets financial conditions desired by the company and until the existing customers demand the new technology, companies follow "wait and see" approach and when markets reshaped, it is too late for them. Indeed, each time a disruptive technology emerged, between one-half and two-thirds of the established manufacturers failed to introduce models employing the new architecture in stark contrast to their timely launches of critical sustaining technologies (Bower and Christensen, 1995:46). Executives can prevent this situation by being vigilant towards potential disruptive technologies that do not meet the needs of existing customers.

2. Changing Business Model on Time

One of the reasons of losing competition is the becoming late in changing business model on time. In order to dominate the market, enterprises should make a timely transition to new business model and also create an infrastructure to support new business model. Apple's iPod/iTunes revolution is a good example in this regard (Johnson et al., 2008:51-52; Lindgardt et al., 2009). With an infrastructure supporting a new business model, in just three years, the iPod/iTunes combination became a nearly \$10 billion product, accounting for almost 50% of Apple's revenue. Apple has purchased a good technology and offered it by a business model that combines hardware, software and services. Apple's real innovation is to facilitate digital music downloads. Apple has signed an agreement to make music legally downloadable from internet with five largest music companies, namely Sony, Warner, Universal, EMI and BMG (Young and Simon, 2009: 324) and the iTunes Music Store launched a catalog for 200.000 songs with sale prices of 99 cents per song or \$10 per album for the iPod owners. After a while, the iTunes Music Store dominated the 70 percent of legal music download market from Internet. In a year, the online store sold 85 million songs. This model described the value in a new format and led consumers to do something easily in a new way from top to bottom. The lesson that can be drawn from this example is that managers can prevent becoming late by paying attention to potentially disruptive technologies that do not meet customers' expectations as well as by creating an innovative culture in their own companies.

B. Companies Losing Competition against Locals

Despite the assumption that the probability of surviving against multinational enterprises of local enterprises in countries opening their economies to global competition, reducing tariffs and freeing foreign investments is near to zero, a 3-year study conducted in the fastest growing 10 countries (Bhattacharya and Michael, 2008:86) identifies that local enterprises not only survive against multinational enterprises, but also dominate the market with their successful strategies and practices. Indeed, Innovation and Entrepreneurship Group Chairman of Massachusetts Institute of Technology, Eric von Hippel, claims that small and local enterprises in the world are more innovative than global companies (Cirik, 2008:124). Consider a few local companies that have fended

off foreign competition during the past five years or more (Bhattacharya and Michael, 2008:86):

- In Brazil, Grupo Positivo has a larger share of the PC market than either Dell or Hewlett-Packard, and Totvs is the enterprise resource planning (ERP) software leader in the small-and midsize-company market, ahead of the world's largest business software provider, SAP.
- In China, daily use of the search engine Baidu exceeds that of Google China by fourfold; QQ, from instant-message leader Tencent, is ahead of MSN Messenger; and online travel service Ctrip has held off Travelsky, Expedia's eLong.com, and Travelocity's Zuji.com.
- In India, Bharti Airtel has taken on Hutchison Telecom, which sold its Indian operations to Vodafone in 2007, and emerged as the leader in the cellular telephone market.
- In Mexico, Grupo Elektra, which has created one of the country's biggest retail networks, has taken the battle to Wal-Mart.
- In Russia, Wimm-Bill-Dann Foods is the biggest producer of dairy products, ahead of Danone and Coca-Cola.
- Kentucky Fried Chicken had left the Guatemala market for sometime because of the success of Pollo Campero (Ates, 2008:60).

As all examples clearly show that strategies of multinational enterprises do not work much in developing countries. Of course, there are successful cases such as Pizza Hut and Taco Bell as well. However, what is making valuable to investigate local businesses in terms of business model is the cases of local enterprises against the giant enterprises, such as Dell, HP, Google, Vodafone, Wal-Mart, Danone and Coca-Cola, where the world follows their every movement and application. In this context, it is apparent that there are a number of issues to be learnt by global companies from local and small enterprises. What big companies have to do to be successful in the competition with local industries change is discussed below.

1. Questioning Traditional Patterns

Even the best companies can run into serious trouble if they don't recognize the assumptions buried in their plans (McGrath and Macmillan, 1995:45). Adherence of companies to traditional patterns makes them think that a standard business model and strategy will be valid for every situation. A large number of companies just try to implement strategies succeeded in the past once again in a better way. However, enterprises with an in-depth understanding of customers and know-how of how people's preferences vary with respect to urban/rural areas, income level, age group and gender are able to provide customized, at a limited extent, and cheaper products and services to consumers. For example, Goodbaby, the leader in Chinese market for baby-related products such as strollers, sells as many as 1.600 items in 16 categories. Customization becomes the basis on which companies like Goodbaby differentiate themselves from and get a leg up on multinational rivals (Bhattacharya and Michael, 2008:87). One of the other outcomes of adherence to traditional patterns is that it

makes enterprises to recognize structural and infrastructure problems that would prevent them to conduct their business in accustomed way as an insurmountable barrier. Business model innovation seeks an answer for the question “How can we do?”; not for the question “Why can it not be done?”. Successful enterprises develop strategies to overcome these obstacles. For instance, the global leaders in video games, such as Microsoft, Nintendo and Sony, haven’t made much headway in China because of software piracy. Chinese companies such as Shanda, which entered the industry in 2001, have developed a thriving game business by developing massively multiplayer online role-playing games (MMORPGs) instead. These products are impossible to pirate since they are live experiences created by technologies that link many players over the Internet. China’s MMORPG industry, which generated revenues of about \$600 million in 2005, has been growing at 40% a year since 2003, according to iResearch (Bhattacharya and Michael, 2008:90).

2. Finding Innovative Solutions to Structural and Infrastructure Problems

Adherence of companies to traditional patterns and their misbelief that a standard strategy is valid for all circumstances make them to be indifferent to structural and infrastructure problems of the sector at which they operate. They generally assume that they have a strategy that was tested before, implemented successfully, and proved its superiority against competitors. If companies will not be aware of hidden assumptions such as “previously what was successful will be successful again” in their planning they may encounter serious problems. If they had used the accurate control tools and the right planning, the initial failure of EuroDisney could have been prevented and the costs could have been under control. The intention for right planning and accurate control tools is “the right perspective”. It should be admitted that a new initiative includes inherent uncertainties – such as serving a customer segment that has not been addressed previously in the market, using the potential of technology to optimize the current work or to make better products/services cheaper or to optimize them –. In the past, there were too many assumptions in connection with an untested application (McGrath and Macmillan, 1995:44). Since many companies insisted on attempts to build on the platform-based implicit assumptions (use of common parts, methods, or technologies together for different products) they plunged into the situation of Disney (McGrath and Macmillan, 1995:46). Therefore, it is advised to be vigilant to implement platform-based methods on new initiatives.

While structural and infrastructure challenges are defeated with low-cost labor, innovative ways to overcome qualified staff shortages should be sought. For instance, Focus Media, which has become China’s largest outdoor advertising firm. It has placed LCD displays that it engineered in-house in more than 130.000 locations in 90 cities to create a national advertising platform. Focus Media uses a decidedly low-tech solution to refresh and service all those LCD screens: A veritable army of employees who move from building to building on bicycles and replace, when necessary, the DVDs and flashcards that play the advertisements.

Focus Media could link the LCD screens electronically – as any blue-blooded transnational company would – but it doesn't. Using people keeps the company's operating costs low while enabling it to offer clients a great deal of flexibility. Were Focus Media to use an automated system, the Chinese government could deem it a network-based broadcaster and regulate it as a media company, which might curtail its growth (Bhattacharya and Michael, 2008:92). Here, this identifies how important it is to know the rules and regulations of a country. As another example India's Apollo Hospitals, another case in point, has developed a good reputation by recruiting some of the best doctors and nurses. The quality of its services is a key differentiator, allowing the chain to charge patients 10 times what they would pay in a public hospital (Bhattacharya and Michael, 2008:92).

C. Companies Not Serving Bottom of the Pyramid

C.K. Prahalad (2008) in his book "The Fortune at the Bottom of the Pyramid" states that companies can profit by providing products and services to poor people who are more than 4 billion in the world and making a living for less than \$2 per day. He identifies the poor as "a hidden market" and entitles poor segment as the "bottom of the pyramid". A traditional product, services and management style has not been able to create a value for this market and a new innovative approach for business model is necessary. Some of enterprises prevailing with a different business model for the bottom of the pyramid and challenging management style of developed markets are as follows:

- PRODEM FFP, a Bolivian financial services enterprise, introduced smart ATMs which are color-coded, touch screen and able to speak three local languages. ATMs recognizing fingerprints provide 24 hours high quality financial service even for illiterate consumers. This system has also been used in developed countries (Prahalad, 2008:21).
- ITC, an Indian holding, had decided to connect PCs of Indian farmers in their villages. ITC e-Choupal (village meeting place) offered farmers to monitor not only local sale prices, but also sales prices of soybean futures stock exchange in Chicago Mercantile. Thus, income of farmers who can reach prices of goods anywhere in the world increased by 5% to 10% (Prahalad, 2008:21).
- Considering that the poor people had brand consciousness like the rich people, P&G created consumption capacity by offering single-use packages of luxury shampoo of Pantene in India (Prahalad, 2008:18).
- HLL, subsidiary of Unilever, realized that traditional methods would not make them reach remote villages; it launched a new program letting village women distribute its products in villages where it can't provide full service using its existing dealer and supplier system. Similarly, Avon converted more than 800.000 Avon Women to distributors in order to reach to the remotest corner of Amazon and became one of the largest cosmetic enterprises in Brazil (Prahalad, 2008:14).
- Cemex, one of the world's largest cement factories in Mexico, help consumers for cash buildup savings and investment on a "do it yourself"

project focused on the market in the bottom of the pyramid and provided access to good quality homes. By instigating groups of 3 women pressuring each other for cash build-up and keeping project alive in a “group discipline”, Cemex alleviated build-up and access to credits for adding bathroom or kitchen to their homes (Prahalad, 2008:19).

- Aravind Eye Care System in India performs, in the same manner that is done in the United States, a cataract surgery between \$50 and \$300 that can cost \$2.500 to \$3.000 in the United States. Despite 60% of patients is not charged for the surgery and the fees for the surgery are that low, Aravind still makes profits. A few hospitals following Aravind are specializing in heart health more and more (Prahalad, 2008:41).

What companies have to be aware of the reasons of why they do not serve to the bottom of the pyramid and what they can do in this respect are discussed below.

1. Questioning Implicit Assumptions

The companies not serving to the bottom of the pyramid first of all have to question their existing assumptions. Companies assume that people with such low incomes have little to spend on goods and services and that what they do spend goes to basic needs like food and shelter. They also assume that various barriers to commerce – corruption, illiteracy, inadequate infrastructure, currency fluctuations, bureaucratic red tape – make it possible to do business profitably in these regions (Prahalad and Hammond, 2002:5). In other words, large companies do not see the poor as the target consumer group. They tend to suppose that technology can only be used in developed countries whereas the poor cannot spend on technological innovations and, therefore, do not concern with the bottom of the pyramid. However, doing business based on customer requirements will increase both the purchasing power of customers and company revenues. Doing business based on customers requires a radical reversal in business method (Fisk, 2008:77). The competitive necessity of maintaining a low cost structure in these areas can push companies to discover creative ways to configure their products, finances, and supply chains to enhance productivity (Prahalad and Hammond, 2002:8). As a matter of fact, a new development happened in these companies can create great opportunities for innovation that could be used in developed countries as well.

In addition, it assists companies to develop internal management style and financial situations. New initiatives require the company, by its very nature, to imagine unknowns. It would be wise to give a new direction to new initiatives since assumptions about the unknown often come out wrong (McGrath and Macmillan, 1995:44). In this context, in order to turn assumptions into knowledge, significant resource commitments should be postponed until the proof of the previous stage presents signs for taking risk to step up for the next stage. This is the formula for “invest a little, learn a lot” (Anthony et al., 2006:111). This can be summarized as putting something on the market, monitoring the reactions

and making corrections. So, expecting assumptions to turn into knowledge encourages administrators to address the uncertainties at the lowest cost possible.

2. Running Business Based on Customer Requirements

Living and working conditions of consumers require the rethinking of functionality. Washing out clothes under running water outside is different from washing with a washing machine that is automatically adjustable depending on the intensity of the dirt and colour of the country. For example, solutions developed for the poor are not valid for sources used in developed countries. The question to be asked in regions with water shortages: Can we catch the western world at living standards without water or with insufficient water? Can we wash clothes without water? Can we keep ourselves clean without taking shower? These all require new solutions and new perspectives. Doing business based on customer requirements is a radical reverse method in doing business method (Fisk, 2008:77). It means to learn how to create value for customers by means of centralizing them.

The success of Grameen Bank as a commercial operating on microfinance developing in Bangladesh is a good example attracting a global interest to process. Initially, the amount of average loan is less than \$20. Today, including the United States, there are 17.000 micro enterprises in the world as variations of Grameen Bank. A global conference on microfinance revolution topics is held each year now (Prahalad, 2008:59). As a result of process innovation, making products and services purchasable by the poor is an important step.

D. Situations Inducing the Loss of Prestige and Credibility

Companies go through crises not only during economic recessions. A big crisis that yields loss of the company's reputation and credibility may emerge from a negativity that occurs on products or services, mistrust of employees on managing team of company or corporate managers who do not act within the scope of social responsibility in accordance with ethical values (corruption, insensitivity to the environment and so on) or others not directly related to a failure of management or economic reasons. Such crises are usually caused by bad decisions and wrong assessments on leadership and strategy selection, in other words, are emanated by not being prepared. Crises that are not well-managed and decisions that are not well evaluated can lead to shut down of a company (Tichy and Bennis, 2011:38). So, it is utmost important to make accurate decisions. Therefore, it is essential to reevaluate the proposed customer value, profit formula, key resources and processes; in other words, the business model must be questioned. As is clear from the following examples, at least one element of the business model is in violation in such cases.

- In 1989, a large oil tanker of Exxon sank in Alaska and that the oil spill would cause a long-term permanent damage to the environment grabbed the headlines of all newspapers. At that time, the CEO of Exxon never took responsibility of the problem and never appeared in public at all until two weeks after the accident. When showed up the CEO acted extremely

insensitive to the environmental damage and stated that Exxon was not responsible for the clean up of the crash site, never apologized and accused media to stretch the truth on a tiny accident in the eyes of the world. But the company lost public relations since it insensitively abused the environment and lost its dignity even in the eyes of its people. In 2006, it was sentenced to 2,5 billion dollars for the environmental damage. This figure increased to 4,5 billion dollars with interest rates (Tichy and Bennis, 2011:218-219).

- In 1992, the supermarket chain Food Lion suddenly found itself thrust into the public spotlight when it was accused of selling spoiled meat. The company's stock plummeted, bottoming out at slightly greater than half its precrisis value. But Food Lion acted quickly, offering public tours of stores, putting large windows in meat-preparation areas, improving lighting, putting workers in new uniforms, expanding employee training, and offering large discounts to draw customers back into stores. The company eventually earned an "excellent" rating from the Food and Drug Administration, and in locations where it had previously been well established, sales soon returned to normal (Augustine, 1995:156).
- Merck's CEO did not accept to face the problem and tended to delay the problem until the drug Vioxx pills were proved to increase the risk of heart attack in 1993 and multi-billion dollar law suits were filed against the company. Yet, 86 million people in 80 countries were using Vioxx tablets (Tichy and Bennis, 2011:33). Johnson&Johnson suffered a similar problem to that of Merck. When Tylenol capsules in Chicago caused a series of deaths due to mixing of cyanide into the capsules, its proactive actions to protect the health of users of Johnson&Johnson's product, such as showing that there was no danger all over the country before without waiting the emergence of a more comprehensive evidence to take action, stopping the production of Tylenol capsules and announcing refunds on drug returns to them, etc., made all employers and consumers confident that they promptly took necessary measures against the crisis (Tichy and Bennis, 2011:38; Ates, 2006:105; Augustine, 1995:154; Paine, 1994:109).
- When it was suggested that Intel Pentium micro-processors were problematic on complex mathematics calculations at the end of 1994, the company asked customers to prove that chips were faulty. Intel suggested that the error would probably not affect most users. However, customers' confidence was shaken on the product. Despite protests, the company did not change its position for a month. After a while, IBM which is one of the leading purchasers of the Pentium, micro-processor announced that it had stopped shipment of the computers with the chip. Intel had decided to a return policy on this without any question. Interestingly, the amount of the product returns was virtually in non-existent levels. This is because people want to know whether they could get a new chip, rather than insisting on a new chip. Shortly after, the company announced that it

suffered a loss of revenue of \$475 million (Augustine, 1995:152-153; Smith et al., 1996:102).

