



ISSN : 1304-8120

T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
Kahramanmaraş Sütçü İmam University

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

Journal of Social Sciences

CİLT / Volume
5

SAYI / Number
1-2

YIL / Year
2008

T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
Kahramanmaraş Sütçü İmam University

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

Sahibi /Publisher

Prof. Dr. A. Nafi BAYTORUN
Rektör / Rector

Yayın Kurulu / Editorial Board

Doç. Dr. Muhsin KAR (Başkan / Editor)

Yrd. Doç.Dr. İ. Ethem TAŞ (Bşk. Yrd. / Assc. Editor)

Yrd. Doç. Dr. Cem ENGİN (Bşk. Yrd. / Assc. Editor)

Prof. Dr. Ahmet Hamdi AYDIN (Üye / Member)

Prof. Dr. Mehmet ÖZKARCI (Üye / Member)

Doç. Dr. Zekeriya PAK (Üye / Member)

Yrd. Doç. Dr. İbrahim KIR (Üye / Member)

Yrd. Doç. Dr. Mevlüt ERDEM (Üye / Member)

Sekreteryaya / Secretary

Arş. Gör. Gülferah BOZKAYA

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, sosyal bilimlerin farklı disiplinlerinin ilgi alanlarına giren, çok yönlü olarak tartışma, araştırma ya da uygulamalar sonucunda üretilen bilimsel çalışmaları ve çözümleri içeren “**hakemli**” bir dergidir. Dergi Yılda iki kez yayımlanır.

Adres:

Sosyal Bilimler Dergisi
Yayın Komisyonu Başkanlığı
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü
AVŞAR KAMPUSU-KAHRAMANMARAŞ

Tel : 0 344 219 10 70
: 0 344 219 10 87
: 0 344 219 10 96
Faks : 0 344 219 10 45

E-mail: ksusbd@ksu.edu.tr

Dizgi

Yrd. Doç. Dr. İ. Ethem TAŞ

Kapak Tasarım

Okt. Arif GÜRLER

Baskı

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Basımevi

T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
Kahramanmaraş Sütçü İmam University

SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

DANIŞMA KURULU / Advisory Board

Prof. Dr. Ahmet H. AYDIN	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Bekir DENİZ	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. H. Çetin BEDESTENCİ	Çağ Üniversitesi
Prof. Dr. H. Ezber BODUR	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Hacı Musa TAŞDELEN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. İ. Hakkı ÖZSABUNCUOĞLU	Gaziantep Üniversitesi
Prof. Dr. M. Şerif ŞİMŞEK	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa PİRİLİ	Harran Üniversitesi
Prof. Dr. Nihat KÜÇÜKSAVAŞ	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Nurettin DEMİR	Başkent Üniversitesi

Not: İsimler unvan ve alfabetik sıraya göre dizilmiştir.

HAKEMLER / Referees

Prof. Dr. Adnan ÇELİK	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. A. Hamdi AYDIN	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Ali AKTAN	Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Ali AKYILDIZ	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Ali ÖZGÜVEN	İstanbul Kültür Üniversitesi
Prof. Dr. Dursun ARIKBOĞA	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Emine G. NASKALI	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Erdiñ TOKGÖZ	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Erdoğan ALKİN	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Erinç YELDAN	Bilkent Üniversitesi
Prof. Dr. Eriřah ARICAN	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Erol MANİSALI	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Gül den ÜLGEN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. H. Avni EGELİ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan KA VRUK	İnönü Üniversitesi
Prof. Dr. Hülya ARGUNŞAH	Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim KA VAZ	Fırat Üniversitesi
Prof. Dr. İhsan DA ĞI	Orta Do ğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. İsa ÖZKAN	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. İsrail KURTCEPHE	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Kemal YILDIRIM	Anadolu Üniversitesi
Prof. Dr. Kerem ALKİN	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Kerim YA VUZ	Çukurova Üniversitesi
Prof. Dr. Kurban ÜNLÜÖNEN	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet TÖRENEK	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Merih PA YA	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Nazan GÜNA Y	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Necdet ÖZTÜRK	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Neře KUMRAL	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Niyazi BERK	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Nuray ALTU Ğ	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. O ğuz ESEN	İzmir Ekonomi Üniversitesi
Prof. Dr. Osman AYDO ĞUŞ	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Osman KÜÇÜKAHMETO ĞLU	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Osman Z. ORHAN	Marmara Üniversitesi

Prof. Dr. Osman OKKA	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Rezzan TATLIDİL	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Salim KOCA	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Selahaddin ÖĞÜLMÜŞ	Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Suat OKTAR	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Süleyman BEYOĞLU	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Tiğınçe OKTAR	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Türel YILMAZ	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Veysel UYSAL	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Zafer TUNCA	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Zekai ÖZDEMİR	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Abdulkadir BULUŞ	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet AY	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet BEŞKAYA	Zonguldak Karaelmas Üniversitesi
Doç. Dr. Asuman ALTAY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Arif ÖZSAĞIR	Gaziantep Üniversitesi
Doç. Dr. Ayşen KAYA	Ege Üniversitesi
Doç. Dr. Belkıs KÜMBETLİOĞLU	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Beril DEDEOĞLU	Galatasaray Üniversitesi
Doç. Dr. Birol AKGÜN	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Bülent GÜNŞOY	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Ercan GEGEZ	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Erhan ARSLANOĞLU	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Fuat ERDAL	Adnan Menderes Üniversitesi
Doç. Dr. Gülden AYMAN	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Gülden ÜLGEN	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Haluk ALKAN	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Haluk SOYUER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Harun ARIKAN	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. İbrahim ÖRNEK	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. İlhan ERDEM	Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. İsmail BAKAN	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. M. Vedat GÜRBÜZ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet ŞİŞMAN	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet TIRAŞ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet TÜRKAY	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Muhsin KAR	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Doç. Dr. Murat DOĞANLAR	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa APAYDIN	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa KİBAROĞLU	Bilkent Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa ÖZER	Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Münevver ÇETİN	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Orhan ÇOBAN	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Osman ÇEVİK	Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç. Dr. Pınar SÜRAL ÖZER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Rasim YILMAZ	Kütahya Dumlupınar Üniversitesi
Doç. Dr. Recep VARÇIN	Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Salih BARIŞIK	Zonguldak Karaelmas Üniversitesi
Doç. Dr. Sami TABAN	Eskişehir Orhan Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Serdar PİRTİNİ	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Serkan BAYRAKTAROĞLU	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Seyhan TAŞ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Süleyman ÇALDAK	Adıyaman Üniversitesi
Doç. Dr. Süleyman DEĞİRMEN	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Uğur YILDIRIM	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Utku UTKULU	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Yıldırım Beyazıt ÖNAL	Çukurova Üniversitesi
Doç. Dr. Yüksel ÖZTÜRK	Gazi Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Abdurrahman BORAN	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ali Sait ALBAYRAK	Zonguldak Karaelmas Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ayşegül KİBAROĞLU	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Burak ATAMTÜRK	İstanbul Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Bülent BALI	Işık Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Cem SAATÇIOĞLU	İstanbul Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Deniz BÖRÜ	Marmara Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Enver DÖŞYILMAZ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ertuğrul KIZILKAYA	İstanbul Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İbrahim KIR	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İ. Ethem TAŞ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İlkay YILMAZ	Mersin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İrfan ERTUĞRUL	Pamukkale Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Lütfi ALICI	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Mehmet SARAÇ	Sakarya Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Metin MERİÇ	Dokuz Eylül Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Muharrem ZERENLER	Selçuk Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Nuri ADIYEKE	Mersin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Özgür TONUS	Anadolu Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Recep BOZTEMUR	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Sevilay KAHRAMAN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Tuncay Turan TURABOĞLU	Mersin Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Yasin BOYLU	Muğla Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi

Not: İsimler unvan ve alfabetik sıraya göre dizilmiştir.

İÇİNDEKİLER

CONTENTS

1. Ahmet AY, Selcan ÜÇGÖZ..... 1
Balassa-Samuelson Etkisi: Türkiye Örneği
Balassa-Samuelson Effect: The Case of Turkey
2. Hüseyin AĞIR..... 15
Türkiye’de Finansal Sistemin 1980 Sonrası Gelişimi
Developments of Financial System After 1980 in Turkey
3. Necmiye CÖMERTLER..... 31
Geçiş Ekonomilerinde Gelir Dağılımı ve Yoksulluk Sorunu: Polonya Örneği
Poverty and Income Inequality in Transitional Economies: in the Case of Poland
4. Mehmet Nasih TAĞ..... 41
Determinants of Resource Allocation Efficiency in Multidivisional Firms:
A Conceptual Frame work
Çok Bölümlü Firmalarda Kaynak Dağıtım Verimliliği: Kavramsal Bir Çerçeve
5. Mahmut YARDIMCIOĞLU..... 53
Muhasebe Finansman Anabilim Dalı Derslerinin Anlatılma ve Algılanma
Düzeylerinin İrdelenmesi: Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Örneği
*Inquiring Giving Course and Perception Level of Courses in Accounting and
Finance Discipline: Gaziantep University, Faculty of Economics and
Administration Case*
6. Münevver ÇETİN..... 61
Türkiye’den Avrupa Birliği Sigorta Piyasasına Genel Bir Bakış : Seçilmiş
Ülkeler Üzerine Bir Araştırma : İngiltere Ve İrlanda Örneği
*A General View On Insurance Market From Turkey To European Union:
A Search On Selective Countries :Sample Of England And Ireland*
7. İsmail BAKAN, Burcu ERŞAHAN, A.Melih EYİTMİŞ..... 73
Performansa Göre Ücretlendirmeye Doktorların Genel Bakış Açıları: Bir
Alan Araştırması
Overview Of Performance Related Pay By Doctor: An Empirical Study

8. Nusret GÖKSU, Ahmet Melih EYİTMİŞ..... 87
Küresel Rekabet Sürecinde İşletmelerin Rotolama İhtiyacı:
Kahramanmaraş Metal Sanayiinde Durum Tespiti Araştırması
*Essembly Line Balancing Needs Of Enterprices İn Globing Compiting
Process; A Case Dedection Research Kahramanmaraş Metal Industry*
9. İzzet LOFÇA, Fatih Oğuz 95
Improving Access to Turkish National Police’s Intellectual Capital from
Right to Information Act Perspective: A Need for Turkish National Police
Digital Repository
*Bilgi Edinme Yasası Çerçevesinde Türk Polis Teşkilatının Entelektüel
Sermayesine Erişim Yollarının Geliştirilmesi: Türk Polis Teşkilatında Bir
Dijital Data Havuzu İhtiyacı*
10. Osman AKÇAY..... 103
Kamu Yönetiminde Örgütsel Verimliliği Azaltan Zaman Tuzakları
The Time Traps Which Lessen the Productivity of the Organization
11. İzzet LOFÇA, İ. Ethem TAŞ..... 115
AB’ye Uyum Sürecinde Emniyet Teşkilatında Sürekli Değişim
Continually Change in the Police Organisation in the EU Adaptation Process
12. Rüstem YANAR, Ahmet ŞAHBAZ..... 125
Eleştirel Bir Yaklaşım Olarak Radikal Politik İktisat
Radical Political Economics As A Critical Approach
13. Seçil FETTAHLIOĞLU..... 131
Özel Markalı Ürünlere Karşı Tüketici Tutumlarını Etkileyen Faktörler
Factors Effecting The Consumer Attitudes Towards Prvate Label Product

Balassa-Samuelson Etkisi: Türkiye Örneği

Doç. Dr. Ahmet AY¹, Selcan ÜÇGÖZ²

¹Selçuk Üniversitesi İİBF

²Doktora Öğrencisi, Selçuk Üniversitesi SBE

ÖZET: Son yıllarda popüler bir konu haline gelen Balassa-Samuelson Etkisi, Bèla Balassa (1964) ve Paul Samuelson (1964) tarafından ortaya atılmıştır. Bu kavram, dış ticarete konu olan ve olmayan sektörler arasındaki görece verimlilik oranlarının uluslararası düzeyde farklılık göstermesinin satın alma gücü paritesinden yapısal ve kalıcı sapmalara neden olabileceğini ileri sürmektedir. Bu çalışma ile Türkiye- ABD ekonomisi açısından söz konusu değişkenlerin birbirleriyle olan ilişkilerinde, Balassa Samuelson Etkisi test edilmektedir. Sonuçlarımız uzun dönemde Balassa-Samuelson etkisini destekleyen kanıtların olmadığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Balassa-Samuelson Etkisi, Büyüme, Satın Alma Gücü Paritesi.

Balassa-Samuelson Effect: The Case of Turkey

ABSTRACT: This concept, suggests that a differentiation at international level between the relative rates of productivity of the tradables and nontradables sectors may cause structural and permanent deviations from the purchasing power parity. Balassa-Samuelson effect is a popular theme at last years that introduced by Bèla Balassa (1964) and Paul Samuelson (1964). In this essay, related variables are tested through Balassa Samuelson Effect in terms of Turkey-USA economy. The results do not show supportive evidence for the Balassa-Samuelson effect in the long run.

Key Words: Balassa-Samuelson Effect, Growth, Purchasing Power Parity.

GİRİŞ

Standart Satınalma Gücü Paritesi Teorisi(SGP), ülkeler arasında nispi fiyatların zaman içinde istikrarlı olduğunu, dolayısıyla nispi fiyatlara yönelik her türlü şokun ise geçici olduğunu, bu nedenle de reel döviz kurlarında şoklara dayalı uzun dönem sistematik değişimlerin yaşanmayacağını ileri sürmektedir. Ancak gerçek dünyada SGP'den önemli sapmalar olduğu yapılan ampirik çalışmalarla ortaya konmuştur¹. Bu çerçevede SGP'de ortaya çıkan yapısal sapmalar, dolayısıyla reel döviz kurlarındaki değişimler de birçok araştırmaya konu olmuştur. Bunlardan birisi de Balassa(1964) ve Samuelson(1964) tarafından ortaya atılan ve Balassa-Samuelson Etkisi (BSE)² olarak bilinen teoridir.

¹SGP'den sapmalar iki şekilde ortaya çıkabilmektedir. Bunlardan ilki denge nispi fiyatlarında değişmeye yol açan yapısal sapmalar; ikincisi de genellikle mal ve varlık piyasalarındaki farklı uyum hızlarından kaynaklı geçici sapmalardır. SGP'de ortaya çıkan bu geçici ve yapısal sapmalar birçok nedenden kaynaklanabilir. Bunlar ticaret kalıplarındaki değişimler sonucu ticaret hadlerinin değişmesi, ekonomik gelişmenin sistematik olarak yerli ve yabancı malların nispi fiyatlarını etkilemesi, parasal ve döviz kuruna ilişkin değişimlerle, kısa dönemde tam esnek olmayan ücret ve fiyatların SGP ve reel fiyat oranlarında geçici sapmalar yaratmasıdır(Dornbush, 1988:272, Ay, 2001:89-93).

² BSE aynı zamanda "Harrod-Balassa-Samuelson Etkisi(HBSE)" veya "Ricardo-Viner-Harrod-Balassa-Samuelson-Penn- Bahagwati Etkisi(RVHBSPE)" veya "verimlilik yanlı SGP" olarak da adlandırılmaktadır. Daha fazla bilgi için bkn. Tica ve Druzic(2006:5).

Balassa ve Samuelson ayrı ayrı olarak yapmış oldukları çalışmalarda SGP'den sapmaların altında ülkelerarası verimlilik büyüme oranları farklarının yattığını belirtmektedirler. BSE, ülkelerarasında ticarete konu olan ve ticarete konu olmayan sektörler arasındaki farklı verimlilik büyüme farkları reel döviz kurundaki değişimleri, dolayısıyla da ulusal fiyat düzeylerindeki farklılıkları açıklayan önemli bir faktördür(Wagner, 2005:2).

Buna göre genellikle ticarete konu olan sektörlerde verimlilik büyüme oranı ticarete konu olmayan sektörlerdeki verimlilik büyüme oranlarından daha yüksek olup, ticarete konu olmayan sektörlerdeki düşük verimlilik bu sektörlerde nispi fiyatların yükselmesiyle sonuçlanacaktır. Dolayısıyla ticarete konu olan sektörlerde daha büyük faktör verimlilik büyüme oranına sahip olan ülkelere diğer ülkelere göre daha yüksek fiyat düzeyi oluşacaktır(Mariolis, 2008:238). Sonuç olarak diğer ülkeden daha verimli olan ülkede ticarete konu olmayan mal fiyatlarının diğer ülkeye göre yükselmesi ülke parasının değer kazanmasıyla sonuçlanacaktır(Thomas ve King, 2008:127).

BSE birçok ülkede, dış ticarete konu olan malların fiyatlarındaki yüksek oranda artışın, dış ticarete konu olmayan malların fiyatlarında bir artış eğilimi yaratacağını belirtmektedir. Başka bir deyişle ticarete konu olmayan sektörlerle karşılaştırıldığında ticarete konu olan sektörlerin verimlilik düzeyindeki bir büyüme ticarete konu olmayan sektörlerin nispi fiyatlarını yükseltir. Bu fiyatların yükselmesi ise yurtiçi ekonomide reel döviz kurları üzerine baskı yapar(Bayram, 2007:144, Faria ve Ledesma,

2003:241). Buna göre, görel olarak daha emek-yoğun bir üretim sürecine sahip olan dış ticarete konu olmayan sektörlerde, dış ticarete konu olan sektörlerle kıyasla daha düşük verimlilik artışlarının görülmesi, reel kurda değerlenmeye yol açmaktadır. Bir başka deyişle, bir ülkede dış ticarete konu olan sektörlerdeki görel verimlilik artışları, reel kur endeksine konu olan yabancı ülkelere kıyasla daha yüksek olduğunda, sözü edilen ülkenin parası reel anlamda değer kazanmaktadır (TCMB, 2006:31).

Bunun altında yatan düşünce şudur; Balassa ve Samuelson teknolojik gelişmenin ticarete konu olan sektörlerde ticarete konu olmayan sektörlerle göre daha hızlı olduğunu ve çok önemli olarak da hızlı teknolojik gelişmenin ticarete konu olan sektörlerde yol açtığı verimlilik artışının gelişmiş ülkelerde daha büyük olduğunu belirtmektedirler. Bunun sonucu olarak da fiyat düzeyi gelişmiş ülkelerde az gelişmiş ülkelere göre daha yüksektir. Çünkü ticaret konu olan sektörlerde verimlilik artışı bütün ekonomide ücretlerin yükselmesine neden olacaktır. Ticarete konu olmayan malların üreticileri de ancak yükselen bu ücretleri ticarete konu olmayan malların nispi fiyatlarında bir artış olursa karşılayabileceklerdir (Froot ve Rogoff, 1995:1673).

Gelişmekte olan ülkelerin hedefi, gelişmiş ülkelerin refah düzeyini yakalamak ve onların gelişmişlik seviyesine çıkmak olarak açıklanabilir. Genel olarak değerlendirildiğinde, düşük ücretler ve üretim maliyetleri gelişmekte olan ülkelerin rekabet üstünlüğünü oluşturmaktadır. Kava(2005:62), gelişmekte olan ülkelerin bu avantajlarını kullanarak gelişmiş ülkeler ile aynı gelişmişlik seviyesine çıkabilme şanslarının bulunduğunu belirtmektedir. O'na göre reel yakınsamanın bir sonucu olarak, zaman içinde gelişmekte olan ülkelerde yaşam standartlarının artmasıyla fark kapanmaya başlayacaktır. Kapanmakta olan fark ise, gelişmekte olan ülkelerin ücretler ve fiyatlar genel seviyesine artışlar şeklinde yansıtacaktır. BSE olarak adlandırılan bu sonuç, ülkelerarası yakınsamayı-convergence-açıklamaktadır. Burada bu sonuçla ilgili iki konu üzerinde durmakta fayda vardır. İlki, BSE'nin yakınsama ile ilgili sonuçları özellikle Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinde yeni üyelerin katılma süreçleri ve bu üyelikten elde edecekleri faydaları ortaya koymak amacıyla fazlasıyla dikkate alınmıştır. Aşağıda bu konuda yapılan çalışmalara kısmen değinilecektir. Son yıllarda BSE üzerine yapılan ampirik çalışmalardaki artış da bunu desteklemektedir. İkinci konu ise, doğrudan yakınsama ile ilgilidir. Yakınsama konusunda son zamanlarda oldukça kabarık bir literatür oluşmuştur. Bu konudaki görüşler iki farklı noktada toplanmaktadır. Birinci görüşe göre gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki farkın zaman içerisinde kapanacakken, ikinci görüşe göre bu farkın zaman içerisinde kapanmayacağı yönündedir. Her iki görüşü de destekleyen önemli oranda bir literatür vardır. Özellikle ülkelerin özelliklerini ve

başlangıç şartlarını dikkate alan şartlı yakınsamanın varlığı her halükarda yakınsamanın gerçekleşeceğini ortaya koymamaktadır.