- In the late 1990s, Lockheed Martin Corp., a rival of Boeing, accused Boeing of obtaining its thousands of pages of company files using illegal methods and use some of the documents in favor of Boeing to win a state contract for a rocket design Project (Tichy and Bennis, 2011:57). Boeing's board of directors forced CEO Phil Condit to resign because he violated ethical standards in dealings with government condoning and damaging the company reputation. New CEO McNermey convert the company's internal culture and leadership movement by turning crisis into an opportunity, rather than fighting against the claims, making a song about or blaming former leader.
- When Beech-Nut Nutrition found out that its suppliers sold apple juice concentrate which includes sugary water and some chemicals to prepare "100% pure" apple juice, the company could have destroyed its products in stock and asked for a recall of the products from the supermarket shelves. However, a 25% price advantage offered by the supplier of fake juice concentrate yielded the cost control targets of the company. Therefore, counterfeit products were launched. However, in 1987, the Food and Drug Administration, as a result of an investigation, found the company guilty of selling misrepresented juice. This incident cost the company \$25 million, including fines, legal expenses and lost sales (Paine, 1994:108).

What companies have to be aware of the facts about losing prestige and credibility and what they can do in this respect are discussed below.

1. Making Clear the Guiding Values and Principles

The examples above reveal that managers put not only their personal reliability, but also organizational reliability at risk. Johnson&Johnson's decision to recall its Tylenol capsules is the result of a decision taken by thousands of people working at all levels of the organization. If there had not been guiding principles and a set of shared values that permeates the whole organization in-depth, it would have been doubtful for Johnson&Johnson to show a robust response so fast, consistent, and morally right (Paine, 1994:109). For this reason, managers have to establish systems that facilitate ethical behavior for their companies. In this context, the guiding values and principles should be transferred to the employees clearly and administrators should also act in accordance with company values. One of the good examples of managers behaving in accordance with company values is Ford's CEO Jack Nasser. Upon the increase in Ford Explorer SUVs accidents in 2001, although it was uncertain whether the accidents are caused by faults of Ford, or by Firestone tires attached to these vehicles, Ford's CEO took over full responsibility for this event for the solution of the problem and demonstrated that they cared about their customers (Tichy and Bennis, 2011:220).

2. Being Ready for a Crisis before Exposed to the Crisis

Businesses may encounter with very different crises even when there is no direct management error. Therefore, businesses must primarily be prepared for crises. Drucker indicates that the most important task of the leader of an organization is to predict a crisis (Maciariello, 2005:112). In a study conducted with general managers of Fortune 500 companies (Augustine, 1995:151), 98% of survey respondents stated that crises were inevitable in business, but it was observed that 50% of them didn't have any plan to deal with crises. Despite this, 97% of them stated that they had confidence in themselves for the best response if there is a crisis situation. Even though they made such statements, dealing with a crisis requires preparation for crisis. In this context, a list of anything that may cause a crisis should be prepared, a brainstorming study should be conducted on the possible consequences and responses and finally action plans should be prepared. A crisis team should be organized from appropriate people having the knowledge about how to deal with a crisis. By revealing a crisis, managers should acknowledge and confront it with the fact that they are concerned about it. Managers remaining silent in the time of a crisis, not taking any personal responsibility, and not making any apology would not provide a spontaneous solution to the problem. Such an approach will cause the company to lose billions of dollars of compensation pay, in addition to prestige losses.

IV. ORGANIZATIONS WINNING COMPETITION

It is a fact that enterprises prolong their life by re-evaluating and changing their business models under certain circumstances such as a new market emergence, new technology diffusion, economic stagnation and crisis. Why the business model should be changed is revealed clearly by the study of a famous management expert, Arie De Gues: The average span of life of companies has decreased from 45 years to 18 years in Germany, 13 years to 9 years in France and 10 years to 4 years in the UK. According to World Bank data, 80% of the enterprises established in Turkey go under before their fifth anniversary and 96% before their tenth (Ates, 2007:26). Additionally, the average holding period for a share of common stock has declined from three years in 1980s to nine months today (Zook, 2007:75). This is because new technologies are decreasing the costs nowadays and capital, innovation and management capability are moving more freely and more quickly around the world. Technological and market basis of every business disappears over the time. As an example, Kodak is the best photographic film trademark. It was ranked 16th best trademark in the world in 1999 and 82th in 2007. This is because Kodak was unable to launch a second brand to the market while the world's photography was turning into digital (Ries and Ries, 2010:46). Therefore, when it is time the business model needs to be changed.

A 2005 survey by the Economist Intelligence Unit reported that over 50% of executives believe business model innovation will become even more important for success than product or service innovation. A 2008 IBM survey of corporate CEOs echoed these results. Nearly all of the CEOs polled reported the

need to adapt their business models; more than two-thirds said that extensive changes were required (Johnson et al., 2008:52). While the annual number of patents for “business model” is only 1.000 for 1997 this figure reaches 8.000 for 2000 and 11.800 for 2007 (Ates, 2008:61).

In a case study of the most innovative companies published yearly by the Boston Consulting Group and Business Week, companies are classified as companies engaged in business model innovation, companies engaged in product innovation and companies engaged in process innovation. It has been found that enterprises engaged in product innovation and process innovation provided to their shareholders premiums more than average of the same industry, and enterprises engaged in business model innovation provided to their shareholders 4-fold greater premium than former innovation types'. In addition, it has been observed that business model innovation is more permanent and, even after 10 years, enterprises with a business model innovation maintain better performance than their competitors and companies with product and process innovation (Lindgardt et al., 2009). Indeed, 11 of 27 companies, which were established in the last quarter and succeeded in entering into Fortune-500 in the last decade, has achieved their success by business model innovation (Johnson et al., 2008:52). A.Meyer, one of the leading names in innovation, states that difficult periods are unique opportunities for innovation (Meyer, 2010:3). In this context, some examples of enterprises prolonging their existence by changing their business models, providing a competitive advantage, increasing profits and market share are given below (Cirik, 2008:118):

- Lego was selling only small children legos through traditional retail channel, but has become electronic distributor and software programming publisher of Midstorms Robot as well.
- Starbucks was only a worldwide American chain selling coffee and coffee by-products and has become music CDs and movie distributor in its stores and web site as well.
- Stata Corp. was only a statistical software developer and maintaining direct sales to consumers, and today is distributing customized software for installation over the Internet as well.
- Boyner in Turkey, was mainly in textile business with its famous brands such as Mayer and Altinyildiz, and has developed Advantage credit card model and sold it to HSBC. It is also in the service sector with Back-Up.
- Pasabahce in Turkey was a company manufacturing and selling only glass and glass products and has opened concept stores. It has grown into a chain selling home decorating products as well.
- TAV in Turkey was established as a consortium for the construction and operation of Istanbul Ataturk Airport, gained experience and, it has created airport construction and operating model within its periphery.
- Altinkiliclar in Turkey was only in coffee production and mass sales of coffee. It now offers coffee chocolates directly to consumers through its cafe chains renown as “Coffee World” (Cirik, 2008:118).

- Pegasus in Turkey started scheduled flights by changing its business model in mid 1990s while it had flights only for tour operators before. In the last 10 years, it has grown 42% in the sector while other big actors in the sector declared deficits and more than 20 entered the market and relinquished (Demirel, 2011:76)

Companies mentioned above did not choose competition as criteria within the industry, instead they used the strategy of, so called, “value of renovation” described in W. Chan Kim and ReneéMauborgne’s (2005) book of “Blue Ocean Strategy”. Rather than focusing on defeating the rivals in competition these companies rendered competition meaningless by activities in other business areas to create value for the company and the customers.

It is obvious that companies winning competition do not the faults that companies losing the competition do. Why business model innovation provides competitive advantage is discussed below.

A. A Business Model Forces Managers to Think Rigorously about their Businesses

A business model actually forces managers to think rigorously about their businesses (Magretta, 2002:90). In fact, business models built on incorrect assumptions about customer behaviors are doomed to failure. Changes in the market and technology entails companies to divert from traditional processes and to make a difference by creating a new business model based on customer needs. Making a difference actually means catching the success. For example, Dell has become the world’s largest personal computer manufacturer not because of manufacturing better products than its competitors, but because of marketing its products with a different system. In the same manner, Red Bull has become a global brand not because of being a better drink than others (cola drinks, fruit juices, etc.), but because of being a distinctive one: Red Bull was the first energy drink. Amazon was grown to be a leading bookstore by selling books over the Internet instead of selling them through retail stores (Ries and Ries, 2010:51). In Turkey Mavi Jeans, due to its “perfect fit” approach, was chosen among the world’s top 16 brand jeans in 2006 by the Design&Style magazine. “Perfect Fit” jeans are emerged from ideas of creating jeans that would fully fit to the body as well as culture and budget. Mavi Jeans sustain distinguishing itself, with the collection sensitive to the environment and human health, by manufacturing blue jeans from 100% organic cotton produced in recent years (Altun, 2008:180).

B. A Business Model Enables Doing Current Jobs Better

A new business model, which is defined and implemented to retain market share from competitors, may turn on designing a new product for an unmet need or it may turn on a process innovation, a better way of making or selling or distributing an already proven product or service (Magretta, 2002:88). For example, when FedEx first started the parcel delivery it did not compete with lower prices or with better marketing activities. Instead, it focused on a faster and a more reliable long distance delivery, which could not be achieved by any cargo company before (Johnson et al., 2008:57). In Vodafone Group and in Turkey,

Vodafone Turkey launched a “voice signature” project, for the first time, where the call center recognizes a calling customer by analyzing customer’s biometric voice. Due to this, speech recognition provides much safer and faster processing by eliminating steps for customer’s identity validation process, such as, place of birth, date of birth, tariff information, etc. (Gozutok, 2009:266). While the success of Fedex is emanating from solving an unaddressed problem before, the reason for success of “Signature Voice” project is due to accomplishing the existing task in much better way. When an innovation enters the market, it upsets the player’s expectations, and choices and introduces uncertainty in decision making (Chakravorti, 2004:2).

C. A Business Model Presents a Better Solution than Current Alternatives

A successful business model represents a better way than the existing, and creates a new and escalating expectation (Magretta, 2002:88) and, as a result of this, it sketches all the sectors from a scratch and distributes values in billions of dollars (Johnson et al., 2008:52). Nano brand cars produced by Tata Community Enterprises constitute a good example in this regard. Ratan Tata from Tata Community Enterprises observed a large number of families driving motorcycles in a dangerous path around cars in India and, because of this, deemed to propose a safer alternative for poor families with motorcycle: Offering a reliable and cheap car they could buy for \$2.500 (Johnson et al., 2008:55). Nano with this price as the world’s cheapest car is a novelty allowing hundreds of millions of people who are currently unable to buy cars in the developing countries to buy it (Fisk, 2008:162). In order to make the expected profit from a product sold in this range of price, production and distribution processes must be reestablished (Tan, 2008:61): Instead of manufacturing cars in a classical factory and distributing them to dealers, Tata developed a new model where the cars are manufactured in pieces in factories and where these pieces are shipped to dealers, and, based on the sales, installation and after sale services are performed.

V. CONCLUSION

Business model is the combination of key resources and processes creating value for customers and enterprises in harmony. Every successful enterprise has a successful business model. However, there is not any everlasting business model. With developing technology to meet increasing customer demands, enterprises are urged to change their business models. Business model innovation is the combination of key resources and processes different than competitors’ to create value for the enterprise and its customers against the commodification of goods and services. It is apparent that enterprises engaged in business model innovation are more successful than enterprises engaged in product and process innovation.

Entering into a new market, emergence of a new disruptive technology, economic stagnation and crisis periods characterize hard conditions for enterprises to re-evaluate their business models. Studies show that innovative businesses are the ones that prosper in these difficult conditions. Therefore, crisis

periods can be transformed into a competitive advantage with the business model innovation. However, it is observed that the existing business models of enterprises are mostly unchangeable because unless intensified competition conditions do not compel, enterprises do not change the traditional processes. As a result of this, companies enter the market late and large enterprises are forced to quit against local businesses. They also miss great opportunities upon not considering poor as a target population or implementing well-known business strategies in poor markets. Since business model innovation ensures the current work to be done in a better way and resolves a problem that has never addressed before with a new product or process innovation, or addresses to a customer segment that has not previously addressed before, it is the best and valid way to profit, in addition to elude from the difficult economic conditions like crisis and recession periods and to grow the market share.

One of the important indicators to determine whether a business model is successful is the profit obtained. Profits are important not only for their own sake but also because they tell you whether your model is working (Magretta, 2002:90, Johnson et al., 2008:59). Profit is obtained as a result of producing value for the customer and getting a customer reward in return for this. Profit of enterprise from new business is a powerful symbol indicating the success of new business (Govindarajan and Trimble, 2005:65).

While new technologies keep low operating costs they provide the ability to offer quality products and services to enterprises and as a result of this, they allow enterprises to make profits. Therefore, use of new technology is extremely important for the success of this business. It is observed that use of technology in successful business models that are at the bottom of the pyramid as well is of utmost importance.

The CEOs personally should manage the crisis themselves and the decisions must be taken quickly right after determining the priorities. A chosen company spokesman should continuously inform the customers, owners, employees and social environment of the company. The subject matter is that how the public perceive the crisis should be taken into consideration. Evaluation of the crisis based on public's point of view will lead the company to move in line with public expectations. This is of great importance for the protection of the company's reputation and credibility in the long term.

It may not be necessary to create a new business model everytime for a new business. Moreover, enterprises should not thoughtlessly get engaged in business model innovation. Enterprises should maintain their existing business models if, by using most of the key resources and processes with profit formula, they may generate a new customer value suggestion by the same core criteria, rules and norms presently used. In this case, companies can defeat their competitors without making fundamental changes in their business models. It is a waste of money and time to create a new model that is new only to company and not focused on changing rules in the market or in the sector. What is important here is whether the yield of opportunities is worth to the effort or not. It is mostly

regarded that business model change can be seen as suitable when there is an opportunity to address through disruptive innovation (as in the case Tata's Nano car) to a customer segment previously not been addressed, when there is an opportunity to exploit a new technology with a new business model (Apple iPod/iTunes as in the case), when solution of a problem does not exist in the market, but it is essential to find out (as in the case of FedEx), when it is necessary to remove cheap and poor quality market disruptives (If Nano becomes successful, other car manufacturers will face a threat) and replace them (Johnson et al., 2008:57).