Balassa-Samuelson modeli reel döviz kuru belirlenmesini ticarete konu olan ve olmayan malların üretildiği iki sektörlü bir ekonomide analiz etmektedir ve çok temel olarak iki varsayıma dayanmaktadır. Bu varsayımlardan ilki, sermaye hareketlerinin ülkeler arasında tam hareketli olması, dolayısıyla satın alma gücü paritesinin sadece dış ticarete konu olan sektörler için hesaplanabilir olmasıdır (Gente, 2006:683; Faria ve Ledesma, 2003:242). Satın alma gücü paritesine göre, bir paranın uzun dönem denge değeri, yani döviz kuru yurtiçi fiyatların yurt dışı fiyatlara oranıdır. Satın alma gücü paritesi, para birimlerinin hem yurt içi hem de yurt dışı piyasalarda alım gücü olması açısından önem taşımaktadır. Veri bir mal sepeti için bir ülkedeki satın alma maliyeti diğer ülkedeki satın alma maliyetine eşit olmaktadır. Döviz kuru benzer mal sepetleri için satın alma maliyetlerini eşitlemektedir. (Özkan, 2003:17).

İkinci varsayım ise, sektörler arasında faktör hareketliliğinin tam olması, başka bir deyişle işgücü piyasalarının rekabetçi bir yapıya sahip olmaları nedeniyle ücretlerin ticarete konu olan ve olmayan sektörlerde otomatik olarak eşitleniyor olmasıdır (Gente, 2006:683; Faria ve Ledesma, 2003:242; Bayram, 2007:144).

Gente(2006:683) bu varsayımların sonucunda Balassa ve Samuelson'un iki sonuca ulaştığını belirtmektedir. Bunlar reel döviz kurunun tamamen ekonominin arz yönünde belirlenmesi ve ticarete konu olan sektörlerdeki verimlilik artışının reel değerlenmeye neden olmasıdır.

Ancak yukarıda belirtilen varsayımlara dayalı Balassa-Samuelson teorisi başta varsayımların geçerliliği olmak üzere bir çok noktada eleştiriye tabi tutulmuş ve daha sonra teorinin ampirik testine yönelik çalışmalarda bu varsayımlar yeniden gözden geçirilmiştir. Örneğin Feldstein ve Horioka(1980) sermayenin uluslararası düzeyde tam hareketli olmadığını, aynı zamanda ücretlerin de tam esnek olmaması nedeniyle, özellikle kısa dönemde Balassa-Samuelson teorisinin açıklama kapasitesinin zayıfladığını belirtmektedir (Bayram, 2007:145)

Benzer şekilde Gente(2006), çoğu zaman uluslar arası sermaye hareketlerinin tam hareketli olmadığını, çünkü uluslar arası yatırımcıların belli bir risk primini talep ettiklerini belirtmekte, bu nedenle de birçok çalışmanın Balassa-Samuelson'un analiziyle uyuşmadığını belirtmektedir. Dahası O, geleneksel BS teorisinin gelişmekte olan ülkelerin reel değerlenmeye tecrübe ettiklerini varsaydığını, ancak bunun her zaman doğru olmadığını ifade etmektedir. Örneğin birçok Asya ülkesi ticarete konu olan mallarda hızlı verimlilik büyümesi yaşamalarına rağmen ya çok az reel değerlenme veya sıklıkla reel değer kaybetme ile karşı karşıya kalmışlardır.

Birçok çalışma reel döviz kurunun BS analizinin öngördüğü düzeyden farklılaştığını bulmuşlardır. Örneğin Grafe ve Wyplosz(1997) ve Morshed ve Turnovsky(2004) faktörlerin sektörler arasında tam olmayan şekilde tahsis olduğunu belirtirlerken, Deverux(1999), MacDonald ve Ricci(2005) dağıtıcı sektörlerin varlığı nedeniyle SGP'nin gerçekleşmeyeceğini belirtmektedirler. Örneğin MacDonald ve Ricci(2005), dağıtıcı sektörlerin reel döviz kuru üzerine etkisini araştırdıkları çalışmalarında yabancı ülkeye nazaran dağıtıcı sektörlerde verimlilik ve piyasa rekabetinde artışın reel döviz kurunda artışa neden olduğunu bulmuşlardır. Bu sonuç dağıtıcı sektörleri ticarete konu olmayan sektörler içine alan yaklaşıma zıt bir sonuç olarak ortada durmaktadır.

Bu eleştiriler sonucu yapılan ampirik çalışmalar varsayımlarını ve modellerini bu eleştirileri dikkate alarak yeniden oluşturmuşlardır. Özellikle teoriye Sovyetlerin yıkılması sonucu bağımsızlıklarını kazanan ve son dönemde Avrupa Birliği üyesi olan ülkelerin Birliğe giriş süreci ile ilgili sorunları, özellikle enflasyon, teoriye ilgiyi yeniden artırmıştır.

Dolayısıyla son yıllarda BS etkisi yeniden yoğun bir şekilde gündeme gelmiştir. Yeni literatür önceki çalışmalardan daha ileri gelişmelere dikkat çekmektedir. Yeni çalışmalar BS'm dikkate alınmayan mikro temellerini ortaya koymaktadırlar. Özellikle ticaret maliyetlerini, heterojen firmaları ve eksik rekabeti teknolojik ilerlemenin neden ticarete konu sektörlerde daha hızlı olduğunu açıklamak için kullanmaktadır.

Yukarıda yapılan tanım çerçevesinde Balassa-Samuelson etkisinin daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle reel döviz kurunun temel bileşimlerine ayrıştırılması faydalı olacaktır. Ancak öncelikle reel döviz kurunun kısaca tanımının yapılması gerekir.

Reel döviz kuru(RDK) basitçe iki şekilde tanımlanabilir. İlki, ticarete konu olmayan ve olan malların görelî fiyatı olarak tanımlanabilir.

$$\text{RDK} = \frac{\text{Ticarete konu olmayan mal fiyatları}}{\text{Ticarete konu olan mal fiyatları}}$$

Buna göre RDK, ticarete konu olan malların yurtiçinde üretim maliyetlerini göstermektedir ve RDK'nın artması, başka bir deyişle reel kurlarda görülen bir değerlenme ticarete konu olan malların yurtiçi üretim maliyetinin görelî olarak arttığını göstermektedir. Dolayısıyla reel döviz kurlarının değerlenmesi ülkenin uluslar arası rekabet gücünün de azalması demektir. Kıpıcı ve Kesriyeli(1997), analitik olarak cazip olan bu tanımın, pratikte doğrudan bir karşılığı olmaması nedeniyle yaygın bir şekilde kullanılmadığını belirtmektedirler.

Buna karşılık RDK'nun yaygın olarak kullanımı ise yurtiçi fiyat endeksinin yabancı fiyat endeksine oranıdır. Kavramsal olarak farklı olmakla birlikte SGP

varsayımı altında ticarete konu olmayan ve olan malların görelî fiyatı olarak belirlenen RDK tanımı, yurtiçi fiyat endeksinin yabancı fiyat endeksine oranı olarak belirlenen RDK tanımına yaklaşmaktadır(Kıpıcı ve Kesriyeli, 1997)¹.

Literatürde Kıpıcı ve Kesriyeli'nin da belirttiği gibi yaygın olarak kullanılan şekli ile RDK yurtiçi fiyat endeksinin yurtdışı fiyat endeksine oranı olarak alınan ikinci yaklaşım çerçevesinde ele alınacak ve BSE için bu tanımda kullanılan RDK bileşenlerine ayrılacaktır.

Standart şekilde “reel döviz kurundaki yüzde değişme nominal kurlardaki yüzde değişme ile ülkelerarası enflasyon farklarının toplamından oluşmaktadır (Denklem 1). Burada q ve e (yabancı para / ulusal para), reel ve nominal kur büyüme oranını; p ve p^* ise sırasıyla yurt içi ve yurt dışı enflasyon oranlarını göstermektedir. Ticarete konu olan sektör için reel kur (q_T), söz konusu sektördeki enflasyon oranının kullanılması suretiyle (p_T ve p_T^*) hesaplanabilecektir (Denklem 2). İki denklemin farkı alınarak, reel kur değişimleri, dış ticarete konu olan sektördeki reel kur değişimleri ile iki ülkenin görelî fiyat farklılaşmasındaki değişim cinsinden tanımlanabilmektedir (Denklem 3). Söz konusu eşitlikteki görelî enflasyon oranının dış ticarete konu olan ve olmayan mallar cinsinden ifade edilebilmesi için, genel enflasyon oranlarının dış ticarete konu olan ve olmayan sektörlerdeki fiyat artış oranlarının ağırlıklı ortalaması olarak yazılması gerekmektedir (Denklem 4-6). Son olarak, (5) ve (6) numaralı eşitliklerin (3) numaralı denklemde yerleştirilmesiyle (7) numaralı denklem elde edilmektedir” (TCMB, 2006: 31-32):

$$q = e + p - p^* \quad (1)$$

$$q_T = e + p_T - p_T^* \quad (2)$$

$$q = q_T + [(p - p_T) - (p^* - p_T^*)] \quad (3)$$

$$p = \gamma p_T + (1-\gamma) p_N \quad (4)$$

$$p = p_T + (1-\gamma) (p_N - p_T) \quad (5)$$

$$p^* = p_T^* + (1-\gamma) (p_N^* - p_T^*) \quad (6)$$

$$q = q_T + (1-\gamma) [(p_N - p_T) - (p_N^* - p_T^*)] \quad (7)$$

Yukarıdaki denklemlerde kullanılan “ γ ve γ^* ” katsayıları, yerli ve yabancı ülkedeki dış ticarete konu olan sektörlerdeki fiyatların genel fiyat endeksi içindeki payını göstermektedir.

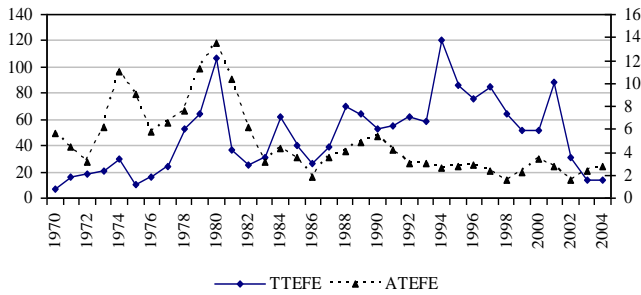
Buna göre, reel kurdaki değişim iki farklı kaynaktan ortaya çıkmaktadır (Denklem 7): İlki, dış

¹ Reel kur hesaplama yöntemleri ve reel döviz kurundaki sapmalarla ilgili geniş bir literatür için bkn. Funda Özkan(2003).

ticarete konu olan mallara ilişkin reel kur değişimlerini yansıtmaktadır, (qr). Diğer bileşen ise Balassa-Samuelson etkisini de kapsayan, görelî fiyat değişimlerinin sergilediği ülkelerarası farklılıkları ifade etmektedir (TCMB, 2006:32).