REFERENCES

- ANTHONY, S.D., EYRING, M. and GIBSON, L. (2006), "Mapping Your Innovation Strategy", *Harvard Business Review*, 84(5), 104-113.
- ALTUN, S. (2008), *Turks Caught Success by Innovation*, Istanbul: MediaCat.
- ATES, M.R. (2006), *Company Doctor 222 Critical Questions*, Istanbul: Hayat.
- ATES, M.R. (2007), *Innovation Saves Lives*, Istanbul: DoganKitap.
- ATES, M.R. (2008), "Company Doctor", *Capital*, 2008(10), 60-61.
- AUGUSTINE, N.R. (1995), "Managing the Crisis You Tried to Prevent", *Harvard Business Review*, 73(6), 147-158.
- BAYIKSEL, S.O. (2008), "When should Business Model be changed?", *Capital*, 2008(7), 202-206.
- BEER, M. and NOHRIA, N. (2000), "Cracking the code of change", *Harvard Business Review*, 78(3), 133-141.
- BHATTARCHARYA, A.K. and MICHAEL, D.C. (2008), "How Local Companies Keep Multinationals at Bay", *Harvard Business Review*, 86(3), 84-95.
- BOWER, J.L. and CHRISTENSEN, C.M. (1995), "Disruptive Technologies: Catching the Wave", *Harvard Business Review*, 73(1), 43-53.
- BUYUK, S.S. (2011), "Are Organization's Objectives Change?", *Capital*, 2011(9), 80-88.
- CHAKRAVORTI, B. (2010), "Finding Competitive Advantage in Adversity", *Harvard Business Review*, 88(11), 102-108.
- CIRIK, E. (2008), "Those who modify business model prolong the life", *Capital*, 2008(4), 118-124.
- COLLINS, J. (1999), "Turning Goals into Results: The Power of Catalytic Mechanism", *Harvard Business Review*, 77(4), 70-82.
- DEMIREL, H. (2011), "How have I succeeded?", *Capital*, 2011(9), 76-77.
- FISK, P. (2008), *A customer geniusity: To be a customer centered enterprise*, Translator: Aytul Ozer, Istanbul: MediaCat.
- FISK, P. (2010), *People, Planet, Profit*, Translator: Evren Yildirim, Istanbul: MediaCat.
- FOX, J. (2010), "What do notorious rivals do in difficult times?", *Capital*, 2010(11), 170.
- GENC, N. (2004), *Management and Organization*, Istanbul: Seckin.
- GOVINDARAJAN, V. and TRIMBLE C. (2005), "Building Breakthrough Business within Established Organizations", *Harvard Business Review*, 83(5), 58-68.
- GOZUTOK, N. (2009), "Business Model Export is booming", *Capital*, 2009(12), 262-270.
- GULATI, R., NOHRIA, N. and WOHLGEZOGEN, F. (2010), "Roaring out of Recession", *Harvard Business Review*, 88(3), 62-69.
- IZGOREN, A.S. (2009), *MOKS*, 5thed., Ankara: Elma Yayınevi.
- JOHNSON, M.W., CHRISTENSEN, C.M. and KAGERMANN, H. (2008), "Reinventing Your Business Model", *Harvard Business Review*, 86(12), 50-59.
- KIM, W.C. and MAUBORGNE R. (2005), *Blue Ocean Strategy*, Massachusetts: Boston: Harvard Business School Press.
- LINDGARDT, Z., REEVES, M., STALK, G. and DEIMLER, M.S. (2009), "Business Model Innovation: When the Game Gets Tough, Change the Game", <http://www.bcg.com/documents/file36456.pdf> (03/01/2011).

- MACIARIELLO, J.A. (2005), *The Daily Drucker*, Translator: Murat Cetinbakis, Istanbul: MESS.
- MAGRETTA, J. (2002), "Why Business Models Matter?", *Harvard Business Review*, 80(5), 86-92.
- MCGRATH, R.G. and MACMILLAN, I.C. (1995), "Discovery Driven Planning", *Harvard Business Review*, 73(4), 44-54.
- MEYER, T.A. (2010), *Innovate! How great companies get started in terrible times*, New Jersey: John Wiley&Sons.
- ORNEK, A.Ş. and AYDIN, S. (2008), *Crise and Stress Management*, Ankara: Detay.
- OZGENC, A. (2008), "Overcoming Economic Challenges through Innovation", *Strategy&Innovation*, 2008(8), 34.
- PAINE, L.S. (1994), "Managing for Organizational Integrity", *Harvard Business Review*, 72(2), 106-117.
- PRAHALAD, C.K. and HAMMOND, A. (2002), "Serving the World's Poor, Profitably", *Harvard Business Review*, Reprint R0209C, 4-11.
- PRAHALAD, C.K. (2008), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Translator: Serpil Demirci, Istanbul: Sistem.
- RIES, A. and RIES, L. (2010), *War in the Boardroom*, Translator: Asli Kalem Bakkal, Istanbul: Mediacat.
- ROTHMAN, H. (2007), *50 Companies That Changed the World*, Translator: Nursan Ustuntas, Istanbul: Neden.
- SIMSEK, M.S. (2002), *Management and Organization*, 7th ed., Konya: Günay.
- SMITH, N.C., THOMAS, R.J. and QUELCH, J.A. (1996), "A Strategic Approach to Managing Product Recalls", *Harvard Business Review*, 74(5), 102-112.
- SUTTON, R.I. (2006), *Weird ideas that work*, Translator: Handan Balkara, Istanbul: Boyner.
- TAN, B. (2008), "Tata Nano: Process Innovation and Democratization of Movement", *Capital*, 2008(2), 61.
- TICHY, N.M. and Bennis, W.G. (2011), *Judgment*, 2nd ed., Translator: Asli Karasuil Ermis, Istanbul: Marti.
- YAVUZ, H. (2009), "Development strategies, even during a crisis", *Capital*, 2009(1), 96-99.
- YILMAZ, A. (2010), "Models of Innovation Definition", <http://www.yenilesim.org> (14.01.2010).
- YOUNG, J.S. and Simon, W.L. (2009), *Steve Jobs*, Translator: Selim Yeniceri, Istanbul: Yakamoz.
- ZOOK, C. (2007), "Finding Your Next Core Business", *Harvard Business Review*, 85(4), 66-75.

Karapara Aklama Aracı Olarak Yeni Bir Mali Suç: Siber-Aklama

Doç. Dr. Mustafa MİYNAT

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

Araş. Gör. Selim DURAMAZ

Celal Bayar Üniversitesi, UBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, MANİSA

ÖZET

Günümüzde bankalar ve diğer finansal kuruluşlar, karaparanın aklanmasında aracı olarak kullanılan kurumların başında gelmektedir. Teknolojinin gelişmesi bu kurumlar açısından bazı risk unsurlarını da arttırmıştır. Bu risklerden bir tanesi de banka ve diğer kurumların, operasyonel işlemlerinin yoğunluğu arasında online suçlarla da sıkça karşılaşır hâle gelmesidir.

Bu çalışmanın amacı, bilişim teknolojilerinin kötüye kullanılması sonucu ortaya çıkan aklama suçuna karşı bankaların alması gereken önlemlerin belirlenmesidir. Ayrıca bu çalışmada siber suçlarla aklama suçunun bir araya gelmesinin etkileri açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Karapara, Siber-aklama, Bankalar.

JEL Sınıflaması: G21, H87

New Financial Crime As A Black Money Laundering Tool: Cyber-Laundering

ABSTRACT

Today, banks and other financial institutions are one of at the most institutions which are using as an intermediary on black money laundering. Developments in technology have increased some risk factors for financial institutions too. One of these risks is online crime is becoming a more frequent encounters for banks and financial institutions while they are busy with operational processes.

The purpose of this study is to identify the points that banks have to prevent the crime of money laundering which results from the misuse of information technologies. Further it was tried to explore the effects of cyber crime and money laundering together.

Key Words: Black Money, Cyber-laundering, Banks.

JEL Classification: G21, H87

GİRİŞ

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte günümüzde teknolojik suç kavramı ortaya çıkmış, bazı yeni suç unsurları oluşmuştur. Bunlardan bir tanesi de günümüzde geleneksel suçlardan farklı olarak bilişim sektörlerinin kullanılmasıyla ortaya çıkan siber-aklama suçudur. İnternet ortamı ile sınır tanınmadan ve daha hızlı bir şekilde aklama işlemlerinin gerçekleştirilmesi, aklayıcıları bu suça daha da fazla yönlendirmiştir.

Küreselleşmeyle birlikte iletişim teknolojilerindeki artış aklama suçuna da global bir nitelik kazandırmıştır. Etkileri ülkeden ülkeye kolayca yayılabilen aklama suçu sonucu ortaya çıkan olumsuzluklardan ülkeler ve ekonomileri büyük zararlar görmektedir.

Karapara aklama yöntemi olarak günümüzde ortaya çıkan ve son dönemlerde sıkça karşılaşılan bilişim teknolojileri aracılığıyla aklama suçu ve etkilerini ele almayı amaçlayan çalışmada, öncelikle aklama suçunun tarihine, aşamalarına ve yöntemlerine kısaca değinilmektedir. Devamında ise aklama suçunun rakamsal boyutu ve bu suçla uluslararası anlamda mücadele için oluşturulan Mali Eylem Görev Grubu (Financial Action Task Force-FATF) ve önerileri irdelenmektedir. Tüm bunlar kapsamında da siber-aklama suçunun ne olduğu, günümüzdeki varlığı, bu suça yönelik ne gibi önlemler alınması gerektiği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

I. KARAPARA AKLAMA SUÇU ve TARİHİ

İnsanlar arasında bir araştırma yapıldığında, aklama ile ilgili birçok insanın fikir sahibi olmadığı görülmektedir. Aklama, gasp-soygun gibi insanlara fiziki saldırı sonucu ortaya çıkan bir suç değildir. Biraz da bu nedenle, insanlar bu suçla ilgili yeteri kadar bilgiye sahip değildir. Diğer suçlarda olduğu gibi, insanların o suç ile ilgili fikir sahibi olmadığı suçlarla da devlet mücadele eder. Dolayısıyla da bu durum aklamayı görünmez bir suç haline getirerek suçun ortaya çıkarılmasını zorlaştırıyor (International Money Laundering Information Bureau, 2012).

Karaparanın aklanması eylemi; suç işlenmesi neticesinde elde edilen menfaatlerin ve maddi değerlerin illegal kaynaklarını ve elde edilmiş şekillerini gizlemek ve yasal yolla elde kazanıldıkları izlenimini vermek amacıyla çeşitli yöntemler kullanılarak finansal sistemin içine dâhil edilmesi olarak tanımlanabilir (Gökbunar, 2010:118). Bu gibi işlemlerin nedeni; devletin el koyma, müsadere, vergilendirme veya servete dönük cezalar yolu ile haksız edinilen kazançlar için tedbir alma imkânlarından kaçınma arzusudur (Hypo Invest Bank AG, 2007:25). Yani burada yapılmaya çalışılan asıl eylem parayı yasal sistemde mümkün olduğunca çok hareket ettirerek kanun uygulayıcı birimlerin paranın izini bulmalarını engellemektir.

Uyuşturucu kaçakçılığı, organize suçlar, terör, silah kaçakçılığı, çocuk kaçırma ve çeşitli finansal suçlara karışmış kişiler genellikle bu gibi yasadışı kaynakların gelirlerini gizleme çabasındadır. Böylelikle elde ettikleri gelirleri, yasal kaynaklardan elde ettiğini göstermeye çalışarak kendilerini suçun içine dâhil etmeden kişi ve kuruluşlarca kaynakların kolayca kullanılabilinmesini amaçlarlar (Murphy, 2000:695).

Para aklama terimi deyiminin ilk kez Amerika Birleşik Devletleri'(ABD) nde çamaşırhane sahibi olan bir mafyadan ortaya çıktığı bilinmektedir. Mafya üyesi olan gangsterler, gasp, fuhuş, kumar, içki yoluyla büyük miktarlarda nakit elde etmekteydi. Dolayısıyla bu yasadışı yollardan elde edilen gelirler için yasal bir kaynak gösterme ihtiyacı doğmuştur (Steel, 2012a).

Aklayıcıların, yasal kaynak göstermek için yapmaları gerekenlerden biri legal bir şirketi satın almaları ve elde ettikleri yasa dışı kazançları, yasal görünümlü şirketlerinden elde ettiği kazançlarla karıştırmaları etmeleridir. Çamaşırhaneler, aklama için biçilmiş kaftan olup, sürekli nakit paranın döndüğü bir iş idi. Önceleri kuşku uyandırmayan bu durum Al Capone gibi çamaşırhaneleri

satın alanlara aklama açısından avantaj getiriyordu. Al Capone, 1931'de vergi kaçakçılığından dava edilip, mahkum edilmiştir. Tutukluluğunun nedeni vergi kaçakçılığı ile beraber elde ettiği yasadışı gelirleri olmuştur. Tutukluluğunun ana nedeni vergi kaçakçılığı gibi gözükse de tutukluluğunun arkasındaki ana neden aklama suçu olmuştur (Steel, 2012a). Dolayısıyla karapara ve karapara aklama hem terimsel anlamda, hem de bir suç olarak Al Capone'un çamaşırhanelerde işlediği suçlardan günümüzde kadar ulaşan bir kavram olduğu ifade edilebilir.

Bu gibi yer altı suç yapılanmalarının amaçları farklı olsa da kullandıkları araçlar birbirinin aynıdır. Nihai amaç insan kaçakçılığı, uyuşturucu, dolandırıcılık gibi suçları işleyerek gelir temin edebilmektir (Gunaratna, 2006:67 aktaran Gökbunar vd, 2010:66).

II. KARAPARA AKLAMANIN AŞAMALARI ve YÖNTEMLERİ

FATF, aklamayı 3 aşamalı bir süreç olarak tanımlamıştır. Kaynakların finansal sisteme yerleştirme aşaması (Placement), kaynakların orijini gizleyerek ayırıştırma aşaması (Layendering), kaynakların legal ekonomi içine entegre edilerek bütünleştirme aşaması (Integration) (Levi, 2002:183).

Bu aşamalar kirli bir çamaşırın makinede yıkanmasına benzetilerek açıklanmaya çalışılırsa, ilk aşama çamaşırın makineye atılması-Yerleştirme aşaması, ikinci aşama çamaşırın makinede yıkanması- Ayırıştırma aşaması ve en son aşamada ise çamaşırın temizlenmiş halde makineden çıkarılmasıdır-Bütünleştirme aşamasıdır.

(i) *Yerleştirme Aşaması*: Bu aşama, aklama sürecinin başlangıcının ilk aşamasıdır. Karapara aklama; genellikle yasadışı kaynaklardan elde edilen büyük meblağlı paraların yoğun olduğu bir işittir. Bu aşamada para yurtdışına kaçırılır veya finansal sistemin içine yerleştirilir. Burada aklayıcıların amacı aklanan parayı elde edildiği yerden uzaklaştırarak yetkililerin denetiminden kaçırmak ve parayı nakit formundan uzaklaştırarak seyahat çeki posta havalesi gibi formlara dönüştürmektir (Steel, 2012b).

(ii) *Ayırıştırma Aşaması*: Aklama sürecinin ikinci aşaması ayırıştırma aşamasıdır. Burada gelirlerin yasadışı kaynağından karmaşık birtakım işlemlerle ayrılması ve denetim birimlerinden saklanması söz konusudur. Bu aşamada para bir hesaptan diğerine, bir bankadan başka bir bankaya veya bir ülkeden başka bir ülkeye şeklindeki kombinasyonlarla transfer edilir. Aklayıcılar bu işlemler için genellikle bilgiye erişme zorluğu ve işlemi yapanın gizlenmesi nedeniyle off-shore merkezleri kullanırlar (Schroeder, 2001:2).

(iii) *Bütünleştirme Aşaması*: Bu aşamada aklanan para normal bir finansal veya ticari bir işlemde elde edilmiş izlenimi verilerek illegal kaynağından uzaklaştırılır. Bütünleştirme aşamasının yaygın yöntemlerinden biri sahte faturalar düzenlenerek bir malın bir ülkedeki firmadan diğer bir ülkedeki firmaya satılmasıdır (Schroeder, 2001:3).

Karapara aklama yöntemleri açısından ise belirli bir sayı vermek mümkün değildir. Aklama yöntemleri bir ülkeden diğerine ve finansal sistemlerde kullanılan araçların çeşitliliğine bağlı olarak değiştirilebilmektedir. Bu anlamda günümüzde en çok kullanılan ve mücadele eden birimlerin en çok karşılaştığı

aklama yöntemleri şu şekilde belirtilebilir: Fonların fiziken yurtdışına kaçırılması, off-shore merkezleri, hayali şirketler, kumarhane ve gazinolar, alternatif havale sistemleri (Çelik vd., 2000:83-84).

III. DÜNYADA KARAPARA AKLAMANIN BOYUTU

Karapara aklama önemli bir suç olup, toplumu hem ekonomik hem de sosyal anlamda istikrarsızlaştırmaktadır. Karapara aklayıcılar sürekli ve başarılı bir şekilde suç gelirlerini aklama hedeflerine yönelik olarak, finansal sistemin sağlamlığına ve devlet yapısına zarar vererek ekonomik sistemi suç gelirlerini aklamada kendilerine araç edinirler. Hatta rüşvet yoluyla legal yapıları manipüle ederek, kendi çıkarlarına hizmet etmeleri için kuralları esnetme yoluna gitmektedirler. Bu nedenle zayıf politik ve ekonomik toplumlar güçlü ülkelere göre, manipülasyonlar için daha uygundur (Muller, 2007:135).

21'inci yüzyılda ya da daha önceki dönemlerde finansal merkezlerden ne kadar para geçtiğini ve aklanan paranın ne kadar olduğunu söylemek imkân dâhilinde değildir. Dolayısıyla dünyada aklanan karapara miktarı ile ilgili rakamlar sadece tahminlere dayanmaktadır. FATF'ın 1996 tahminlerine göre 590 milyar-1,5 trilyon dolar arasında rakam aklanmaktadır. Bu rakam da dünya ekonomik çıktısının yüzde 2'si ile yüzde 5'i arasında bir rakama denk gelmektedir. Ancak belirtildiği gibi bunlar sadece tahmine dayalı rakamlardır. Tüm bunlarla birlikte aklamanın finansal sistem için büyük bir sorun teşkil ettiği açıktır (Morris, 2001:16).