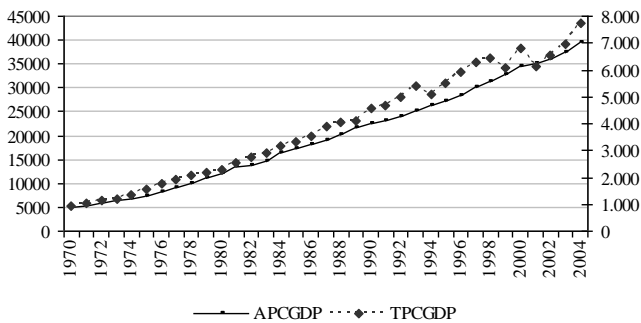
Aşağıdaki grafiklere göre; $TEFE_T$, $PCGDP_T$, $TEFE_A$, $PCGDP_A$ sırasıyla, Türkiye’de $TEFE$, Türkiye’de satın alma gücü paritesine göre kişi başına çıktı, Amerika $TEFE$ ve Amerika’da satın alma gücü paritesine göre kişi başına çıktıyı göstermektedir.

Grafik 1b: Türkiye-Amerika $TEFE$ Oranları



yukarıdaki grafiğe bakığımızda öncenkle Türkiye’de $TEFE$ ’nin ABD’den daima yüksek olduğu görülür. Örneğin Türkiye’de $TEFE$ 1970-2004 döneminde ortalama %47,7 iken; ABD’de ise aynı dönemde %4,8 olarak gerçekleşmiştir. İkinci önemli bir nokta da ABD’ye göre Türkiye’de $TEFE$ ’nin hem sürekli bir dalgalanma gösteriyor olması, hem de dalgalanma marjlarının yüksekliğiidir. Her ne kadar 1981 yılına kadar benzer dalgalanmalar ABD içinde geçerli olsa da, bu tarihten itibaren ABD’de $TEFE$ istikrarlı bir yapı arz ederken, Türkiye’de dalgalanma sürekli yaşanmıştır. Aynı zamanda dalgalanma marjları da Türkiye’de oldukça yüksektir.

Grafik 2b: Türkiye-ABD Kişi Başına Çıktı(SGP’ne Göre)



nominal anlamda değerini düşürürken, diğer taraftan ülke parasında reel değerlenmeye sebep olup enflasyon artışını sınırlandırıcı etki yaratmaktadır. Burada esas konu, Balassa-Samuelson etkisinin kur üzerine mi, yoksa enflasyon üzerine mi yoğunlaşacağı, ve ne yönde olacağıdır? (Kava, 2005:64).

Özellikle Avrupa Birliği yakınsama sürecindeki diğer gelişmekte olan ülke örneklerinde olduğu gibi, Türkiye Ekonomisi’nde de son yıllarda ulusal para

reel olarak değerlendirme eğilimindedir. Merkez Bankası dış ticarete konu olan ve olmayan sektörlerdeki fiyat farklılaşmasında, görelî verimlilik artışlarının rolünün önemli olabileceğini ileri sürmektedir. Merkez bankası’na göre söz konusu ilişki, Türkiye Ekonomisi’nin 2001 yılında yaşadığı krizin etkisiyle kırılmış gibi görünse de, son dönemde verimlilik farkları ile görelî fiyat farklarının yeniden birlikte hareket ettiği görülmektedir. Dolayısıyla Merkez bankası sonuç olarak, verimlilik artışları ve dış ticarete konu olan ve olmayan malların fiyat artışlarındaki farklılaşmanın, ülkemizde son yıllarda reel döviz kuru gelişiminde rol oynayan unsurlardan birisi olarak karşımıza çıkmakta olduğunu belirtmektedir (TCMB, 2006: 33).

Balassa-Samuelson etkisini Türkiye için ölçerken bazı hususlara dikkat etmek gerekmektedir. İlk olarak, Türkiye’deki kamu tarafından yönetilen fiyatların enflasyon sepetindeki ağırlığı giderek düşse de 2003 ve 2004 yılları itibarıyla hala yüzde 17’dir ve küçümsenemeyecek bir miktardadır. İkinci olarak, Türkiye bugüne kadar son derece az yabancı doğrudan yatırım çekebildiği için Balassa-Samuelson etkisini hesaplamak geriyeye dönük verilerin güvenilirliği hususunda dikkatli olmak gerekir. Ancak hemen belirtmeliyiz ki bu sorun sadece bize mahsus değildir. Aşağıda literatür taramasında da belirtileceği gibi bir çok ülke için benzer sorunlar mevcuttur ve bu nedenle test teknikleri de farklılaşmaktadır. Son zamanlarda ekonometrik ölçüm yöntemlerindeki gelişmelerle bu sorunlar kısmen aşılmaya başlanmıştır. Üçüncü olarak ise, Coricelli ve Jazbek(2001)’in AB’ye yeni üye ülkeleri ele alırken yaptıkları analizle ilgilidir. Onlar ticarete konu olan mallar ile konu olmayan mallar arasındaki görelî fiyat farklılıklarını yeni üyelerde iki farklı dönem altında incelemektedir. Birinci dönem ürün ve işgücü piyasalarının serbestleştirilmesi gibi geçiş dönemine has faktörlerin ağırlıkta olduğu dönem; ikinci dönem ise üretkenlik kanalının önem kazanmaya başladığı dönemdir. Bu çerçevede Türkiye şu anda ikinci dönemin başında yer aldığından dolayı Balassa-Samuelson etkisinin hesaplanması güçleşmektedir (Kava, 2005: 98).

Hemen belirtmek gerekir ki bu çalışmanın kapsamı yukarıda sayılan güçlüklerin bertaraf edileceği bir çalışma olmaktan öte, ki bu çalışmanın boyutunu aşar, genel düzeyde Balassa-Samuelson etkisini ölçmeyi hedeflemektedir. Yukarıda belirtilen güçlükler bu anlamda çalışmanın doğrudan sonucunu etkilemekten öte gelecekte yapılacak çalışmalar konusunda bir ipucu vermektedir.

LİTERATÜR

BSE ile ilgili yapılan ampirik çalışmalar çoğunlukla destekleyici sonuçlar vermektedirler. Bu konuda yapılan literatür çalışmalarından birisi Tica ve Druzic(2006)’in çalışmasıdır. Son on beş yılda BSE ile ilgili yaklaşık 45 çalışmanın yapıldığını belirten Tica ve Druzic(2006), bunda test etmek için uygun

zaman serisi verilerinin temin edilebilirliğinin artması, ekonometrik tekniklerdeki gelişmeler ile en önemlisi olan Avrupa Birliği'nin genişleme sürecinin yattığını belirtmektedirler.

Chen, Choi ve Devereux(2007) ise, 1950 sonrası verilerle yapmış oldukları çalışmada BSE test etmişler ve sonuçları destekleyici bulmuşlardır. Onlar, özellikle son yıllarda BSE'nin yeniden yoğun bir şekilde gündeme gelmesinde ve gelişmekte veya az gelişmiş ülkelerde fiyatların gelişmiş ülkelere göre daha düşük kalmasında dışa açılma yoluyla üretimin uluslararasılaşması ve küreselleşmenin etkin rol oynadığını ileri sürmektedirler.

1990'lara kadar matematiksel olarak tam formüle edilemeyen BS modeli daha çok verimlilik ve fiyat düzeyi arasındaki basit doğrusal ilişki çerçevesinde ele alınırken, Rogoff(1992) modeli genel denge yapısı içinde formüle edilmiş, aynı zamanda ekonominin talep yapısını da analize dâhil etmiştir. Daha sonra yapılan çalışmalar modele taleple birlikte ekonominin arz yanını da katarak modeli geliştirmişler ve temel varsayımları da yuvarlamışlardır.

Tica ve Druzic(2006:18-37), teorinin 1964'ten beri toplam 98 ülkede 58 kez zaman serisi veya panel verilerle ve 142 ülkede ise ülkelerarası analize tabi tutulduğunu belirtmektedirler. Ülke bazında ise BSE toplamda 164 kez test edilmişken, 65 farklı ülke ele alınmıştır.

BS modeli farklı veri ve metodolojilerle teste tabi tutulmuştur. İlk test Balassa(1964) tarafından 12 ülkeyi kapsayacak şekilde OLS (ordinary least square) yöntemiyle test edilmiştir. 1964 yılından 2006 yılına kadar yapılan 58 çalışmanın 30'u OLS tekniğini kullanarak modeli ampirik teste tutmuşlardır. 1990'lara kadar hâkim olan OLS'ye karşın ilk olarak 1996 yılında Bahmani-Oskooee ve Rhee(1996) yapmış oldukları çalışmada Johansen VAR analizini kullanmışlardır. Yaklaşık 7 çalışmada da bu yöntem uygulanmıştır. Üçüncü bir teknik olarak ise Engle-Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Özellikle 1990'larda bu iki yöntem oldukça popülerdir.

BS modeli ile ilgili ampirik çalışmalarda basit modele fiyat düzeyi ve verimliliğin dışında standart modelden sapmayı açıklamak için ilave bağımsız değişkenler ilave edilmiştir. İlave edilen bağımsız değişkenlerden en sık kullanılanları ticaret hadleri(Edison ve Klovland, 1987), dışa açıklık(Clague,1988), petrol fiyatları ve kamu harcamalarıdır(Rogoff, 1992). Toplamda kamu harcamaları 14 testte, ticaret hadleri 8 testte, petrol fiyatları 7 testte ve dışa açıklık 3 testte kullanılmıştır. İlave değişkenlerin eklenmesindeki temel gerekçe modeli piyasa aksaklıklarına, kurumsal yapılar, ekonominin talep yapısına ve dışsal şokların etkilerine uydurmak yatmaktadır(Tica ve Druzic:2006:9-10).

Ayrıca modele açıklayıcı değişken olarak dağıtıcı sektörlerin varlığı, Hollanda Hastalığı, talep yönlü açıklamalar, ticarete konu olmayan olarak ele alınan

hizmetler sektörünün varlığı, korumacılık, kur sistemi, regüle edilen fiyatlar eklenmiştir.