Yine 1998 Haziran'da US. Department States, aklamanın yapısının gizli olmasından dolayı, uluslararası piyasalarda dolaşmakta olan aklanan paranın miktarının toplam miktarını tahmin etmenin zor olduğunu beyan etmiştir. Karapara konusunda tahmin için yürütülen analitik tekniklerin çoğu yeterli olmadığını belirterek, kesin olmamakla beraber tahmini aklanan rakamın, dünya çapında 300-500 milyar dolar arasında olduğunu açıklamıştır (Murphy, 2000:695).

Federal yetkililer ise dünyada her yıl 300 milyar dolar karaparanın aklandığını tahmin etmektedir. Yine bu rakamın 40-80 milyar dolarının ABD'deki uyuşturucu gelirlerinden meydana geldiğini belirterek tüm bu ve diğer tahminlerin, tecrübeler, matematiksel değerler ve önsözlerin bir karışımı olarak ortaya atılan değerlerden meydana gelmiş olduğunu, aklanan karaparanın ne kadar olduğu gerçek anlamda bilinemediğini belirtmişlerdir (U.S. Congress, Office of Technology Assessment, 1995:2-3).

Günümüze doğru gelindiğinde ise Birleşmiş Milletler Uyuşturucu ve Suç ile Mücadele Ofisi (United Nations Office on Drug and Crime UNODC)'nin Ekim 2011'deki raporunda yer alan bilgilere göre, tahminlerdeki farklılıklar olmasına rağmen dünyadaki toplam suç gelirin 2009'da 2,1 trilyon dolara dolaylarında olduğu ve bunun da dünyadaki toplam üretimin yüzde 3,6'sına yakın olduğu açıklanmıştır. Bu tutardan aklanan paranın da 1,6 trilyon dolar olduğu, bunun da dünyadaki toplam üretimin yüzde 2,7'sine denk geldiği belirtilerek, geniş bir görüş birliği ile dünyada aklanan toplam tutarın dünyadaki toplam

üretimin yüzde 2 ile yüzde 5'i arasında değiştiği ifade edilmektedir (UNODC, 2011:9).

IV. KARAPARA İLE MÜCADELEDE ULUSLARARASI BİR GÜÇ: FATF

Zayıf finansal düzenleyici sistemler, yürütme gücündeki eksiklikler, yolsuzluk gibi temel faktörler ile uluslararası uyuşturucu trafiği ve diğer kriminal organizasyonlar aklayıcılar için yasadışı gelirlerin aklanmasını daha da cazip hale getirmektedir. Yine bu olumsuz faktörler, dışlanan ülkeler (off shore ülkeleri gibi) ve faaliyetlerini finanse eden terörist grupların, uluslararası yaptırımlardan kaçmasına, teknolojileri ve eklerini elde ederek büyük bir yıkım yapmalarını sağlamaktadır (Murphy, 2000:695).

Parayı aklamamanın en ideâl yolu parayı finansal sistem içerisine yönelmektir. Dünya çapındaki farklılıklar ve teknoloji, paranın farklı hesaplar ve farklı ülkeler arasında dolaşımını kolaylaştırmış, paranın ilk kaynağını tespit etmeyi zor hale getirmiştir (Gill ve Taylor, 2004:582). Ekonomik ve finansal anlamdaki küreselleşme de, aklamayı daha da kolay hale getirmiştir. Dünya çapında dönen yüksek meblağlardaki legal paranın arasında kirli para daha da az göze çarpacaktır. Yine finansal şirketlerin küreselleşmesi sonucunda düzenlemenin yoğun olduğu bir sistemden, yasal düzenlemenin daha az olduğu bir sisteme kolayca aktarılabilir (Morris, 2001:16). Sistem içerisindeki tüm bu farklılık ve eksiklikler bu alanda ortak bir uluslararası otoritenin varlığını gerektirmiştir.

1980'lerin başlarında ülkeler, uluslararası arenada karapara ile mücadele için yavaş yavaş önlemler geliştirmeye başlamışlardır. Tüm bunların çerçevesinde, G7 ülkeleri 1987 zirvesinde, aklamamanın büyük tehdidinin farkında olarak, karapara aklayan organizasyonların ve bireylerin finansal sistemi gittikçe artan bir şekilde kötüye kullanmasıyla mücadele etmek için uluslararası bir eylem planına ihtiyaç duyulduğunu belirtmiştir. Bu nedenle FATF kurumu, uluslararası bir kuruluş sıfatıyla aklamayla mücadelede dünya çapında standartları oluşturmak amacıyla faaliyete geçirilmiştir (Muller, 2007:135).

Uluslararası düzeyde OECD de, FATF'ın kurulmasına öncülük etmiş ve bu kurumun karaparanın aklanması ile mücadeleye karşı önlemlerin alınmasında faâl olmasını sağlamıştır. FATF organizasyonu sadece aklama tehdidine karşı önleyici tedbirleri almakta değil, aynı zamanda sürekli bir şekilde ülkelerin yasalarındaki düzenlemelerini nasıl yapacaklarına yönelik somut önerileri de geliştirmektedir. Bu durum, bazı uluslararası kurum ve kuruluşların harekete geçirilmesi amacıyla olmuş; bazı ülkeler de bu durumdan esinlenip bu suçla yönelik özel yasalar çıkarmışlardır (Okogbule, 2007:156).

FATF, Nisan 1990'da ulusal yasal sistemleri geliştirmek ve finansal sektördeki rolünü arttırmak, aklamayla mücadeleye karşı işbirliğini kuvvetlendirmek amacıyla ülkelere yönelik 40 adet öneri yayınlamıştır. Bu öneriler 1996 ve 2003'te aklama teknikleri ve trenlerindeki değişiklikleri yansıtmak amacıyla güncellenmiştir. Özellikle 2003'te güncellenen öneriler

öncekilere göre daha da detaylı olmuş, müşterinin tanınması, şüpheli işlemlerin tespiti gibi bazı önlemler daha da yoğunlaştırılmıştır (UNODC, 2012).

FATF tarafından aklama ile mücadele kapsamında 40 öneri oluşturulurken sadece aklama fiilinin suç haline getirilmesini yeterli görmemiş, bunun yanında, ilave olarak birçok önleyici tedbirin de uygulanması gerekliliğini ortaya koymuştur. FATF'ın 40 önerisi üç temel noktada yoğunlaşmıştır (Aykın, 2007:36):

- Ülkelerin yasal sistemlerinin karapara aklama ile mücadele alanında daha güçlü hâle gelmesi,
- Mali sistemin aklama ile mücadele konusundaki daha etkin olması,
- Uluslararası işbirliğinin geliştirilmesi ve aynı zamanda güçlendirilmesi.

Geçen yıllarda bankacılık sektörü ve diğer finansal kurumlar açısından karaparanın aklanmasının önüne geçilmesi ve kontrolünde önemli gelişmeler kaydedilse de terörün finansmanı amacıyla yasadışı yollardan elde edilen kâr ve fonların aklanmasının önlenmesinde yetersiz kalmıştır (Office of the Comptroller of the Currency, 2002:2). Amerika'da meydana gelen 11 Eylül 2001 olayları öncesinde terörizmin finansmanı konusu ve detayları FATF'ın gündeminde bulunmazken (Johnson ve Holub, 2003:251), 11 Eylül terör saldırısının ardından misyonu sadece aklama ile mücadeleye yönelik önlemler geliştirmek şeklinde kurum, terörün finansmanı ile mücadeleyi de kapsayacak şekilde görev alanını genişletmiştir. FATF Genel Kurulu, Ekim 2001'de olağanüstü toplanarak; aklamanın önlenmesine ilişkin önlemler öngören 40 önerisine, tüm ülkelerin kabul edip uygulamalarını istediği terörün finansmanı ile mücadeleye yönelik 8 özel önerisini ilave etmiştir. Daha sonra 22 Ekim 2004 tarihli Genel Kurulu'nda ise dokuzuncu özel öneriyi kabul etmiştir (Oral ve Koç, 2010:204).

FATF'ın başarısı küçümsenecek düzeyde kalmamış, günümüzde FATF önerileri tüm ülkeler tarafından kabul edilmektedir. FATF'ın politika sistemi, ülkelere aklama suçunu kökünden halletme yolunda süreklilik ve kalıcılık sağlamaktadır (Gill ve Taylor, 2004:584).

V. YENİ BİR AKLAMA METODU: SİBER-AKLAMA

Siber suç, bilişim teknolojilerinin gelişmesi ile ortaya çıkan veya bilişim teknolojilerinin kullanılması ile işlenen suçları ifade eden bir kavramdır. Siber suçun karapara aklama ile ilişkisine bakıldığında, bu suç aklama ile iki açıdan birbiriyle ilişkilidir. Birincisi, siber suçlar, bazı diğer nedenlerin bulunmasına rağmen genel olarak ekonomik sonucu nedeniyle işlenen suçlardır. Dolayısıyla siber suçların önemli bir kısmı aklama suçunun öncül suçu niteliğindedir. Bir diğer neden ise, siber âlemin aklama suçunun işlenmesi için müşterinin tanınmasını zorlaştıran, finans kesiminin şüphesini çekmeden işlem yapmayı sağlayan önemli imkânlar sunmasıdır (Aykın, 2012).

İnternet bankacılığı finansal kurumları yeni risklerle yüz yüze getirmiş, dolandırıcılık ve aklamada yeni teknikleri de beraberinde sunmuştur. Zira internet

kullanımının artması sonucu düzenleme altına alınamayan bazı durumların varlığı söz konusu olmuştur (Office of National Drug and Money Laundering Control Policy, 2002:15).

Günümüzde internet aracılığıyla modern yöntemler ile global ödeme ağları kullanılabilir. Dolayısıyla elektronik fon transferi gibi yeni ödeme araçları da global bir sonuç olarak günümüzde kendisine yer edinmiştir. Bu gibi yeni ödeme araçları geleneksel işlemlerden farklı olarak olumsuz anlamda yeni metotları da beraberinde sürece dâhil etmiştir. Dolayısıyla teknoloji ve internet aracılığıyla para aklama ve terörizmin finansmanı gibi suçlarda bu sistemleri kullanan karapara aklayıcılar, yüksek miktarda işlem yapabilmekte ayrıca da yine hızlı bir şekilde de para miktarlarını istedikleri şekilde ayarlayabilmektedir (Kobor, 2007:14).

FATF'ın 2000-2001 raporundan önceki raporunda online bankacılık konusunda her biri ulusal uzman delegasyonlardan oluşan çoğu uzman, internetin aklama yönünden güvenlik açığı olduğu yönünde ciddi endişeleri olduğunu belirtmişlerdir. İnternet aracılığıyla aklama ile ilgili çoğu zaman somut göstergeler bulunmadığından, tamamen pratik çözümler de geliştirilememiştir. Bu nedenle FATF, 12.raporunda online bankacılık konusunu ve internet üzerinden kumar oynamayı içeren konular dâhil web tabanlı aklamanın büyümesini ele almıştır (FATF, 2001:2).

Elektronik kaynaklı transferler ile kişi ve kurumlar, elektronik bankacılığı kullanarak veya genellikle faks ya da farklı yöntemlerle (daha önceki zamanlarda) bankalardaki hesaplarını izleyebilir, işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Aklama suçunu işleyenler bu hesaplara ve hesaplardan yapılan transferler ile aklama suçunu işler ve bu durum aklama sürecinin tüm aşamalarında devam eder. Ancak bu transferler özellikle ayırıştırma aşamasında sıkça kullanılır. Kaynaklar fonun kaynağını daha da karmaşık hale getirmek için farklı bankalara, farklı emirlerle transfer edilebilmektedir. Ya da büyük miktardaki bir meblağın çok sayıda kişiye dağıtılıp işlemlerin gerçekleştirilmesi (şirinler yöntemi) yoluyla farklı hesaplara dağıtılmaktadır. Bu yöntem de genellikle off-shore merkezlerde uygulanmaktadır (Reuter ve Truman, 2004:30). Zira, 1979'da off shore merkezi sadece 75 civarında olmasına karşın, 2005'te bu rakamın 3000'den fazla olması (Fabre, 2005:1) karapara miktarının gün geçtikçe arttığının göstergesidir.

Bankaların ve diğer finansal kurumların sunduğu birer hizmet olarak internet ödeme sistemleri ile birçok işlem gerçekleştirilebilir. En basit anlamda internet aracılığıyla hesabınızı kontrol edebilir ve bankadan bağımsız olarak işlemlerinizi gerçekleştirebilirsiniz. İnternet Ödeme Sistemleri 3 bölüme ayrılır (FATF, 2010:16-17):

- Online bankacılık: Bankalar, müşterilerine geleneksel bankacılık hizmetlerinden oluşan ürünleri online olarak sunar.
- Ön ödemeli internet ödeme hizmeti: Bu hizmet kapsamında firmalar, müşterilerine sanal, ön ödemeli hesap gibi işlemlerle internet üzerinden alışveriş yapabilmelerini sağlar.

- Dijital nakit değerler: Müşteriler, dijital ortamdaki nakit değeri satın alabilir, aynı elindeki gibi başka bir nakit değerle takas edebilir veya gerçek nakdi değerle değiştirebilir.

2000’li yılların başında online bankacılık hizmetleri ve diğer internet hizmetlerini sunan finans kurumlarının sayısı da artmaya devam etmiştir. Neredeyse tüm FATF üyeleri internet üzerinden finansal hizmetleri ulaşılabilir kılmıştır; hizmetlerin sayısı da kamuoyunca elektronik ödeme sistemlerinin kabulü ve kullanımı ile birlikte gün geçtikçe artmaktadır. Ancak bu durum bir ülkeden diğerine farklılık gösterebilmektedir. Örneğin, Çin’de ve Hong Kong’ta bankalar internet bankacılığı hizmetini sunmasına rağmen halk, nakit ödemeler sistemine standart olarak devam etmekte, finansal kurumlarla doğrudan bağlantı kurarak veya automatic teller machines (ATM)’ler ile işlemlerini gerçekleştirmektedir. Diğer yandan Finlandiya’ya bakıldığında ise nüfusun neredeyse yarısı interneti kullanmakta ve ödeme emirleri bankalara elektronik olarak (% 85 oranında) iletilmektedir (FATF, 2001:2).

ABD’de sayıları 15-20 civarında olan ve “para merkezi”, “dünya çapında banka” olarak adlandırılan bazı bankalar global olarak yönetilmektedir. Uluslararası ağ transferlerinin çoğu ya ABD çıkışlı ya da ABD’ye transfer şeklindedir. Uluslararası çalışan bu bankaların transferleri, transfer emirlerinin New York’taki bulunan CHIPS’e (Uluslararası ödeme takas sistemi olup, ABD’deki para merkezi birliği olan New York merkezinden yönetilir.) ulaşmasıyla gerçekleşir. Citibank, Chase Manhattan Bank, Chemical Bank, Bank of New York, Marine Midland, Bankers Trust, Chemical Bank, Morgan Guaranty Trust, US. Trust Company CHIPS’e üye bankalardır. Bu bankaların hacimlerine bakıldığında sadece Citibank’ta ortalama bir iş gününde 80 bin işlem (yaklaşık 500 milyar dolarlık) ağ üzerinden gerçekleşir. Yine Chase Manhattan’ın ağ transfer işlemleri yaklaşık 65 bin işlem ve 400 milyar dolar civarındadır. Transferleri gerçekleştiren göndericilerin çoğu diğer bankalar ya da finansal nitelikli olmayan kuruluşlardır. Göndericilerin pek azı gerçek kişilerden oluşmaktadır (U.S. Congress, Office of Technology Assessment, 1995:23).

Dolayısıyla ağ üzerinden transferlerde en azından temel 4 unsur teknolojik olarak analiz edilmelidir. Bunlar (U.S. Congress, Office of Technology Assessment, 1995:51-52):

- Aklamanın önüne geçilmesinde bir adım daha ileri gidilebilmesi için ağ transferleri dikkatlice izlenmeli ve taranmalı,
- Yeni aklama profilleri belirlemek için, yapılan izlemeler ve taramalar boyunca bu ağ transferleri hakkında bilgi taraması ve araştırma yapılmalı,
- Aklama faaliyetinin çeşitlerini hızlı ve sağlam bir şekilde yaymak için bilgilerin finansal kurumlar ve diğer kurumlar arası paylaşımı sağlanmalı,
- Analiz edilebilen ve gözlemlenebilen veriler oluşturularak bu aklamaya yönelik datalar güncellenmelidir.

Yine bu önlemlerle paralellik göstermekle birlikte, FATF, siber-aklama suçu ile mücadele için birkaç önlemin birlikte alması gerektiğini belirtir. Bunlar (Schepp, 2001):

- İnternet hizmet sağlayıcılarının, abone bilgilerini doğru olarak tutmaları gerekir.
- Bağlantı dosyaları ve telefon numaraları erişilebilir olmalıdır.
- Verilen bilgilerin uluslar arası geçerliliği olmalıdır.

Tüm bu uygulamaların yanında, internet bankacılığı için finansal kurum, müşterinin bilgilerini doğrulamak ve bunun saptanması için de bazı prosedürler uygulanmalıdır. Müşterinin kimliği ve adresini teyit için yeterli bilgilere sahip olunması gerekmektedir. Bu bilgilerin doğruluğu gerçek müşteriler için olduğu kadar, internet müşterileri için de aynı destekleyici belgeler ile teyit edilmelidir. Yine finansal kurumlar, düzenli olarak, internetten açılan hesapları izlemelidir. Genel işlemler harici işlemler (legal olmayan) varsa ve bu durumdan şüphe duyuluyorsa bu işlemler araştırılmalıdır (ONDCP, 2002:15).

İnternet aracılığıyla aklamanın gerçekleştirilmesinde genellikle bankalardaki hesapların da burada konu olması, suçluların bankaları suçlarına alet etmesi, bazı durumlarda bankaların bu suçlarla bağlantılıymış gibi görünmesine neden olmaktadır. İnsanların gözünde ise bu durum bankaların bu tür müşterilerle ilişkilerini kesmeye niyetinin olmadığı ve engel olmaya da uğraşmadıkları şeklindedir. Diğer bir görüş de bankaların mevzuatları gerçekte katı olduğu ama bu tür olaylarda bankaların inisiyatif kullandığı ve katı kurallarını gevşettiği yönündedir (Bauer and Peter, 2003:69).

SONUÇ

Uluslararası anlamda ödeme işlemlerinde ortaya çıkan yeni teknolojiler karapara aklama suçunu daha da arttıran bir unsur olmuştur. Bilişim teknolojileri aracılığıyla aklanan para, diğer aklama suçlarına göre online olarak gerçekleşmesinden dolayı hem hızlı hem de büyük meblağlarda hareket ettirilebilmektedir. Dolayısıyla diğer aklama yöntemlerinde olduğu gibi siber-aklama suçu ile de uluslararası mücadelenin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Siber-aklama ile mücadele eden ve bu konuda raporlar yayınlayan FATF'in çalışmaları ülkelerce desteklenmeli ve uygulamaya geçirilmelidir.

Uluslararası mücadele ile birlikte ülkeler de yasalarını bu suça yönelik olarak geliştirmelidir. Her ülke yasasını teknolojik suçlarla uyumlu hale getirerek gerekli yaptırımları uygulamalıdır.

Bankalar, günlük işlem sayısı ve işlem tutarı olarak yoğun bir tempoda faaliyet göstermektedirler. Tüm bu işlerin arasında online suçlarla en çok karşılaşan kurumlar da yine bankalardır. Dolayısıyla daha çok bankalar aracılığıyla aklama yöntemi olarak ortaya çıkan siber-aklama ile mücadelede bankaların da üzerlerine düşen sorumluluklar söz konusudur. Bankaların sistemlerini hızlı ve güvenilir bir şekilde şekillendirmeleri, bilgi işlem programlarını ve mevzuatlarını bu suçun önlenmesine yönelik düzenlemeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- AYKIN, Hasan (2007), “Karaparanın Aklanmasıyla Mücadele Konusundaki Temel Uluslararası Metinler ve Oluşumlar”, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, Sayı: 25, 33-40.
- AYKIN, Hasan (2012); “Siber Suçlar ve Karapara Aklama Semineri”, [http://www.masak.gov.tr/media/portals/masak2/files/Siber suc ve money laundering aci_s_konusmasi.doc](http://www.masak.gov.tr/media/portals/masak2/files/Siber_suc_ve_money_laundering_aci_s_konusmasi.doc), (20/06/2012).
- BAUER, Hans Peter, PETER, Martin (2003), “Global Standards For Money Laundering Prevention”, *Journal of Financial Crime*, Vol: 10, No: 1, 69-72.
- ÇELİK, Kuntay, S. Işıl Koçağra, Kadir Güler (2000), *Karapara Aklama*, MASAK Yayın No:1, Ankara.
- FABRE, Guilhem (2005), “Prospering on Crime: Money Laundering and Financial Crisis”, *Lund University Centre for East and South-East Asian Studies Working Paper*, No: 9, Sweden.
- FATF (2010), *Money Laundering Using New Payment Methods*, FATF Report, Ekim.
- FATF (2001), *Report on Money Laundering Typologies 2000-2001*, Şubat 2001, <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/29/36/34038090.pdf>, (15/02/2012).
- GILL, Martin, TAYLOR, Geoff (2004), “Preventing Money Laundering or Obstructing Business?”, *British Journal of Criminology*, (2004), 44, 4 Nisan, 582-594.
- GUNARATNA, Rohan (2006), “The Terror Market: Networks and Enforcement in the West”, *Harvard International Review*, Vol: 26, No:4.
- GÖKBUNAR, Ali Rıza (2010), *Organize Suçlarla Mücadelede Yeni Silah: Vergi*, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara.
- GÖKBUNAR, Ramazan, Alparslan Uğur, M. Kemal Bostan (2010), “Terör Örgütleri”, Ed: Ramazan Gökbunar, Ali Rıza Gökbunar, Beta Yayınları, İstanbul, 2010.
- HYPO INVEST BANK AG (2007), *Karapara Aklama Şüphesi*, NWV Neuer Wissenschaftlicher Verlag, Viyana.
- INTERNATIONAL MONEY LAUNDERING INFORMATION BUREAU (2012), “Money Laundering - What Is Money Laundering?”, http://www.imlib.org/page2_wisml.html, (20/03/2012).
- JOHNSON, Jackie; HOLUB, Mark (2003); “Corporate Flight: ‘Moving’ Offshore to Avoid US Taxes”, *Journal of Financial Crime*, Vol: 10, No: 3, 246-254.
- KOBOR, Emery (2007), “Money Laundering Trends”, *United States Attorneys' Bulletin*, Volume: 55, Number: 5, September, 14-20.
- LEVI, Michael (2002), “Money Laundering and Its Regulation”, *American Academy of Political and Social Science*, Vol. 582, Cross-National Drug Policy, Haziran, 181-194.
- MORRIS, Nigel –Cotterill (2001); “Money Laundering”, *Foreign Policy*, No. 124, Mayıs-Haziran, 16-22.
- MULLER, Wouter H. (2007); “The Role of Foundations in International Anti-Money Laundering”, *Trusts & Trustees*, Vol. 13, No. 5, 135-143.
- MURPHY, Sean D. (2000), “Multilateral Listing of States as Money-Laundering Havens”, *The American Journal of International Law*, Vol: 94, No: 4, Ekim 2000, 695-696.
- OFFICE OF THE COMPTROLLER OF THE CURRENCY (2002), *Money Laundering: A Banker's Guide to Avoiding Problems*, Office of the Comptroller of the Currency, Washington, Aralık.
- OFFICE OF NATIONAL DRUG AND MONEY LAUNDERING CONTROL POLICY (ONDCP) (2002), *Money Laundering Guidelines For Institutions*, 9 Eylül.
- OKOGBULE, Nlerum S. (2007), “Combating Money Laundering in Nigeria: An Appraisal of the Money Laundering Prohibition Act 2004”, *Statute Law Review Published by Oxford University Press*, 28(2), doi:10.1093/slr/hmm005, 156-164.
- ORAL, Burcu Gediz ve Emre Koç (2010), “Terör Örgütleri”, Ed: Ramazan Gökbunar, Ali Rıza Gökbunar, Beta Yayınları, İstanbul, 2010.
- REUTER, Peter; TRUMAN, Edwin M.(2004), *Chasing Dirty Money: The Fight Against Money Laundering*, Institute for International Economics, ISBN 10: 0881323705.
- SCHEPP, David; “Money Laundering in Cyberspace”, 2 Şubat 2001, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/1149984.stm>, (10/05/2012).

- SCHROEDER, William R.(2001), “Money Laundering”, *FBI Law Enforcement Bulletin*, Vol: 70, No: 5, Mayıs, 1-12.
- STEEL, Billy; “Money Laundering - A Brief History”, http://www.laundryman.u-net.com/page1_hist.html, (18.05.2012).
- STEEL, Billy; “Money Laundering - Stages Of The Process”, http://www.laundryman.u-net.com/page5_mlstgs.html, (18/05/2012).
- UNITED NATIONS OFFICE on DRUGS and CRIME (UNODC) (2012); “Instruments and Other Relevant International Standards on Money-Laundering and Terrorist Financing , “Financial Action Task Force Standards”, <http://www.unodc.org/unodc/en/money-laundering/Instruments-Standards.html?ref=menuseide>, (15/02/2012).
- UNODC (2011); Estimating Illicit Financial Flows Resulting from Drug Trafficking and other Transnational Organized Crimes, Research Report, October.
- US CONGRESS, OFFICE OF TECHNOLOGY ASSESSMENT (1995), *Information Technologies for the Control of Money Laundering*, OTA-ITC-630, Washington, Eylül.

Silahlı Örgütler Üzerinde Çatışma Yönetimi: Silah Bıraktırma, Tasfiye ve Bütünleştirme

Dr. Sefer YILMAZ

T.C. İçişleri Bakanlığı, Talas Kaymakamı, KAYSERİ

ÖZET

Çatışma, hemen bütün örgütlerin yüz yüze olduğu ve önemi giderek artan bir olgudur. Bu olguyu örgüt amaçları doğrultusunda şekillendiren faaliyet, çatışma yönetimidir. Bu yönetim alanında ülkemizdeki akademik yazında, muhtelif örgüt düzeylerinde pek çok çalışma yürütülmüş olmakla birlikte, ülke çapında faaliyet gösteren yasadışı silahlı örgütler düzeyinde yürütülmüş çalışmaların sayısı yok denecek kadar azdır. Dünyada, son çeyrek asırda bu tür örgütler üzerinde yürütülen çatışma yönetimi faaliyetleri, “Silah bıraktırma, tasfiye ve bütünleştirme” (STB) başlığı altında yürütülmektedir. Bu konuda dünyada hatırı sayılır bir bilgi birikimi oluşmuştur. Bu çalışmada, yasadışı silahlı örgütlerle ilgili başarılı bir çatışma yönetimi için, dünyada yürütülen STB programlarından çıkarılabilecek bir takım dersler ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu surette hem ülkemiz akademik yazınında bu konudaki bir boşluğu doldurmak hem de bu konudaki uygulamalara ışık tutabilmek amaçlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Çatışma, Çatışma yönetimi, Terör örgütleri.

JEL Sınıflaması: Z00

Conflict Management on Armed Groups: Disarmament, Demobilization and Reintegration

ABSTRACT

Conflict is a phenomenon with an ever increasing importance which, almost all the organizations face with. Conflict management is the activity shaping this phenomenon in line with the organizational goals. Despite plentiful studies conducted on various organizational levels in the literature in our country in this management field, the number of studies conducted on the level of illegal armed organizations is scarcely any. Conflict management activities on this kind of organizations in the world for the last quarter century is conducted under the topic of “Disarmament, demobilization and reintegration” (DDR). A considerable amount of knowledge accumulation is formed throughout the world. In this study, for a successful conflict management regarding illegal armed organizations, some lessons to be taken from DDR programs conducted in the world are tried to be put forth. In this way, it is aimed both to fill a gap in the literature in our country and to shed light on the practices on this issue.

Key Words: Conflict, Conflict management, Terrorist organizations.

JEL Classification: Z00

GİRİŞ

Çatışma olgusu, toplumsal hayatın her alanında karşı karşıya kalınan bir gerginlik ortamıdır. Tarafların bir veya birkaçında, bir diğer kişi veya grubun faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan mahrumiyet algısından kaynaklanan bir karşı karşıya gelme durumudur (Litterer, 1966: 180). Her ne kadar bir dönem çatışmanın daima olumsuz olduğu/olacağı öngörülmüşse de, günümüzde çatışmanın her koşulda olumsuz kabul edilecek bir durum olmadığı anlaşılmıştır

(Şimşek, 1999: 273). Özellikle örgütlerde çatışma, örgütün kendi kendine çekidüzen vermesini sağlayan, örgütü güçlendiren ve değişime yönelten bir etken olarak ortaya çıkabilmektedir.

Örgütlerin başarısı üzerinde kafa yoran yönetim bilimciler, örgütsel davranış kapsamında ele aldıkları çatışma olgusunu, örgüte zarar verecek bir nitelikten çıkararak örgütsel amaçlara katkıda bulunacağı bir konuma getirebilmek için planlı bir takım faaliyetlerin yürütülmesi gerektiğini savunmaktadırlar. Bu yönetsel faaliyetlere kısaca “Çatışma Yönetimi” adı verilmektedir. Çatışma yönetimi, örgüt içinde olabileceği gibi, örgütler arasında da uygulanabilmektedir. Keza, iktisadi işletmelerde olduğu gibi, kamusal örgütlerde ve kar amacı gütmeyen örgütlerde dahi uygulamalarına rastlamak mümkündür. Ancak ülkemizdeki akademik yazında, devlet örgütünün terör örgütleri üzerinde uyguladığı çatışma yönetimi programlarına ilişkin akademik çalışmaların sayısı yok denecek kadar azdır.

Dünya literatüründe, ister uluslararası düzeyde isterse bir devletin sınırları içinde olsun, herhangi bir sebeple taraflar arasında yaşanan silahlı çatışmaların barışçı yollardan yürütülen çatışma yönetimi uygulamalarına kısaca DDR (Disarmament, Demobilization and Reintegration) yani “Silah Bıraktırma, Tasfiye ve Bütünleştirme” (STB) denilmektedir. Çatışma sürecinden barış sürecine geçişte silahlı örgüt üyelerinin silah bıraktırma, tasfiye ve bütünleştirme işlemleri, kritik bir öneme sahip olup (Knight ve Özerdem, 2004: 499) bu süreçlerin herhangi bir aşmasında ortaya çıkabilecek ciddi bir sorun, bütün bir barış sürecini tehlikeye düşürebilmektedir (Knight, 2008: 33). Bu nedenle bir barış sürecinin nasıl yönetildiği ve çatışma taraflarıyla toplumun geri kalanının barış inşa sürecine hangi ölçüde dahil edildiği, eşit düzeyde kritik faktörlerdir (Noref Report, 2012: 11). STB programları tasfiye edilen örgüt üyelerinin sadece silah bırakmalarını değil aynı zamanda bu kişilerin toplumsal hayata intibaklarını da ele almaktadır.

Evrensel kabul edilebilecek bir STB modeli bulunmamaktadır (International Peace Academy, 2002: 3). Modeller, her ülkenin veya çatışmanın kendi şartları dahilinde yeniden şekillendirilmektedir. Ancak bu durum, geçmişte yaşanan tecrübelerden ve başarılı uygulama örneklerinden yararlanılmasına da engel teşkil etmemelidir. Bugüne kadar gerçekleştirilen STB programlarındaki başarı ve başarısızlık faktörlerini inceleyerek onların tecrübelerinden yararlanmak son derece önemlidir (Knight ve Özerdem, 2004: 500). Bu nedenle bu çalışma, bir ülkede her hangi bir sebeple yaşanan silahlı çatışmaların sonlandırılarak kalıcı barışın temininde izlenmesi gereken yol ve yöntemlere ilişkin bir STB uygulamasını ana hatlarıyla ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Şüphesiz ki bu özet belgede yer alan hususlar, olası böyle bir paketin sadece ana hatları hakkında bir fikir verebilir. Programın detayları, hem her ülkenin kendi koşulları ve hem de yaşanan çatışmanın niteliğine göre belirlenmelidir.