Ancak BSE'nin hesaplanmasında yukarıda ifade edilen ilave değişkenlere karşın bir takım sorunlar halen mevcuttur. Veri setlerinin kısıtlılığı, çok geriye gitmemesi ve döngüsel etkenlerin tam ayıklanamaması, tüm çalışmaların ortak sorunu olup hesaplanan rakamların güvenilirliğinin sorgulanmasına neden olmaktadır.

Kovács(2003:9-10)'a göre, BSE'nin hesaplanmasında bir takım başka zorluklar da bulunmaktadır. Örneğin, bir piyasa ekonomisinde kamu yönetimli fiyatların uzun dönemde piyasa seviyesinden ciddi ölçüde sapmasa bile devlet düzenlemesinin kamu fiyatları üzerinde kalıcı etkileri olabilmektedir. Kamu idareli fiyatların enflasyon sepetindeki ağırlığının kayda değer olması, BSE analizinin sonuçlarını saptırabilir niteliktedir.

Egert, Halpern ve MacDonald(2006:291-297) ise, yapmış oldukları çalışmada geçiş ekonomilerinde denge döviz kurundaki değişmelerin yalnızca BSE ile açıklanamayacağını belirtmektedirler. Onlar reel döviz kurundaki değerlenmeyi BSE'nin dışında dışa açık sektörlerin, regüle edilen fiyatların, başlangıç düşük değerlendirme gibi unsurların etkilediğini belirtmektedirler. Dolayısıyla Onlara göre, denge döviz kuru modelinin uygulamasıyla ilgili temel belirsizlik kaynakları; a. teorik yapının farklılaşmasından, b. ekonometrik tahmin yöntemlerinin farklılaşmasından ve c.verilerin zaman serisi ve sektörler arasıyla ilgili farklılıklardan kaynaklanmaktadır.

Pattichis ve Kanaan(2004) yapmış oldukları çalışmada BSE'ni destekleyici sonuçlara ulaşırken, reel petrol fiyatları ile ticarete konu olmayan malların fiyatları arasında Rogoff'un belirttiği gibi negatif bir ilişkinin varlığına işaret etmektedirler. Benzer şekilde DeLoach(2007), dokuz ülkeyi ele aldığı çalışmada ticarete konu olmayan malların nispi fiyatları ile reel çıktı arasında BSE'ni destekleyen uzun dönem bir ilişkinin varlığı sonucuna ulaşmakla birlikte, sürekli arz şoklarından özellikle petrol fiyatlarının dikkate alınması gerektiğini ve nispi fiyatların reel çıktıda sürekli yenilikler ile petrol fiyatlarından etkilendiğini bulmuştur.

Halpern ve Wyplosz(2001) ise, dokuz geçiş ülkesi ile ilgili 1991-1999 yılları arasında kapsayacak şekilde yapmış oldukları çalışmada serbest kur sisteminin BSE'nin ortaya çıkmasında önemli olduğunu bulmuşlardır

Egert(2002a), beş merkezi geçiş süreci orta Avrupa ülkelerinde 1991-2001 dönemini kapsayan dönemde zaman serisi ve panel cointegration tekniğini kullanarak BSE'ni analiz etmiştir. Bu ülkelerde BSE oldukça iyi işlemekle birlikte Egert, verimlilik büyümesinin tüketici fiyat indeksinin yapısından dolayı tamamen fiyat artışlarına geçiş yapmadığını belirtmektedir. Bu nedenle CPI bazlı reel döviz kuru değerlendirilmesinin BSE'nin ortaya koyduğu reel

değerlenmeden daha yüksek olduğunu bulmuştur. Bunda ticaretin liberalizasyonu, sermaye hareketlerinin boyutu, döviz kuru rejimi ve talep yönlü baskıların rol oynadığını belirtmektedir.

MacDonald ve Ricci(2005) BSE'ne dağıtıcı sektörleri de katarak analiz etmişlerdir. Yabancı ülkelere göre dağıtıcı sektörlerde verimlilik ve ürün piyasalarındaki rekabetin artmasının reel döviz kurunun değerlendirilmesine neden olmaktadır. Bu sonuç ticarete konu mallarda yurtiçi verimlilikteki artışla aynı demektir. Bu sonuç aynı zamanda dağıtıcı sektörleri ticarete konu olmayan sektörler olarak alan yaklaşımla da zıtlık teşkil etmektedir.

Egert, Drine, Lommatzsch ve Rault(2003), Merkez ve Doğu Avrupa ülkeleri için yaptıkları çalışmada panel coentegrasyon tekniğini kullanmışlardır. Dışa açık sektörde verimlilik büyüme farkları ticarete konu olmayan mallarda enflasyona yol açmaktadır. Çünkü tüketici fiyat indeksinde düzenleyici fiyatlara ilave olarak ticarete konu olmayan malların payının düşüklüğü ve gıda maddelerinin fazlalığı BSE'nin analizinde yanlış sonuçlara neden olacaktır. Dolayısıyla son yıllarda görülen reel değerlenme kısmen BSE ile açıklanabilmektedir. Çünkü 1995-2000 yılları arasında fiyatlar ve verimlilikteki gelişmeler BSE'nden çok başlangıç reformlardan kaynaklanmaktadır. Panel coentegrasyon yöntemiyle varılan sonuç, ticarete konu olan sektörlerde verimlilik büyümesi ticarete konu olmayan sektörlerde enflasyona yol açmaktadır. Bununla birlikte, verimlilik kazançlarının tamamının enflasyonda yansıtacağı ve reel değerlendirme anlamı çıkmaz. Çünkü gerçekte enflasyon üzerine verimliliğin etkisi tüketici sepetinin kompozisyonuna bağlıdır. Dolayısıyla ticarete konu olmayan malların ağırlığının düşüklüğünde, nispi fiyatlardaki artış bütün olarak enflasyona çok az etki yapacaktır. Ayrıca düzenleyici fiyatların etkisinin halen çok etkili olduğu ve bu malların tüketici fiyatları indeksinde önemli paya sahip olduğu da unutulmamalıdır.

Garcia-Solanes, Sancho-Portero, Torrejon-Flores(2008) ise, Avrupa Birliğine 6 yeni üye ile geçiş problemi yaşamayan eski 6 üye ülkeyi ele alarak yapmış oldukları çalışmada yeni üyelere ticarete konu sektörlerde kalite yükselmesi ve ticarete konu yurtiçi mallara dönük talepteki artış nedeniyle BSE görüldüğünü belirtmektedirler. Buna karşın diğer ülkelerde BS modeli desteklenmekle birlikte, ticarete konu olan malların yurtiçi piyasalarının parçalanmış olması modeli başarısız kılmaktadır. Bu bölünmenin nedenini ise araştırmacılara siyasal ilgi, tam olmayan rekabet ve taşıma maliyetleri olarak sıralamaktadırlar.

Genelde yapılan ampirik çalışmalar BSE konusunda güçlü kanıtlar ortaya koymakla birlikte, AB ile entegrasyon sürecindeki ülkelerle ilgili olarak Maastrich Kuralları çerçevesinde sonuçlar belirsiz çıkmaktadır. Örneğin üç makale EMU kuralları ile BSE arasında problem olduğunu ileri sürerlerken(Halpern ve Wyplosz, 2001; De Broeck ve

Slok 2001; Lojschova 2003); . altı makale ise verimlilik ve fiyat düzeyi arasında coentegrasyon olduğunu bulmuşlar, fakat yaklaşımın neden olduğu enflasyon ile EMU kuralları arasında bir engellenmenin olmadığını belirtmektedirler(Cipriani 2001; Coricelli ve Jazbec 2001, Egert 2002a, 2002b, Egert, Drine, Lommatzsch ve Rault 2003, Mihaljek ve Klau 2003).

Zumer(2002), Popova ve Tkachevs(2004), Kastimi(2004) Wagner(2005); Bayram(2007), geçiş süreci ülkeleri ile ilgili yapmış oldukları çalışmalarda BSE'nin geçerli olduğunu belirtmektedirler. Buna karşılık Faria ve Leon-Ledesma (2003), yaptıkları çalışmada uzun dönemde BSE'ni destekleyen kanıtlar görmemişlerdir. De Broeck ve Sløk (2001) ise yapmış oldukları panel regresyonda, AB'ye yeni üye ülkelerde sanayi alanında görece üretkenlik seviyesinin EMU alanına oranla 1 puan arttığı vakit, reel döviz kurunu ortalama % 0,4 arttırdığını hesaplamışlardır. Bu tahmine dayanarak yazarlar, yeni üyelere üretkenlik konusundaki yakınsamanın ortalama olarak yıllık % 1,5 reel değerlendirilmeye sebep olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Üretkenlik artışının ülkeler arasında farklılık göstermesinden dolayı bazı ülkelerde bu rakam daha artmaktadır. Jakab ve Kovács(1999) Macaristan için söz konusu rakamı yıllık % 1,9, Rother(2000) ise Slovenya için yıllık % 2,5 olarak hesaplamıştır. Bir diğer çalışmada Kovács(2003), Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya ve Slovenya'yı ülke grubu olarak ele almış ve BSE'nin yaklaşık % 2 civarında olduğunu hesaplamıştır.

Tablo.1- AB-10'da BSE Çalışmaları ve Sonuçları

Çalışmayı Yapan	Yapan Etkisi	Çalışmayı Yapan	Yapan Etkisi
Tahmini B-S (Yıllık Puan)		Tahmini B-S (Yıllık Puan)	
Arratibel ve diğ. (2002)	AB-10, 1990-2001. Önemsiz	Halpern ve Wyplosz(2001)	8 yeni üye ve Rusya, 1991-98. 3
Cipriani (2001)	AB-10, 1995-99, 0.5 - 0.7	Kovács ve Simon (1998)	Macaristan, 1991-96, 2,9
Coricelli veJazbec(2001)	19 geçiş ekonomisi, 1990-98, 0.9 - 1.2	Rother (2000)	Slovenya, 1993-98, 1-4
De Broeck ve Sløk (2001)	25 geçiş ekonomisi, 1993-98. 0.2 - 0.6	Mihaljek ve Klau (2003)	Çek Cum., 1994-2002, 0,98
Fischer (2002)	AB-10, 1993-98, 0.7 - 2.2	Macar., 1996-2002, 0,56	
		Polonya, 1995-2001, 0,12	
		Ègert (2000)	12 geçiş ekonomisi, 1993-2001, 0,9

Kaynak: Kava, 2005: 66.

BSE sadece geçiş süreci ülkeleri kapsamında ampirik analize konu olmamış, aynı zamanda diğer gelişmekte olan ülkeler içinde test edilmiştir. Örneğin Thomas ve King(2008), Chinn(2000)'in yapmış olduğu çalışmayı esas alarak, ancak O'nun kullandığı bazı kısıtlayıcı varsayımları yumuşatarak Asya Pasifik Ülkeleri için BS modelini teste tabi tutmuşlar ve

sonuçların Chinn(2000)'de olduğu gibi BSE destekleyici olduğunu bulmuşlardır.

Gente(2006) ise geleneksel BS Modelinin iki sektörlü, sermayenin uluslararası tam hareketli ve sektörler arasında da işgücünün tam hareketli olduğu bir ekonomiyi ele almıştır. Gente(2006), 1970-1992 yılları arasında bazı Asya Ülkeleri'nin küçük bazı reel değerlenmeyi, ancak çoğunlukla da reel değer yitirmeyi tecrübe ettiklerini, üstelik ticarete konu olan sektörlerde yüksek verimliliğe rağmen bunu yaşadıklarını belirtmektedir. Gente, özellikle sermayenin uluslararası tam hareketli olmadığını, çünkü uluslararası yatırımcının risk primi talep ettiğini belirtmektedir. Bu varsayımların kısıtlanması halinde Asya Ülkeleri'nde BSE'nin halen geçerli olmakla birlikte, verimliliğin reel döviz kurlarını belirleyen tek faktör olmadığını, bundan başka büyüme oranı, yaş bağımlılık oranı, dışsal kısıtlamaların düzeyinin reel döviz kurlarını belirleyici olduğunu belirtmektedir.

Chowdhury(2007) ise, Avustralya ve ABD arasında BSE'ni ARDL Cointegration testi ile test etmiş ve sonuçların BSM desteklediğini bulmuştur. 1950-2003 arası dönemde Avustralya'da işgücü verimliliğinde ABD'ye göre %1 artışın reel döviz kurunda %5,6 reel değerlenmeye neden olduğunu bulmuştur.

BSE Türkiye ekonomisi içinde analiz edilmiştir. Özçiçek(2006) 1988-2004 döneminde dışa açık ve kapalı sektörler arasındaki verimlilik farklılıkları ile bu sektörlerdeki fiyat artışları farkları arasında BSE'nin belirttiği şekilde bir ilişkinin olduğunu bulmuştur. Ancak Özçiçek, bütün nispi verimlilik ve nispi fiyat çiftleri için böyle bir ilişkinin varlığının ileri sürülemeyeceği belirtmektedir. Buradaki sorunun da her sektör için verimlilik ve fiyat serilerinin olmamasıdır. Yine de Özçiçek, elde edilen verilerin nispi verimlilik artışı ile nispi fiyat artışı arasında ilişkiyi ortaya koyduğunu belirtmektedir. Öte yandan Türkiye-Almanya arasındaki reel kurun BSE'nin öngördüğü şekilde nispi fiyatlara bağlı olduğu bulunmuştur. Sonuç olarak Özçiçek, Türkiye'de zaman içerisinde artan verimlilik artışının enflasyon üzerinde olumsuz etkisinin olacağını belirtmektedir.

Türkiye ile ilgili bir diğer çalışma ise Choudhri ve Khan(2004)'in çalışmasıdır. Onlar Türkiye'nin de içinde bulunduğu 16 gelişmekte olan ülke için BSE'nin desteklediği sonucuna ulaşmışlardır. Avrupa Birliği'ne aday bir ülke olan Türkiye AB'nin katılım için gerekli olan ekonomik kriterlerine yaklaşmak ve bunun içinde AB ülkelerinden daha hızlı büyümek zorunda olduğundan, BSE enflasyon ve nominal faiz oranı yakınsaması üzerinde engelleyici bir unsur olarak karşımıza çıkacaktır.

Egert(2005b) ise, Romanya, Bulgaristan, Hırvatistan, Rusya, Ukrayna ve Türkiye'yi ele aldığı çalışmada bütün ülkeler için BSE'nin sınırlı olduğunu bulmuştur. Egert, yaptığı çalışmanın ampirik sonuçlarının bu ülkelerin çoğunda ticarete konu olan sektördeki verimlilik kazancının ticarete konu

olmayan malların nispi fiyatlarına geçiş etkisinin orantısız olduğunu ortaya koyduğunu belirtmektedir. Bunun nedeni ise, ticarete konu olan sektörlerde reel ücretlerin verimlilikle bire bir ilişkisinin olmaması, sektörler arasında ücret eşitleme sürecinin mükemmel şekilde çalışmaması ve ticarete konu olmayan sektörlerin nispi fiyatlarının verimlilikten daha hızlı veya yavaş artmasıdır.

Ampirik analizlerin büyük çoğunluğu BSE modelini desteklemektedir. Örneğin Tica ve Druzic(2006), ele aldıkları 58 çalışmanın sadece 6 tanesinde modelin geçersizliği konusunda bulgular varken, geri kalan 49 çalışma modelin geçerliliğini ortaya koymaktadır. Genelde ampirik kanıtlar sonuçların güçlüğünün testin doğası ve analiz edilen ülke grubuna sıkı sıkıya bağlı olduğunu ortaya koymaktadır. Hemen hemen eski cross-section analizler BSE desteklerken, panel veri analizleri ülkelerin büyük çoğunluğu için BSE'ni desteklemektedir.

Buradan hareketle Drine ve Rault(2002) şöyle söylemektedirler "BSE'nin ampirik reddinin olası açıklaması basitçe şu olabilir, düşünülmesi gereken ilave uzun dönem reel döviz kuru belirleyicilerinin varlığıdır". Bu nokta aynı zamanda bundan sonra BSE konusunda yapılacak olan çalışmaların da yönünü ortaya koymaktadır.

Biz bu makalede Faria ve Leon-Ledesma(2003)'nün çalışmasını esas aldık. Balassa-Samuelson Etkisini zaman serisi yaklaşımı ile test ettik. Faria ve Leon-Ledesma(2003:242) teorik ve ekonometrik uygulamalardan kaynaklanan iki temel konu üzerinde odaklanmışlardır. İlki modelin teorik olarak türetilişi iki farklı indirgenmiş yapı özelliğinin kullanılmasına imkan sağlamasıdır. Böylece en uygun indirgenmiş yapının kullanılması sağlanır. Dolayısıyla doğru indirgenmiş yapının seçimi için zaman serisinin entegrasyonu oldukça önemlidir. İkincisi ise, uzun dönem istikrarlı ilişkinin olup olmadığının gösterilmesi önemli olduğundan, zaman serilerinin uzun dönem istatistiksel özelliklerinin sınanmasıdır. Bu nedenle seriler arasında cointegrasyonun testi bu konuda çok temeldir. Bu ise uzun dönemde BSE'nin geçerliliği konusundaki sonuçların SGP ve büyüme için önemli vurgulara sahip olması demektir.

MODEL

Dış ticarete konu olan (T) ve dış ticarete konu olmayan (N) iki tür malın olduğu, sabit verim koşullarında, üretim için emeği (L) kullanan iki ülke (yabancı ülke asteriksle gösterilmektedir) olduğu varsayılmaktadır (Faria ve Leon-Ledesma, 2003: 243-245):

$$\begin{aligned} Y_T &= f(L_T) & Y_N &= g(L_N), \\ Y^*_T &= F(L^*_T) & Y^*_N &= G(L^*_N). \end{aligned}$$

Emek piyasası rekabetçidir ve emek her ülke içinde tam hareketli ama ülkeler arasında tam hareketsizdir. Bunun sonucu olarak nominal ücret iki sektör içinde her ülkede aynıdır:

$$P_T f'(L_T) = w = P_N g'(L_N) \quad (1)$$

$$P^*_T F'(L^*_T) = w^* = P^*_N G'(L^*_N) \quad (2)$$

Fonksiyondan sonraki ilk bölüm emeğin marjinal verimliliğini göstermektedir. Balassa-Samuelson modelinin ikinci varsayımı sadece dış ticarete konu olabilen mallar için satın alma gücü paritesinin geçerli olmasıdır:

$$P_T = eP^*_T \quad (3)$$

e nominal döviz kurunu göstermektedir.

Fiyat seviyeleri her iki sektörde fiyatların geometrik ortalaması olarak tanımlanmıştır:

$$P = P_T^{1-i} P_N^i \quad (4)$$

$$P^* = P^*_T^{1-j} P^*_N^j \quad (5)$$

Basitlik olması için genel olarak, ticarete konu olan malların fiyatı aynı olup, bire eşit alınmıştır: $P_T = P_N = 1$. Bu eşitlik 3'te de vurgulandığı gibi nominal döviz kurunun 1'e eşit, $e = 1$, olduğunu belirtir. Dolayısıyla eşitlik 4 ve 5 yeniden aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$P = P_N \quad (4')$$

$$P^* = P^*_N \quad (5')$$

Aynı şekilde eşitlik 1 ve 2'de şöyle yazılabilir;

$$P_N = f'(L_T) / g'(L_N) \quad (1')$$

$$P^*_N = F'(L^*_T) / G'(L^*_N) \quad (2')$$

Reel döviz kuru ise şu şekilde tanımlanabilir;

$$r_{er} = \frac{P}{eP^*} = \frac{P}{P^*} \quad (6)$$

Önce eşitlik 1' ve 2'yi eşitlik 4' ve 5'le, daha sonra da çıkan sonucu eşitlik 6'yla birleştirdiğimizde aşağıdaki eşitlik 7 elde edilir;

$$r_{er} = \frac{P}{P^*} = \frac{f'(L_T) / g'(L_N)}{F'(L^*_T) / G'(L^*_N)} \quad (7)$$

Eşitlik 7 Balassa-Samuelson Etkisini verir. Bu eşitlik dış ticarete konu olan malların verimliliği dış ticarete konu olmayan malların verimliliğine göre yurt içinde yurt dışından daha hızlı büyüyorsa, yurtiçi ülkenin reel döviz kurunda bir değerlenme ile karşı karşıya geleceğini ifade eder.

Ölçeğe göre sabit verim varsayımı altında emeğin marjinal verimliliği emeğin ortalama ürünü ile aynıdır. Bu durumda, eşitlik 7'nin sağ tarafı emeğin ortalama verimliliği olarak yazılabilir. Her ikisinin de reel döviz kuru üzerinde ki etkisi aynıdır. Ticarete konu olan malların ortalama verimliliği ticarete konu olmayan malların ortalama verimliliğine göre yurt içinde yurt dışına oranla daha hızlı büyürse, yurt içinde reel döviz kuru değerecektir.