I. YAZIN TARAMASI

A. Çatışma Yönetimi

Çatışma kavramı, akademik yazında üzerinde çokça tartışılan bir konu başlığıdır. Çatışmanın ne olduğu konusunda yüzlerce tanımlamaya rastlamak mümkündür. Yönetim yazınına önceleri olumsuz bir olgu şeklinde giren kavram, günümüzde kaçınılması zor ve hatta imkansız olarak kabul edilen ve bu nedenle de örgüt menfaatleri doğrultusunda yönetilmesi gereken bir olgu şeklinde ele alınmaktadır.

Çatışma, ihtiyaçların, dürtülerin, arzuların ve/veya isteklerin uyumsuzluğundan ortaya çıkar (Crawford ve Bodine, 1996: 7). İki veya daha çok kişi ve grup arasında çeşitli kaynaklardan doğan anlaşmazlık olarak da tanımlanabilir (Şimşek, vd. 2003: 273; Öztürk, 1992: 35). Kaynaklar, güç ve statü, inançlar ve diğer arzu ve öncelikler üzerindeki iddiaların kavgasını içeren sosyal bir etkileşim sürecidir (Bisno, 1988: 13). Kimilerine göre çatışma insanlar arasındaki ilgi farklılıklarının algılanmasıdır (Thompson, 1998: 4). Çatışmanın temelinde fizyolojik ihtiyaçlar, sınırlı kaynaklar veya farklı değerler olabilir (Crawford ve Bodine, 1996: 7).

Çatışma, psikolojik çatışma, görev çatışması, ilgi çatışması, değer çatışması, amaç çatışması ve cezalandırıcı çatışma gibi pek çok sınıflandırmaya tabi tutulmuştur (Druckman & Zechmeister, 1973: 450; Şimşek, vd. 2003: 273). Kendi başına pozitif veya negatif olarak nitelendirilemez. Sonradan beliren çatışmaya yönelik tepkiler çatışmanın mahiyetini ortaya koyar. Çatışma, kaçınılmaz olduğundan, çatışmayı önlemekten ziyade onu olumlu yönde yönlendirebilmek önem taşır (Karip, 2000: 2).

Örgütsel çatışma, örgütsel davranış ve süreçleri anlamada hem yöneticiler hem de bilim adamları için önemli bir konu başlığıdır (Baron, 1990: 198). Örgütsel çatışma, örgüt içi ve örgütler arası olarak temelde iki biçimde ele alınır. Örgüt içi çatışma da bireysel, bireyler arası, grup içi ve gruplar arası olarak dört başlık halinde incelenir. Geleneksel yaklaşımlarda çatışma, örgütün verimli işlemesini olumsuz etkileyen durumlar olarak ele alınmıştır. Buna göre çatışma arzu edilmeyen bir durum olup, çatışmaya meydan verilmemesi ve çatışmanın giderilmesi gerekir (Erdoğan, 1990: 200).

Davranışçı yaklaşımlar ise, çatışmanın kaçınılmaz bir olgu olduğunu kabul ederek çatışmanın olumlu yönlerine de vurgu yapmışlardır (Tekarslan 2000: 272). Günümüzde geline aşamada yönetim bilimciler çatışmayı sadece kabul etmekle kalmamış, belirli bir düzeyde çatışmanın örgütü geliştirdiği savıyla çatışma durumlarını bir ölçüde desteklemeye de başlamışlardır (Baysal 1996: 308). Çatışmayla ilgili bu yaklaşımlara etkileşimci yaklaşımlar denilmektedir. Buna göre düşük seviyede ve işlevsel çatışma, gurubun yaşamını devam ettirmesine, özeleştirme yapabilmemesine ve yaratıcılığına yardımcı olabilmektedir (Robbins ve Judge, 2012: 455).

Çatışmayı yönetme becerisi, toplumun devamlılığı için son derece önemlidir (Vickers, 1968: 126). Bu noktada çatışma yönetimi gündeme gelir.

Çatışma yönetimi, çatışmayı “iyi” ve “kötü” şeklinde sınıflandırmaktansa, çatışmanın faydalı ve yaratıcı yönlerini görmeyi amaçlar (Kahn ve Boulding, 1964: 76). Buna göre eğer doğru şekilde değerlendirilebilirse, farklılıklar yeniliğin kaynağı olabilir (McCardle, 1999: 65). Çatışmalar her zaman olumsuz sonuçlar doğurmazlar, hatta örgütün etkinliği için belirli düzeyde bir çatışma olması zorunludur (Koçel, 1998: 459). Kimilerine göre çatışmalar organizasyonun etkili bir şekilde işlediğine birer işarettir (Tosi vd., 1986: 467).

B. Silah Bıraktırma, Tasfiye ve Bütünleştirme (STB)

STB, bir ülkedeki silahlı çatışmalar sonrasında uzun dönemli bir barış için yeterli güvenlik ve asgari ihtiyaçları karşılayan bir ortamın yaratılması ve sürdürülmesini sağlayan mekanizmalardan biridir (Ministry for Foreign Affairs Sweden, 2007: 15). Bu mekanizma, silah bıraktırma, tasfiye ve bütünleştirme basamaklarından oluşur. Başarısı, çatışma sonrası pek çok iyileştirme ve normale dönme programlarının bütüncül bir şekilde uygulanmasına bağlıdır (Knight ve Özerdem, 2004: 499). İki tür STB programı vardır: Birincisi, kesin bir zafer sonucunda başlatılan STB programlarıdır. İkinci ve çatışma yönetimi açısından anlamlı olanı ise, belirgin bir kazanan tarafın olmadığı barış süreçlerinde uygulanan STB programlarıdır (Colletta vd., 1996).

Tek başına bir ateşkes veya antlaşma, barışın yegane garantisi olarak kabul edilemez. Bu durum bir sonuçtan çok bir başlangıcı ifade eder (Ministry for Foreign Affairs Sweden, 2007: 20). Yani silahlı çatışmanın bitmesi, sanıldığı gibi aksine her şeyin bir anda yoluna gireceği anlamına gelmemektedir. Tersine, çatışma sonrası beliren pek çok ortam, çatışma döneminde olduğundan çok daha büyük boyutlarda topluma yönelik güvenlik tehdidi teşkil edebilmiştir (Muggah, 2005: 239). Her ne kadar barış mutabakatlarının hemen ardından çatışmaya bağlı ölümlerde ciddi bir düşüş gözlenirse de, sonraki dönemlerde ölü ve yaralı sayısında zaman zaman öncekine oranla daha yüksek düzeyler gözlenmiştir (Muggah, 2005: 240).

STB uygulamaları barış sürecini olumlu veya olumsuz yönde etkiler (Knight ve Özerdem, 2004: 513). Örgüt üyelerinin tasfiye edilme sürecindeki başarısızlıklar, barışı tehlikeye sokar (Vries ve Wiegink, 2011: 38). Bu nedenle STB, barış süreçlerinin belkemiğini teşkil eder. Ancak silah bıraktırma, tasfiye ve örgüt üyelerinin aileleri ve toplumla yeniden bütünleşmelerinin sağlanması zaman alıcı, pahalı ve zor bir süreçtir. STB programları sıradan teknik bir işlem sürecinin ötesinde hassas bir toplum mühendisliği işidir. Bu görev, profesyonel ve çok yönlü ekipler tarafından yürütülmek zorundadır.

STB programları, 90ların başından itibaren dünya kamuoyunun gündemine girmiştir. O zamandan bugüne üçte ikisi Afrika’da olmak üzere altmıştan fazla STB programı tatbik edilmiştir. Bunlardan bazıları yüz milyonlarca dolara mal olmuştur. Bir milyondan fazla militan programlara alınmıştır (Muggah, 2005: 3). Resmi STB programları, 1989’da Birleşmiş Milletler (BM)’in Orta Amerika’daki çalışmaları ile başlamıştır. O günden bugüne, El Salvador, Kamboçya, Mozambik, Angola, Liberya, Sierra Leone, Guatemala, Tacikistan, Burundi ve daha pek çok bölgede STB programları

uygulanmıştır (Humphreys ve Weinstein, 2007: 531-532). Bunlar içinde en pahalıya mal olanlarından biri, yıllık 846 milyon dolarlık bütçesiyle 2003 yılında Liberya programı olmuştur. Bir yıl içerisinde 100.000'den fazla militan tasfiye edilmiştir (Paes, 2005: 253).

STB programları teröristlere, silahlı mücadeleden daha mantıklı/çıkarıcı çözüm seçeneklerinin olduğunu gösterir. Ancak bu işlevi görebilmesi için STB programlarının, üzerinde uygulanacak tarafın ihtiyaç, ilgi ve kabiliyetlerini göz ardı etmemesi gerekir. Genel olarak sürecin doğrusal bir şekilde önce silah bıraktırma, sonra tasfiye ve sonrasında bütünleştirme şeklinde cereyan ettiği kabul edilmektedir. Ancak pratikte bunun her zaman böyle olduğu söylenemez (Knight, 2008: 33). Silah bıraktırma, STB sürecinin en başında olabileceği gibi, süreç boyunca veya Kuzey İrlanda, Kolombiya ve Bask Bölgesi örneklerinde olduğu gibi sürecin sonunda da olabilmektedir. Bu durum, terör örgütlerinin süreçteki pazarlık güçlerini korumalarına imkan sağlamaktadır. Keza bütünleştirme, sürecin sonunda olabileceği gibi Tacikistan'da olduğu gibi en başında da olabilir. Af, statü ve ekonomik destekler gibi bütünleştirme politikalarının sürecin en başından itibaren uygulamaya konulmasının, örgüt üyelerinin güvenini kazanmada son derece etkili olduğu kabul edilmektedir.

II. SİLAH BIRAKTIRMA, TASFİYE VE BÜTÜNLEŞTİRME

A. Silah Bıraktırma

BM silah bıraktırmayı, silahlı grupların ve sivil halkın elindeki küçük silahların, mühimmatların, patlayıcıların, hafif ve ağır silahların toplanması, kaydı, denetimi ve imhası olarak tanımlamaktadır (UNDDR, 2013). Bu işlem, silah teslim merkezlerinde veya tasfiye için oluşturulan toplama merkezlerinde gerçekleştirilir. Süreç aşağıdaki aşamalarından oluşmaktadır:

- (1) Mühimmat sayımı ve tespiti,
- (2) Mühimmat toplama,
- (3) Mühimmat depolama,
- (4) Mühimmat imha/değerlendirme,

Birleşmiş Milletler Gelişim Programına (UNDP) göre güvenlik, denetim, şeffaflık, sürdürülebilirlik, tekrar edilebilirlik ve meşruluk, bir silah bıraktırma programında olması gereken ilkelerdir. Silah teslimatı için güven artırıcı önlemler arasında toplanma merkezlerine ulaştıracak güvenli koridorlar, tampon bölgeler, müşterek gözlem heyetleri ve açık haberleşme yöntemleri kullanılır. Bu aşamada BM Askeri Gözlemcilerinden (UNMOs) de yararlanılabilir. Teslimat sırasında her silah, silahın türü, seri numarası, teslim edenin kimlik bilgileri, görevi, varsa sicil numarası, teslim alınan yer ve tarih gibi bilgiler kayıt altına alınır. Teslim eden kişiye resmi bir alındı belgesi verilir ve silahlar mühürlenir. Teslim alma ve depolama esnasında güvenlik tedbirleri hayati öneme sahiptir. Bu süreçte arzu edilmeyen durumlara mahal verilmemelidir.

Teslim alınan silahların imha edilip edilmeyeceği önceden kararlaştırılmalıdır. Şayet imha edilmeyecek ve yeniden değerlendirilecekse, bu sürecin detayları da önceden belirlenmelidir. Ancak silah toplama aşaması tamamlanmadan yeniden değerlendirme aşamasına geçilmemesi gerekir.

Silahların yeniden değerlendirilmesinden elde edilecek gelirler, tasfiye ve bütünleştirme bütçesine ilave edilebilir.

İmha konusunda farklı yöntemler mevcuttur: Örneğin Kuzey İrlanda'da toprağa gömme, Mali ve Nikaragua'da yakma, NATO'da patlatma, Arnavutluk'ta kimyasallarla kesme, Almanya'da ayrıştırma ve dönüştürme, Güney Afrika'da hidrolik makaslarla kesme şeklinde yöntemler uygulanmıştır.

Silah bıraktırma aşamasında yaşanan en önemli sıkıntılardan biri, silah sayımı yapılmadan önce, teröristlerin ellerindeki hafif silahlardan bir kısmını saklaması veya sivil halka dağıtmasıdır. Bunun önüne geçebilmek için çapraz istihbarat yöntemlerine başvurulması gerekir. Teslim edilen her silaha belirli bir miktar para verilmesi şeklindeki tedbirlerin ancak bir noktaya kadar etkili olması beklenir. Zira hayatlarının önemli bir kısmını silahla geçiren ve bundan sonraki yaşamlarında da güvenlik kaygısı taşıyacak olan bireylerin bütünüyle silahlardan arı kalmasını beklemek iyimserlik olur.

Başarılı bir silah bıraktırma stratejisinin altında yatan en önemli faktör, silah bırakacak tarafta oluşturulacak güvendir. İnsanlar, o silahlara tekrar ihtiyaç duymayacaklarına inandıklarında silahlarını teslim edebileceklerdir. Örgüt liderleri ve üyelerinin barışın kazanımlarının çatışmanınkinden daha fazla olacağına inanmaları gerekir (ECHA, 2000: 1). Bir barış mutabakatının uygulanacağına ve silah bırakan tarafların güvenliklerinin sağlanacağına dair şeffaf ve güvenilir garantiler olmadıkça silah bıraktırma sürecine yönelik rasyonel tepki olumsuz olacaktır (Noref Report, 2012: 9).

Teşvik paketleri, resmi silah bıraktırma aşamasında bir şekilde teslim edilmeyen silahların toplanması için uygulanan, silahlarla erzak/eşya takası veya satın alma gibi uygulamalardır. Silahlar mukabilinde nakit para verilebileceği gibi, gıda maddesi, ev eşyası, tarım aracı veya hayvan da sağlanabilir. Para karşılığı teslimatın aynı zamanda dışardan bölgeye silah getirilerek yasadışı bir ticarete yol açması ihtimali de düşünülmelidir. Ancak mayın tespiti ve temizlenmesi işinde, tasfiye edilen örgüt üyelerinin ücretli olarak çalıştırılmasında benzer bir sakınca görülmemektedir.

Bu aşamalardan sonra elinde yasadışı silah bulunduranlara yönelik ağır yasal müeyyideler getirilmelidir. Yeni yasal düzenlemelerde, ihbar mekanizmasına işlerlik kazandırmak amacıyla ciddi maddi teşvikler/ödüllere öngörülebilir. Aynı zamanda toplumun bilinç ve duyarlılığını geliştirici ve canlı tutucu kampanyalar da düzenlenmelidir.

B. Tasfiye

Tasfiye, teröristlerin örgütten ayrılarak topluma intibaklarının sağlanmasıdır. Tasfiye süreci, en kritik aşamadır. Bu sürecin başarısız olması, diğer süreçleri ve dolayısıyla barış sürecini bütünüyle olumsuz etkiler. BM tasfiyeyi, bir çatışmadaki aktif silahlı grupların resmi ve denetimli bir şekilde dağıtılması şeklinde tanımlamaktadır (UNDDR, 2013). İki safhada yürütülür: Birinci safhada teröristler bu amaçla önceden hazırlanmış kamplara alınır. İkinci safhada tasfiye edilmiş kişilere yönelik destek programları uygulanır (Noref Report, 2012: 3). Dünya Bankası (World Bank, 2009: 4)'na göre iki türlü tasfiye

mümkündür: kamplara alma ve mobil hizmetler. Mobil tasfiye yönteminde tasfiye hizmetleri örgüt üyelerinin yerleşim yerlerinde sağlanır. Özellikle örgüt üyelerinin bütünleştirme aşamasına geçişleri için zamana ihtiyaç varsa, kamplarda toplama yöntemi kesinlikle gereklidir (DPKO, 1999: 36).

Tasfiye sürecinin temel basamakları şunlardır:

- (1) Planlama,
- (2) Kamplara alma,
- (3) Kayıt,
- (4) Oryantasyon,
- (5) Salıverme.