Model teorik esnekliğine rağmen, marjinal veya ortalama emek verimliliğinin kullanımı Balassa-Samuelson Etkisinin ampirik uygulamaları için önemli bir sonuçtur. Örneğin ortalama işgücü verimliliği kullanıldığında, ülkeler arasındaki nispi ortalama işgücü verimliliğinin nispi kişi başına reel çıktı düzeyine eşit olduğu ileri sürülebilir. Bu daha büyük nispi ortalama verimlilik oranının, ülkeler arasında daha büyük kişi başına çıktı oranı demektir. Bu nedenle tahmin edilen modelin indirgenmiş yapısı aşağıdaki şekilde yazılabilir.

$$r_{er} = \frac{P}{P^*} = \frac{\sum Y^T}{\sum Y^{*j}} \quad (8)$$

İkinci olarak, emeğin marjinal verimliliği ele alındığında, ülkeler arasında işgücünün nispi marjinal verimliliği kişi başına reel çıktıda nispi değişme oranına eşittir. Dolayısıyla model aşağıdaki şekilde yeniden yazılabilir:

$$r_{er} = \frac{P}{P^*} = \frac{\sum Y^T}{\sum Y^{*j}} \quad (9)$$

Reel kişi başı çıktıda değişiminin yerine, Solow artışı tarafından ölçülen, görece toplam faktör verimliliği değişim oranı kullanılabilir.

VERİ VE BULGULAR

Çalışmamızda test edilen modelin indirgenmiş yapısı aşağıdaki şekilde yazılabilir;

$$PR(ij)_t = \alpha_1 + \beta_1 YR(ij)_t + u_t \quad (10)$$

$$PR(ij)^t = \alpha_2 + \beta_2 \Delta YR(ij)_t + e_t \quad (11)$$

Eşitlik 10 ve 11, i ve j gibi iki ülkenin logaritmik olarak ifade edilen fiyat düzeyi (P) ve kişi başına çıktı düzeyi(PC) arasındaki uzun dönem ilişkisi ortaya koymaktadır.

Uygulamalı ekonometrik çalışmalarda genel olarak kullanılan En Küçük Kareler (EKK) gibi geleneksel tahmin yöntemleri, değişkenlerin kovaryansının ve ortalamasının sabit olduğu sabit ve zamandan bağımsız olduğunu varsaymaktadırlar. Fakat birim kök testlerinin geniş sayıda makro değişkene uygulaması bu varsayımın her zaman geçerli olmadığını ortaya çıkarmıştır. Zaman içerisinde ortalaması ve varyansı değişen değişkenler durağan olmayan veya birim kök içeren değişkenler olarak adlandırılmaktadır. Diğer taraftan birim kök üzerine yapılan çalışmalar, birim kök içeren değişkenlerin EKK yöntemi ile tahmin edilmesi halinde güvenilir olmayan sonuçlara yol açacağını söylemektedir. Durağan olmayan değişkenlerin tahmin edilmesini, Granger ve Newbold (1974) “düzmece (sahte) regresyon (spurious regression)” olarak ifade etmektedirler.

Zaman serileri ekonometrisindeki yeni gelişmeler, verilerin özelliklerinin incelenmesini olanaklı kılar. Durağan olmayan serilerin farkı alınarak durağan hale getirmek uygulamada sıkça görülen bir yoldur. Bu durum serilerdeki bilginin yok olmasına neden olmaktadır. Serilerdeki bilgi kaybını önlemek için eş bütünleşme metodolojisinin kullanılması ise oldukça yeni bir uygulamadır. Eşbütünleşme yöntemini uygulayabilmek için değişkenlerin zaman serisi özelliklerinin incelenmesi gereklidir.

Çalışmamızdaki verilerin zaman serisi özellikleri Dickey-Fuller (DF) birim kök (unit root) testleriyle incelenmiştir. Bu testler, ampirik çalışmalarda sıkça kullanılmakta ve konu yeni yayımlanan ekonometri ders kitaplarında yer almaktadır (Gujarati, 1999; Kutlar, 1998; Sevüktekin ve Nargeleçekenler 2005). Değişkenlerin zaman serisi özellikleri incelenirken ve uygulamada kullanılırken logaritması alınmıştır. Veriler 1970-2004 yılları arasında yıllık olarak kullanılmıştır. Buna göre; ttefe, tpcgdp, atefe, apcgdp, p ve pc sırasıyla, Türkiye TEFE, Türkiye kişi başı çıktı, Amerika TEFE, Amerika kişi başı çıktı, Türkiye ve Amerika TEFE oranı, Türkiye ve Amerika kişi başı çıktı oranını göstermektedir.

Dickey-Fuller (DF) birim kök (unit root) testi sonuçları Tablo 1’de verilmiştir. Kritik değerler, EViews programı tarafından otomatik olarak üretilmiş olup, MacKinnon (1996) değerlerine dayanmaktadır.

Değişkenlerin seviyelerine uygulanan DF ve ADF test sonuçları değişkenlerin durağan olmadığını göstermiştir. Değişkenlerin birinci derece farklarına (D ile gösterilen) uygulanan DF ve ADF birim kök test sonuçları, değişkenlerin farkının durağan olduğunu göstermektedir. Teknik ifadesiyle, seriler I(1)’dir. Seviye itibarıyla durağan olmayan serilerin birinci derece farklarının durağan olduğunu ifade eder.

Tablo.2- Durağanlık Test Sonuçları

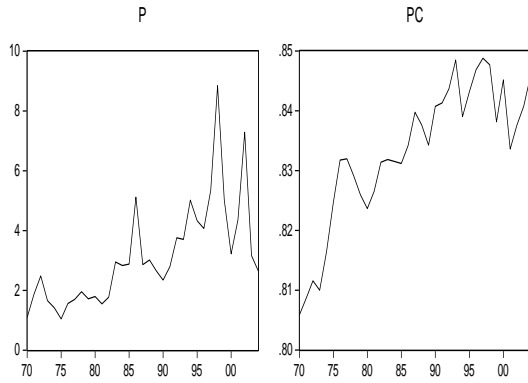
Değişkenler	Sabit Terimli, trendsiz	% 5 kritik değer	Sonuç	Sabit Terimli, trendli	% 5 kritik değer	Sonuç
ttefe	-2,913	-2,951	Durağan değil	-2,259	-3,548	Durağan değil
tpcgdp	-3,622	-2,954	Durağan	-1,602	-3,548	Durağan değil
atefe	-1,873	-2,951	Durağan değil	-3,998	-3,552	Durağan
apcgdp	-6,596	-2,951	Durağan	-1,06	-3,548	Durağan değil
Dttefe	-5,868	-2,954	Durağan	-5,26	-3,557	Durağan
Dtpcgdp	-5,737	-2,954	Durağan	-7,295	-3,552	Durağan
Datefe	-6,003	-2,957	Durağan	-6,034	-3,557	Durağan
Dapcgdp	-2,68	-2,954	Durağan değil	-4,857	-3,552	Durağan
p	-2,911	-2,951	Durağan değil	-3,256	-3,568	Durağan değil
pc	-2,238	-2,951	Durağan değil	-2,758	-3,548	Durağan değil
Dp	-6,072	-2,96	Durağan	-5,953	-3,562	Durağan
Dpc	-6,499	-2,954	Durağan	-6,59	-3,552	Durağan

Bu sonuçlar, ilgili değişkenlerin EKK ile tahmin yöntemiyle güvenilir sonuçlara ulaşılamayacağını ifade eder.

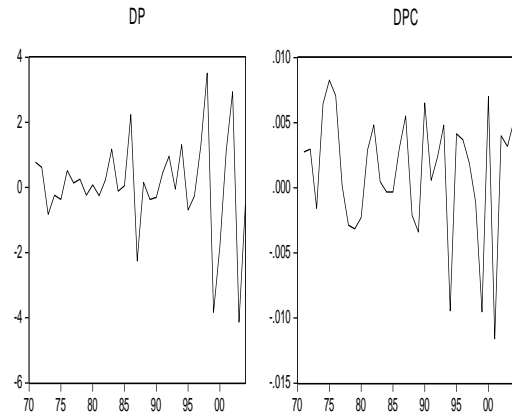
Pesaran, Shin ve Smith(2001)’in çalışmasında, değişkenlerin I(0) yada I(1) olup olmamasına bakmadan iki değişken arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırmak için bir test geliştirmiştir. Bu yaklaşım değişkenlerin tahminleri için dinamik hata düzeltme (dynamic error correction, EC) tahminine dayanır ve değişkenlerin gecikme seviyesi önemli değildir. Diğer bir deyişle, test koşullara bağlı hata düzeltme modelini (error correction model, ECM) takip eden tahminden oluşur (Faria ve Leon-Ledesma, 2003:246);

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 x_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \phi_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^{p-1} \theta_i \Delta x_{t-i} + \omega \Delta x_t + u_t \quad (12)$$

Pesaran, Shin ve Smith(2001) uzun dönemli ilişkinin mevcudu için iki alternatif düşünmektedirler. İlk olarak, gecikmesi alınmış değişkenlerin önemini veren bir F- istatistik testi içerir. İkinci olarak, Banerjee, Dolado ve Mestre(1998)’yi takip ederek, bağımlı değişkenin (y_{t-1}) gecikmesi alınmış seviyesinin önemi için bir t-testi içerir. Bu iki seri I(0), I(1) veya karşılıklı koentegre olan regresyonlarda mümkün olan bütün kombinasyonları kapsayan bir sınır sağlar. Ayrıca, y_{t-1} ve x_{t-1} de katsayıların sıfır olduğunda F-istatistiğinin önemsiz olduğunu gösterir, böylece x_t değişkeninin uzun dönemli etkisi olmayacağı sıfır hipotezini reddemeyiz. y_t ve x_t ’nin Eşitlik 12’de bağımlı ve bağımsız değişken olarak yerini değiştirerek, y_t ’nin etkin bir değişken olup olmadığını kabul edebiliriz. Bu bir zorunluluktur ama Granger-non-causality için yeterli bir koşul değildir.