Planlama aşamasında toplanma yerlerinin tespiti, iâşe, barınma, sağlık, eğitim ve sair lojistik ihtiyaçları öngörülür. Kamplara alınanlar sağlık kontrolünden geçirilir. Aynı zamanda kimlik/ikamet/vatandaşlık işlemleri de yürütülür. Nikaragua'daki STB sürecinde girişimcilik eğitimi ve psikolojik danışmanlık da sağlanmıştır. Planlamanın süreç başlamadan tamamlanması gerekir. Örneğin Mozambik'te, tasfiye için bir planlama ofisinin teşkili ve hazırlıkları tasfiye sürecinden iki yıl öncesinde başlamıştır (International Peace Academy, 2002: 4).

Hedef kitlenin belirlenmesinde sadece silahlı örgüt üyeleri değil, aynı zamanda kadınlar, çocuklar, eyleme katılmamışlar veya zorla alıkonanlar dahil örgütün bütün kesimlerinin kapsama alınması gerekir (International Peace Academy, 2002: 7). Çünkü gerçekte kimlerin aktif silahlı eylemlere katıldığı bilgisi örgüt bünyesinde kayıtlı olmayabilir. Bu bilgi, tasfiye süreci içinde ortaya çıkarılır.

Örgüt bünyesinde yabancı menşeli paralı militanlar da bulunabilir. Tasfiye sürecinde genel olarak bunların derhal sınır dışı edilmeleri sağlanır. Ancak sayıları tehlike oluşturabilecek boyutlara ulaşmış ise, bunlar için de bir takım tedbirleri içeren bir STB programının uygulanması gerekebilir.

Çözüm süreçlerine taraf silahlı örgütler, mensuplarının sayıları ve konumları hakkında doğru bilgiler vermekten kaçınırlar. Sayıları bazen olduğundan az, zaman zaman da olduğundan daha fazla gösterirler. Bu nedenle yapılacak hazırlıklar, eldeki bilgilerden daha fazlasına cevap verecek şekilde planlanmalıdır. Şayet kamp şartları yeterli kalitede hazırlanamaz ve yürütülen işlemler zamanında ve sağlıklı sağlanmasa, tüm barış süreci tehlikeye girebilir (Kingma, 1997: 161). Planlama, finansman, uygulama, izleme ve değerlendirme görevlerinin kimler tarafından yapılacağı çok önceden belirlenmesi gerekir.

Kadınlardan önemli bir kısmı kaçırılıp örgütte zorla tutululardan oluşur. Bu kesim üzerinde muhtemelen insanlık dışı ayrımcı uygulamalar da yapılmış olabilir. Kadınların sivil hayata intibakları ve eski sosyal çevrelerince kabullenilmeleri çok daha zordur. Bu nedenle kadınlarla ilgili özel bir tasfiye programının geliştirilmesi gerekir. Çocuklar bir diğer hassas kitledir. Önemli bir kısmı yetim/öksüzlerden oluşan çocukların standart Yetiştirme Yurtlarına alınması uygun olmayabilir. Bunlar için özel olarak hazırlanmış uzun rehabilitasyon programlarına ihtiyaç vardır.

Tasfiye sürecinde teröristlerden bir kısmı, özellikle de silahlı eyleme katılmamış olanlar, kayıt altına girmemek amacıyla kendiliklerinden örgütten ayrılarak toplumsal hayata girme teşebbüsünde bulunabilirler. Bu nedenle tasfiye sürecinde güçlü bir sınır denetimi ve istihbarat faaliyeti icra edilebilmelidir.

Tasfiye sürecinin başarılı olması için o örgütün komuta yapısının çökertilmesi gerekir (Vries ve Wiegink, 2011, 40; Spear, 2002: 141). Bu yapılamadığı takdirde, tasfiye edildiği zannedilen örgütün yeniden toparlanması riski vardır.

Mutabakat metinlerinde daha kısa süreler öngörülse de tasfiye süreci birkaç aydan yıllara sari olabilir. Bütün teröristlerin aynı anda toplanarak tasfiye edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle kademeli tasfiye süreçleri uygulanır. Bu uygulama aynı zamanda ilk gruplarda yaşanan sıkıntıların sonrakilerde telafi edilmesine de imkan sağlar. Ancak sürecin uzaması, muhtemel riskleri de beraberinde getirir. Bu nedenle defaten olmasa da mümkün olan en kısa sürede tasfiyenin sonuçlandırılmasında yarar vardır. Şayet silah bıraktırma sürecinden sonra hızlı bir şekilde tasfiye süreci yürütülemezse, hem taraflar hem de araçlar taahhütlerinden caymaya başlarlar (Cox, 1996: 132). Aynı şekilde tasfiye sürecinin uzaması da benzer sorunları beraberinde getirir (Pietz, 2007: 60). Dünya Bankası 2003 yılında Burundi örneğinden hareketle, kamp süresinin uzamasının hem güvenlik, hem tedarik ve hem de örgüt üyelerinin psikolojileri açısından olumsuz sonuçlar doğurduğunu belirlemiştir. Mozambik'te de benzer sıkıntılar gözlenmiştir (World Bank, 2009: 4).

Tasfiye programı BM gibi uluslararası aktörlerin gözetim ve desteğiyle yürütülebileceği gibi, ülke içinde teşkil edilecek komisyonlar tarafından da yürütülebilir. Tasfiye programlarına örgüt üyelerinin destek vermesi/doğru bilgi vermesi için yer yer sivil hayatta bulunan örgüt yakınlarının destekleri alınabilir.

Tasfiye süreci boyunca örgüt üyeleri oryantasyona tabi tutulurlar. Sivil hayatta karşılaşacakları durumlar ile STB sürecinin kendilerine sunacağı alternatifler hakkında bilgilendirilirler. Böylece örgüt üyelerinin bundan sonraki yaşamlarına ilişkin kararlarını bir ölçüde kendilerinin vermeleri sağlanır. Bu kararlar içerisinde şayet yurtdışı ikamete mecbur edileceklerse, hangi ülkeleri tercih edecekleri, ne iş yapabilecekleri veya yapmak istedikleri gibi sorulara cevaplar yer alır. Yok, eğer ülke içinde yerleştirileceklerse, yerleşim bilgileri, istihdam/geçim, eğitim ve sağlık imkanları ile karşılaşacakları acil durumlarda başvurabilecekleri yollar hakkında bilgiler verilir.

Pek çok STB programının örgüt üyelerini homojen olarak ele almasına karşın uygulamalar, lider kadro ile militanların aynı statüde değerlendirilmemesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Lider kadronun bir adım önce ve belki bir üst basamaktan ikna edilmesi, örgütün bütünü tasfiye sürecini hızlandıran bir faktör olarak kabul edilmektedir.

Toplanma merkezleri üç türlü tasarlanabilir:

- (1) Bütün örgüt üyelerinin birlikte barındırılması,
- (2) Kadın, çocuk ve erkeklerin aynı kamp içinde farklı yerlerde barındırılması,

(3) Kadın, çocuk ve erkeklerin farklı kamplarda barındırılması.

Bu seçeneklerden hangisinin tercih edileceği tamamen konjonktürelidir. Ancak normal şartlarda grupların aynı kamp içinde birbirinden ayrı yerlerde barındırılması daha uygundur.

Kampların yeri, ülke içinde olabileceği gibi, sınır ötesi hareketliliği olan örgütler için komşu ülke sınırları içinde de olabilir. Bu durum, örgüt üyelerinin tasfiye sürecine katılımlarını kolaylaştıran bir faktör olup, olası bir başarısızlık durumunda kendilerini daha güvende hissetmelerini sağlar.

Önemsiz görülse de, kamp şartlarının yetersizliği tasfiye sürecini zora sokar. Bu nedenle, aşırıya kaçmamak şartıyla kampların fiziksel donanım ve ihtiyaçları uluslararası standartlarda yeterli düzeyde sağlanmalıdır.

Salıverme, tasfiye sürecinden bütünleştirme sürecine geçişi ifade eder. Bu süreçte örgüt üyeleri sivil hayata dönerler ve kendilerine hayatlarını bir süre idame ettirmeye yetecek kadar aynı veya nakdi bir maddi destek sağlanır (**Pietz, 2007: 57**). Bu basamağın başarılı bir şekilde yürütümü, tasfiye safhasına henüz girmekte olan diğer örgüt üyelerini silah bırakma ve teslim olma konusunda cesaretlendirir ve işbirliğine sevk eder.

C. Bütünleştirme

Bütünleştirme, STB programının son basamağı olup, tasfiye edilen teröristlerin toplum içinde yaşamlarını sürdürmelerine yetecek düzeyde bir gelir veya istihdam desteğiyle sivil bir statü elde etmelerinin sağlanmasıdır (Noref Report, 2012: 3). BM bütünleştirmeyi, tasfiye edilen silahlı grubun üyelerinin sivil bir statü ve sürdürülebilir istihdam ve gelir elde etmelerini sağlayan süreç olarak tanımlamaktadır (UNDDR, 2013). Silah bıraktırma ve tasfiye süreçlerinin başarısı bir yere kadar ölçülebilirken, bütünleştirme sürecinin başarısını ölçmek zordur (Vries ve Wiegink, 2011: 40).

İyi planlanmış ve esnek bir bütünleştirme süreci başarılı bir çatışma yönetiminin merkezinde yer alır (Berdal, 1996; Colletta, Kostner & Wiederhofer, 1996: 18). STB programlarının koşullara göre adapte edilebilmesi için yeterince esnek olması gerekir (Knight, 2008: 48). Bütünleştirmenin başarısı için hem tasfiye edilen örgüt üyeleri sivil hayata dönmeye istekli hem de toplum onları kabul etmeye hazır olmalıdır (International Peace Academy, 2002: 2).

Bütünleştirme ya söz konusu örgüt üyesinin dağa çıkmadan önceki sosyal ortamına veyahut ta yeni bir sosyal çevreye uyumlaştırılması şeklinde icra edilir. Bütünleştirme süreci aşağıdaki basamaklardan oluşur:

- (1) Strateji tespiti,
- (2) Yürütme birimlerinin teşkili,
- (3) Önceden belirlenen yerleşim yerlerine transfer,
- (4) Ek destek paketleri,
- (5) Mesleki eğitim ve istihdam,
- (6) Siyasi faaliyet alanının sağlanması,
- (7) Gözlem.

Örgüt üyelerinin çoğu, çatışma öncesi durumlarına tekrar geri dönmek istemezler. Onları dağa çıkararak sebeplerin önemli bir kısmı, o dönemde yaşadıkları sefaletlerdir çünkü. Bu nedenle bütünleştirme aşamasında, örgüt üyelerinin eski durumlarından daha iyi bir duruma getirilememeleri halinde, huzursuzluklar baş gösterir. Bu huzursuzluklar zamanla barış sürecini olumsuz etkileyebilir. Oysa tasfiye edilen örgüt üyeleri şayet yeterli destek sağlanmazsa, hiçbir geliri olmadığı halde toplumsal hayatın içine girerler. Bu durum, hem örgütteki hem de örgüt hayatından önceki dönemlerinden de daha aşağı bir varlık durumunu ifade eder (Kostner, 2001: 1). Bu olumsuzluğun önüne geçebilmenin yegane yolu, bütünleştirme aşamasında örgüt üyelerine yapılacak ek destek paketlerinin içeriğinin tespitinde cömert davranılmasıdır. Her ne kadar bu durum, duygusal bir açıdan bakıldığında gereksiz, zor ve hatta haksız bir yaklaşım gibi görülse de; sonuca odaklı, rasyonel ve tarafsız bir açıdan bakıldığında, harcanan o kadar emeklerin boşa gitmemesi adına katlanılması gereken bir fatura olarak siyasi otoritenin önünde belirecektir.

Hibeden çok, geri dönüşümlü destek paketlerinin etkili olması beklenir. İlk salıvermede bir miktar hibe öngörülse de, uzun vadeli geçimi teminde sağlanacak destekler, kredilendirme şeklinde olmalıdır. Bu durum kişilerin borçlarını ödeme gayesiyle çalışma devamlılığını sağlayacaktır. İlerleyen aşamalarda tasfiye edilen örgüt üyeleri meşru yollardan geçimlerini temin edebilmelilerdir (International Peace Academy, 2002: 5). Bu açıdan bakıldığında bütünleştirme, güç kullanarak amaçlarını elde etmeye çalışan örgüt üyelerinin güç kullanma dışındaki araçları kullanabilecek hale getirilmesidir (United Nations, 2000, 11).

Ülke içinde yerleştirilecek olan silahlı eyleme katılmamış örgüt üyelerinin bütünleştirme işlemleri iki yönlü olarak yürütülmelidir:

(1) Tasfiye edilen örgüt üyesinin ve yakınlarının, kendi ayakları üzerinde duracak şekilde, sivil bir statüde sosyal ve ekonomik hayata intibaklarının sağlanması,

(2) Bütünleştirme yapılacak yerel halkın tasfiye edilen örgüt üyelerini tolere etmelerinin sağlanması.

Sadece örgüt üyesi ve ailesi değil, bunların içinde yerleştirilmesi düşünülen toplumun da her açıdan analiz edilerek eşleştirilmesi gerekmektedir. Bu durum, uygulanan bütünleştirme stratejisinin açık olması durumunda söz konusudur. İkinci bir seçenek, örgüt üyelerinin batıdaki büyük şehirlere, hissettirilmeden yerleştirilmesidir. Bu yöntemin tercih edilmesi halinde, toplumla uyumsuzluk risklerinin aşgari düzeye indirileceği düşünülmektedir. Ancak her iki durumda da karar müştereken verilebilmelidir. Aksi takdirde geliştirilen çözümler kalıcı olmayabilir.

Tasfiye aşamasının sonunda ve bütünleştirme aşamasının başında, örgüt üyelerine gelecekle ilgili projeksiyonlarda bulunurken gerçekçi olunması ve afaki beklentilere yol açılmaması gerekir.

Bütünleştirme, çoklu aktörlerin koordinasyonunu gerektiren iyi bir planlama ve ekip işidir. Bu süreç, kısa zaman dilimlerine inhisar edilemez. Ucu

açık bir süreçtir. Bu nedenle de nelerin olup bittiğinin sürekli olarak gözlemlenmesi, değerlendirilmesi ve gereken noktalarda strateji değişiklikleri yapılması gerekir.

Her ne kadar olağan toplumsal hayatın içinde özgürce yaşamlarına imkan sağlansa da, bu durum, söz konusu bu kişilerin yeniden şiddete yönelik faaliyetlere girişip girişmediklerinin takip edilmeyeceği anlamına gelmemektedir. Kısaca, bütünleştirme aşamasındaki her kişi, yakın takip altında bulundurulmalıdır.

Terör suçlusu kişilere yönelik bu kadar ilgi toplumda özellikle terör mağdurları, şehit aileleri ve gaziler üzerinde hoşnutsuzluklara yol açar. Bu nedenle bütünleştirme sürecinde sağlanan maddi destek paketleri içinde bu kitlelere de yer verilmelidir.

Bütünleştirme sürecinde örgüt üyelerinin uzunca bir süre özel ilgiye tabi olmaları ve bir nevi gözetilmeleri, kendilerinde bu statünün devamı yönünde arzular doğurur (International Peace Academy, 2002: 4). Böylesi bir olumsuzluğun önüne geçebilmek için sürecin en başından itibaren sağlanan desteklerin sınırlı niteliği konusunda bilinçlendirme yapılmalıdır.

Güvenli ve planlı bir finansman yönetimi sağlanmadıkça bütünleştirme programlarının başarıya ulaşması zor görülmektedir (African Development Bank Group, 2011: 11).

Bütünleştirme faaliyetleri, ciddi ve profesyonel bir hazırlık ile uzman bir teşkilata ihtiyaç gösterir. Zannedildiğinin aksine, çok fazla handikapları olan, büyük riskleri içinde barındıran, teknik, güvenlik, siyasi ve diplomatik boyutların tamamını, sınırlı bir zaman diliminde aynı şablon içinde örtüştürmek zorunda olan son derece kritik bir faaliyettir. Bu hayati faaliyeti hakkıyla yürütebilecek yeterli büyüklükte bir teşkilat yapılanmasının ve onun yasal dayanaklarının hazırlanması gerekmektedir. Bu teşkilatın yüzde doksan personeli, geçici görevlendirme ile diğer kurumlardan temin edilecek personel olup, kalıcı bir bürokrasi oluşturmayacaktır.

Barış süreçlerinde teröristlerin, uzun zamandan beri mücadele halinde buldukları tarafa/devlete güvenmemeleri şaşılacak bir şey değildir. Bu durumda sürece, üçüncü tarafların arabulucu olarak katılımı talep edilir. Bu arabulucular, yerine göre uluslararası örgütler veya devletler olabileceği gibi o ülke içinde bulunan siyasi partiler, sivil toplum örgütleri veya toplumca muteber din adamları gibi şahıslar da olabilir. IRA ile yapılan görüşmelerin önemli bir kısmında din adamları arabuluculuk yapmıştır.

STB programlarının ülkesel, çok taraflı ve iki taraflı olmak üzere üç temel finans kaynağı vardır. Ülke içinden sağlanacak yerli katkılar her ne kadar dış kaynaklara göre mütevazı de kalsa, sürecin başarısı için son derece önemlidir. Bunlar içinde, merkezi hükümet bütçesi, yerel yönetim bütçeleri, sivil toplum örgütleri, özel sektör kuruluşları gibi aktörler yer alır. Çok taraflı kaynaklar, BM, AB, Dünya Bankası gibi kuruluşlara atıfta bulunur. İki taraflı aktörler ise dost veya komşu ülkelerce yapılacak olan desteklerdir.

Birleşmiş Milletler Gelişim Programı (UNDP) 1991'den beri 20'den fazla ülkede barış süreçlerine destek vermiştir. *Birleşmiş Milletler Çocuk Fonu*

(UNICEF) silahlı örgütlerce istismar edilen çocuklara yönelik destek paketleri sunmakta, *Kadınlar için Birleşmiş Milletler Gelişim Fonu* (UNIFEM) çatışma alanlarındaki kadınları ve onların barış süreçlerine katılımını desteklemektedir (World Bank, 2009: 8). Dünya Bankasının STB programlarına desteği ise 1992 yılında Uganda'da da başlamıştır (World Bank, 2009: 1). O günden bugüne örgüt, on beşten fazla ülkenin barış süreçlerinde görev almıştır (Muggah, 2005: 248). Dünya bankası fonlarından tasfiye edilen örgüt üyelerinin dışında onların bakmakla yükümlü olduğu çocuklar, eşler ve diğer yakınları ile bütünleştirilen toplum kesimleri de yararlanır (World Bank, 2009: 2). Avrupa Birliği (AB) 1990lardan beri yirmiden fazla Afrika'da yürütülen STB programına müdahil olmuştur (Knight, 2008: 32).

III. SONUÇ

Yürütülen bir STB programının başarısı uzun ve kısa vadeli olarak iki şekilde değerlendirilir. Kısa vadeli değerlendirmede bıraktırılan silah sayısı, tasfiye edilen terörist sayısı veya bütünleştirilen kişi sayıları dikkate alınır. Ancak bu rakamlar yanıltıcı olabilir. Bu nedenle uzun vadeli değerlendirmede sorunun tabanının kaybolup kaybolmadığına, bütünleştirilen fertlerin toplum tarafından kabul edilebilirlikleri ve tatmin olma durumlarına, STB programından çıkan bireylerin yeniden silahlı eyleme yönelik eğilimlerine bakılır.

Uzun yıllar boyu yaşanan büyük acıların tanıklarının ve kaybedilen hayatların yakınlarının bir çırpıda psikolojilerini silip atmaları beklenemez. Bu nedenle süreçte toplumdan gelecek farklı tepkilere müsamaha ve anlayış ile karşılık verilmesi son derece önemlidir. Bu derin çatlakları kapatmanın ve ağır yaraların izlerini onarmanın yolu, dört başı mamur bir STB uygulamasından geçmektedir. STB uygulamaları sadece örgüt üyelerinin tasfiye ve gelecekleriyle ilgilenmez, aynı zamanda toplumun pek çok kesiminin kaygı, beklenti ve ihtiyaçlarına cevap vermek üzere stratejiler geliştirir.

STB programları yeni bir sosyal statü yaratmamalıdır. Tasfiye edilen örgüt mensupları için kullanılan ifadelerin seçiminde hassas olunmalıdır. STB süreçleri aynı zamanda toplumsal sistemlerin yeniden gözden geçirilerek yeniden yapılandırılması için de birer fırsattır. Süreç boyunca hem fayda sahiplerine hem de topluma yönelik zamanlı bilgilendirmeler son derece önemlidir.

Her ne kadar BM ve Dünya bankası gibi uluslararası kuruluşlardan ve dost arabulucu ülkelerden destek sağlanabilse de STB programlarının başarısı, yerel aktörlerin katılımına ve desteğine bağlıdır. Bu aktörler, program detaylarının belirlenmesinden, programların finansmanına ve arabuluculuk desteğine kadar pek çok safhada müdahil olabilmektedirler. Yerel yönetimler, gönüllü kuruluşlar, sivil toplum örgütleri, eski/emekli siyasi şahsiyetler, dini cemaatler bu aktörlerden bazılarıdır. Kalıcı bir çözüm için sadece silahlı örgütün değil, toplumun bütün kesimlerinin görüşleri önemsenmeli ve bütün kesimlerin siyasi, ekonomik, sosyal, kültürel ve güvenlik kaygılarına cevap verilebilmelidir.

Kısaca STB programları, silahlı yasadışı örgütler üzerindeki bir tür çatışma yönetimi uygulaması olup, bu yönetim alanının başarısı, süreç boyunca ortaya çıkabilecek bütün ihtimalleri göz önünde tutabilecek ciddi bir planlamaya,

esnek bir uygulama kapasitesine, bu kapasiteyi ortaya koyabilecek nitelikte yetkin bir uygulama ekibinin oluşturulmasına ve çatışmaya taraf bütün kesimlerinin katkı ve görüşlerinin önemsenerek alınmasına bağlıdır.

KAYNAKÇA

- AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP (2011), *The Role of Disarmament, Demobilization and Reintegration Programs in Post-Conflict Reconstruction: Some Lessons Learnt*, Tunisia.
- BARON, Robert A. (1990), "Conflict in organizations", K. R. Murphy & F. E. Saal (Der.), *Psychology in organizations: Integrating science and practice* (197-216). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- BAYSAL, Ayşe Can (1996), *İşletme İçin Davranış Bilimleri*, İstanbul: Avcıol Yayınevi.
- BERDAL, Mats, (1996), *Disarmament and Demobilisation After Civil War*, Adelphi Paper 303. London: International Institute for Strategic Studies.
- BISNO, Herb (1988), *Managing conflict*, Newbury Park, CA: Sage.
- COLLETTA, Nat, KOSTNER, Markus ve Ingo WIEDERHOFER (1996), *The Transition from War to Peace in Sub-Saharan Africa*. Washington, DC: World Bank.
- COX, David, (1996), "Peacekeeping and Disarmament: Peace Agreements, Security Council Mandates and the Disarmament Experience", in *Disarmament and Conflict Resolution Project – Managing Arms in Peace Processes: The Issues*, Geneva: United Nations Institute for Disarmament Research (83-134).
- CRAWFORD, Donna ve BODINE, Richard (1996), *Conflict Resolution Education*, U.S. Department of Justice & U.S. Department of Education.
- DPKO (United Nations Department of Peacekeeping Operations) (1999), *Disarmament, Demobilization and Reintegration of Ex-Combatants in a Peacekeeping Environment: Principles and Guidelines*. New York: Lessons Learned Unit, Department of Peacekeeping Operations.
- DRUCKMAN, Daniel ve ZECHMEISTER, Kathleen (1973), "Conflict of interest and value dissensus: Propositions in the sociology of conflict", *Human Relations*, 26, 449-466.
- ECHA (2000), "Background Article for 'Harnessing Institutional Capacities in Support of DDR of Former Combatants'", *ECHA DDR Working Group article*, prepared by Praxis Group Ltd.
- ERDOĞAN, İlhan (1990), *İşletme Yönetiminde Çatışma, Stres ve Çözüm Yolları*, Ankara: Bizim Büro Basımevi.
- HUMPHREYS, Macartan ve WEINSTEIN Jeremy M. (2007), "Demobilization and Reintegration", *The Journal of Conflict Resolution*, 51(4), 531-567.
- INTERNATIONAL PEACE ACADEMY (2002), *A framework for lasting disarmament, demobilization and reintegration of former combatants in crisis situations*, New York: International Peace Academy.
- JOANNA, Spear (2002), "Disarmament and demobilization. In Ending civil wars: The implementation of peace agreements", Stephen John Stedman, Donald Rothchild, and Elizabeth M. Cousens (der.), *Demobilization and Reintegration*, Boulder, CO: Lynne Rienner, 141-82.
- KAHN, Robert L. ve BOULDING, Elise (1964), *Power and Conflict in Organizations*, London: Tavistock Publication.
- KARIP, Emin (2000), *Çatışma Yönetimi*, Ankara: Pegem Yayıncılık
- KINGMA, Kees, (1997), "Demobilization of Com-batants After Civil Wars in Africa and Their Reintegration into Civilian Life", *Policy Science*, 30(3): 151-165.
- KNIGHT, Mark ve ÖZERDEM, Alpaslan (2004), "Guns, Camps and Cash: Disarmament, Demobilization and Reinsertion of Former Combatantsin Transitions from War to Peace", *Journal of Peace Research*, 41(4), 499-516.
- KNIGHT, W. Andy (2008), "Disarmament, Demobilization, and Reintegration and Post-Conflict Peacebuilding in Africa: An Overview, African Security", 1(1), 24-52.
- KOÇEL, Tamer (1998), *İşletme Yöneticiliği*, İstanbul: Beta Basım

- KOSTNER, Markus, (2001), *A Technical Note on the Design and Provision of Transitional Safety Nets for Demobilization and Reintegration Programs*, Mimeo. Washington, DC: World Bank.
- LITTERER, Joseph A. (1966), "Conflict in organization: A re-examination", *Academy of Management Journal*, 9, 178-186.
- MCARDLE, Geri E. H. (1999), *Farlılıkları Yönetme Sanatı* (Çev. Y. Bülbül), İstanbul: Alfa Basım Yayım.
- MINISTRY FOR FOREIGN AFFAIRS SWEDEN (2007), *Stockholm Initiative on Disarmament Demobilization Reintegration*, Sweden.
- MUGGAH, Robert (2005), "No Magic Bullet: A Critical Perspective on Disarmament, Demobilization and Reintegration (DDR) and Weapons Reduction in Post-conflict Contexts, The Round Table", *The Commonwealth Journal of International Affairs*, 94: 239-252.
- NOREF REPORT (2012), *Negotiating Disarmament and Demobilization in Peace Processes: What is the State of the Evidence?*, Robert Muggah and Matthias Rieger (Eds), Norway: Norwegian Peacebuilding Resource Centre.
- ÖZTÜRK, Azim (1992), "Örgütlerde Çatışma ve Yönetimi: İşletme Yönetiminde Güncel Konular", *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü Yayınları*, No:1, ss. 35- 40.
- PAES, Wolf-christian (2005), "The challenges of disarmament, demobilization and reintegration in Liberia", *International Peacekeeping*, 12(2), 253-261.
- PIETZ, Tobias, (2007), " Gaps and Trends in Disarmament, Demobilization and Reintegration programs of the United Nations", in *Small Arms-Big Problem: A Global threat to peace, security and development* , Vienna: Schriftenreihe der Landesverteidigungsakademia.
- ROBBINS, Stephen P. ve JUDGE, Timothy A. (2012), *Örgütsel Davranış*, (Çev. İnci Erdem), Ankara: Nobel yayın.
- ŞİMŞEK, M. Şerif (1999), *Yönetim ve Organizasyon*, Ankara: Nobel Yayınevi.
- ŞİMŞEK, M. Şerif, ÇELİK, Adnan, AKGEMCİ, Tahir, Tamara FETTAHLIOĞLU (2003), *Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış*, Konya: Adım Matbaacılık.
- TEKARSLAN, Erdal, BAYSAL, A. Can, ŞENCAN, Hüner ve Tanıl KILINÇ (2000), *Davranışın Sosyal Psikolojisi*, İstanbul: Dönence Basım.
- THOMPSON, Leigh (1998), *The mind and heart of the negotiator*, Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- TOSI, Henry L., RIZZO, John R., Stephen J. CARROLL (1986), *Managing Organizational Behavior, USA: Ballinger Publishing Company*, Cambridge, USA: A Subsidiary of Harper & Row Publishers,
- UNDDR (2013) United Nations Disarmament, Demobilization Reintegration Resource Center, http://unddr.org/what-is-ddr/introduction_1.aspx (23.03.2013)
- UNITED NATIONS (2000), *The role of United Nations peacekeeping in disarmament, demobilization, and reintegration: Report of the secretary general*, Report no. S/2000/101.
- VICKERS, Geoffrey (1968), "The management of conflict", *Futures*, 4, 126-141.
- VRIES, Hugo de ve WIEGINK, Nikkie (2011), "Breaking up and Going Home? Contesting Two Assumptions in the Demobilization and Reintegration of Former Combatants", *International Peacekeeping*, 18(1), 38-51.
- WORLD BANK (2009), *Disarmament, Demobilization and Reintegration*, Social Development Department, No:119.

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.

“Uluslararası hakemli dergi” niteliğine sahip CBÜ İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Haziran ve Aralık dönemlerinde olmak üzere yılda iki kez yayınlanmaktadır. Dergimiz, “*EconLit Veri Tabanı*”, “*EBSCO Veri Tabanı*”, “*ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı*”, “*Akademia Sosyal Bilimler İndeksi (ASOS)*” ve “*DOAJ 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.

●Dergimiz Yıl:2009 Cilt:16 Sayı:1 den itibaren ***Journal of Economic Literature (JEL) Kodu*** uygulamasına geçmiş bulunmaktadır. Gönderilecek çalışmalarda yazarın JEL Kodlarını da belirtmesi gerekmektedir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, anahtar kelimeler (en az 3 en çok 5 kelime) ile (JEL) kodu bulunmalıdır. JEL Kodlarının belirlenmesi ile ilgili internet başvuru adresine aşağıdaki bağlantıdan ulaşılmaktadır:

http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php

●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, CD kopyası (doc. dosyası olarak kaydedilen virüs kontrolü yapılmış bir CD) 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. Karşılaşabilecek 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> (09/05/2000).

Makale yayınlama süreci şöyledir:

-Yukarıda belirtilen şartlara uygun olarak hazırlanmış makale, bir üst yazı ile üç nüsha olarak ve CD ile 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 CD), 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 yayınlamama 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-TÜRKİYE

e-posta: iibf-dergi@cbu.edu.tr

CELAL BAYAR UNIVERSITY
THE FACULTY OF ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES
JOURNAL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS

CBU, Journal of Management and Economics (ISSN-1302-0064) is a bi-annual, multi-disciplinary, refereed journal. Articles from a variety of social science disciplines like economics, business administration, international relations, political science and public administration have been published since 1995. Journal of Management and Economics is a referred international journal published twice a year, June and December. Manuscripts in Turkish, English, German and French are welcomed.

Guidelines for Submitting Articles

- Manuscripts submitted to the journal will first be viewed by the Editorial Board then forwarded to the referees. In line with the evaluation of the referees, Editorial Board will make the final decision, either in favour or against publication, or return the manuscript back to the author for any revision required by the referees. Authors will be informed of the decision of the Editorial Board regarding publication in the shortest time possible. Manuscripts which are not published will not be returned back the authors.

- The article should begin with an indented and italicised summary (abstract) of around 100 words, which should describe the main arguments and conclusions of the article. Abstract should be accompanied by up to 5 key words or phrases that characterise the content of the article.

- **References should be in text in parenthesis and give the author's surname, year of publication and page number.** Footnotes should be preferred for any explanation. The required format is Microsoft Word for Windows. (at least version 6.0) Text should be typed single-spaced, in Times New Roman, font size 11. (Font size for Resources is 9). The whole article should not exceed 20 pages and the margins for a page should be as follows: Top 3 cm, Bottom 8 cm, Left 4 cm, Right 4 cm.

- Apart from the one on a computer disc, two hard copies of the manuscript should be submitted. In one copy, which will be sent for review, first page should not include name(s) of author(s) but just the title of article.

CONTACT INFORMATION

Prof. Dr. A. Kemal ÇELEBİ

Editor of Journal of Management and Economics

Celal Bayar University

The Faculty of Economic and Administrative Sciences

Uncubozköy Mevkii 45030 MANİSA – TURKEY

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