Grafik 3. 1970-2004 P ve PC Gelişimi



Grafik 4. DP ve DPC (Birinci Derece Farkları)

Aşağıda Türkiye ve Amerika için Eşitlik 10 ve 11 kullanılarak ECM tahmini için yukarıda tanımlanan teste başvurulacaktır. Uzun dönemli bir ilişki testi iki adımdan oluşur. İlk olarak, ECM'de yer alan değişkenlerin birinci farklarının gecikme sayısı belirlenir. Bu iki kriter kullanılarak yapılar: Schwarz Bayesian Criteria (SBC) ve Akaike Information Criteria (AIC). İkinci olarak, yukarıda yorumlandığı gibi F- ve t- istatistiklerini içerir.

Tablo.3- $P(ij)_t = \alpha_1 + \beta_1 PC(ij)_t + u_t$ Denklemi için F ve t İstatistiği

Ülkeler	Gecikme	F-istatistiği	t-istatistiği	katsayı
Türkiye-Amerika	2	18,2	-1,976	0,47

Tablo.4- $\Delta P(ij)_t = \alpha_1 + \beta_1 \Delta PC(ij)_t + u_t$ Denklemi için F ve t İstatistiği

Ülkeler	Gecikme	F-istatistiği	t-istatistiği	katsayı
Türkiye-Amerika	2	0,08	-	-

Tablo.3'te iki ülkenin tefe oranı ve kişi başına çıktı oranı arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu açıkça görülmektedir. Tablo.4'te ise tefe oranı ve kişi başına çıktı oranı arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı görülür.

Tablo.5- $PC(ij)_t = \alpha_3 + \beta_3 P(ij)_t + u_t$ Denklemi için F ve t İstatistiği

Ülkeler	Gecikme	F-istatistiği	t-istatistiği	katsayı
Türkiye-Amerika	2	18,221	-2,94	-0,476

Tablo.6- $\Delta PC(ij)_t = \alpha_4 + \beta_4 \Delta P(ij)_t + u_t$ Denklemi için F ve t İstatistiği

Ülkeler	Gecikme	F-istatistiği	t-istatistiği	katsayı
Türkiye-Amerika	2	0,081	-6,657	1,169

Bağımlı ve bağımsız değişkenin yer değiştirdiği, Tablo.5'te tefe oranı ve kişi başına çıktı oranı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu açıkça görülmektedir. Tablo 6'da ise tefe oranı ve kişi başına çıktı oranı arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı görülür.

Tablo.7- $\Delta P(ij)_t = \alpha_2 + \beta \Delta PC(ij)_t + u_t$ Denklemi Tahmini

Ülkeler	A RDL	A ₂	B ₂
Türkiye-Amerika	(1, 1)	0,079	-34,75

Tablo.8- $\Delta P(ij)_t = \alpha_2 + \beta_2 \Delta PC(ij)_t + u_t$ Denklemi için Granger-Non-causality

Ülkeler	nedensellik	F-test	t-ECM term
Türkiye-Amerika	$\Delta PC \rightarrow \Delta P$	3,057	-1,976
	$\Delta PC \leftarrow \Delta P$	0,98	-2,94

katsayı	R ²	LM, AR	LM, het
ECM _{t-1}	0,752	6,244	0,512
-2,692	0,58	0,023	0,715

Son olarak, tefe oranı ve kişi başına çıktı oranının birinci farkları arasında Granger-non-causality testi yaptığımızda, değişkenler arasında uzun dönemli ilişki olduğu görülmekle birlikte bu yeterli değildir. Katsayılarına baktığımızda, istatistiksel olarak dışsaldır.

SONUÇ

Son yıllarda popüler bir konu haline gelen Balassa-Samuelson Etkisi, dış ticarete konu olan ve olmayan sektörler arasındaki görece verimlilik oranlarının

uluslararası düzeyde farklılık göstermesinin satın alma gücü paritesinden yapısal ve kalıcı sapmalara neden olabileceğini ileri sürmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, düşük ücretler ve üretim maliyetleri gelişmekte olan ülkelerin rekabet üstünlüğünü oluşturmaktadır. Satın alma gücü paritesi yaklaşımına göre, reel kurun uzun dönem denge değerinden sapmaları geçici niteliktedir. Ancak, alternatif yaklaşımlar, reel kurun uzun dönem denge değerinin zaman içinde değişebileceğini, dolayısıyla satın alma gücü paritesinden sapmaların kalıcı olabileceğine işaret etmektedir.

Balassa-Samuelson etkisi bir taraftan fiyatlarda artışa neden olup, ülke parasının nominal anlamda değerini düşürürken, diğer taraftan ülke parasında reel değerlenmeye sebep olup enflasyon artışını sınırlandırıcı etki yaratmaktadır. Bu çalışmada, 1970-2004 yılları arasında Türkiye ve Amerika tefe oranı ve kişi başı çıktı oranı kullanılarak Balassa-Samuelson etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Analizde zaman serisi yaklaşımı kullanılmıştır. Hipotez, değişkenler arasında uzun dönemde bir ilişki olup olmaması şeklinde kurulmuştur. Ampirik bulgular, uzun dönemde Balassa-Samuelson etkisinin bulunmadığını göstermiştir.

KAYNAKÇA

- Ay, A.(2001), **Döviz Kurlarının Belirlenmesinde Portföy Denge Modeli Yaklaşımı: Türkiye Örneği(1989-1996)**, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Babacan, A.(2007), **Duyuru**, www.tcmb.gov.tr, 2007-03, 22 Ocak.
- Bahmani-Oskooee, M.; Rhee, H.(1996), "A Reexamination of Balassa's Productivity Bias Hypothesis", **Economic Development and Cultural Change**, 45:1, ss. 195-204.
- Bayram, T.(2007), "Balassa-Samuelson Model Revisited: Growth Productivity Effect and Capital Accumulation", **International Research Journal of Finance and Economics**, 9, ss.144-159.
- Benarjee, A.; Dolado, J.; Mestre, R.(1998), "Error Correction Mechanism Tests for Cointegration in Single-equation Framework", **Journal of Time Series Analysis**, 19, ss. 267-286.
- Chen, L. L.; Choi, S.; Devereux, J.(2007), "Searching for Balassa-Samuelson in Post-War Data", **Frank J. Petrilli Center for Research in International Finance**, CRIF Working Paper Series.
- Choudhri, E. U.; Khan, M. S.(2004), "Real Exchange Rates in Developing Countries: Are Balassa-Samuelson Effects Present?", **IMF Working Papers, No. 188**.
- Chowdhury, K.(2007), "Balassa-Samuelson Effect Approaching Fifty Years: Is it Retiring Early in Australia?", **University of Wollongong, Faculty of Commerce Economics Working Papers**.
- Cipriani, M.(2001), "The Balassa-Samuelson Effect in Transition Economies", IMF.
- Cipriani, M., (1999), The Balassa-Samuelson Effect in Transition Economies, <http://home.gwu.edu/~mciprian/Cipriani-BalassaTransition.pdf>, 10.02.2008.
- Coricelli, F.;Jazbec, B.(2001), "Real Exchange Rate Dynamics in Transition Economies", **CEPR Discussion Paper No: 2869**.
- De Broeck, M.; Slok, T.(2001), "Interpreting Real Exchange Rate movements in Transition Countries", **IMF Working Paper No. 56**.
- DeLoach, S. B(2001), "More Evidence in Favor of the Balassa-Samuelson Hypothesis", **Review of International Economics**, 9(2), ss. 336-342.
- Deverux, M. B.(1999), "Real Exchange Rate Trends and Growth: a Model of East Asia", **Review of International Economics**, 7(3), ss. 509-521.
- DİE,(2006),<http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/Parite/Metin/SGP.htm>
- Diñçer, N.N.(2005), **Döviz Kuru Dalgalarının Asimetrik Etkileri: Türkiye Örneği**, Uzmanlık Tezi, DPT, Yayın No: 2682, Ankara.
- Dornbusch, R.(1988), *Exchange Rates and Inflation*, MIT Press.
- Drine, I.; Rault, C.(2002), "Panel Data Analysis of the Balassa-Samuelson Hypothesis", <http://members.lycos.fr/drineimed/hpbimg/papier12.pdf>
- Edison, H.; Klovland, J. T.(1987), "A Quantitative Reassessment of the Purchasing Power Parity Hypothesis: Evidence from Norway and United Kingdom", **Journal of Applied Econometrics**, 2, ss. 309-333.
- Egert, B.(2002), "Estimating the Impact of the Balassa-Samuelson Effect on Inflation and the Real Exchange Rate During Transition", **Economic System**, 26, ss. 1-16.
- Egert, B., (2002), "Investigating The Balassa-Samuelson Hypothesis in the Transition", **Economics of Transition**, 10(2), s.273-309.
- Egert, B., (2005), "The Balassa-Samuelson Effect in Central and Eastern Europe: Myth or Reality?", **Document De Recherche EPEE, No: 15**, 46s.
- Egert, B.; Drine, I.; Lommatzsch, K.; Rault, C.(2003), "The Balassa-samuelson Effect in central and eastern Europe: Myth or Reality", **Journal of Comparative Economics**, 31, ss. 552-572.
- Egert, B., (2005b), "Balassa-Samuelson Meets South Eastern Europe, the CIS and Turkey: A Close Encounter of the Third Kind?", **The European Journal of Comparative Economics**, 2(2), ss. 221-243.
- Egert, B.; Halpern, L.; MacDonald, R.(2006), "Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies: Taking Stock of the Issues", **Journal of Economic Survey**, 20(2), ss. 263-324.
- Faria, J.R.; Leon-Ledesma, M.L.(2003), "Testing The Balassa-Samuelson Effect: Implications For

- Growth And PPP”, **Journal of Macroeconomics**, 25, ss. 242-253.
- Freedman, C., (2006), “A Brief History of the Conceptual and Practical Development of IT”, **Conference on Inflation Targeting: Performance and Challenges**, TCMB, Istanbul, Turkey, January 19-20, 23s.
- Froot, K.A.; Rogoff, K.(1995), “Perspectives on PPP and Long-Run Real Exchange Rates”, **Handbook of International Economics**, Vol:3, Ed. Gene M. Grossman, Kenneth Rogoff, ss. 1647-1688.
- Garcia-Solanes, J.; Sancho-Portero, F. I.; Torrejon-Flores, F.(2008), “Beyond the Balassa-Samuelson Effect in Some New Member States of the European Union”, **Economic System**, 32, ss. 17-32.
- Gente, K.(2006), “The Balassa-Samuelson Effect in a Developing Country”, **Review of Development Economics**, 10(4), ss. 683-699.
- Ghosh, A.R.; Gulde, A.M.; Ostry, J.D.; Wolf, H.(1996), **Does the Exchange Rate Regime Matter for Inflation and Growth?**, IMF, Economic Issue 2.
- Grafe, C.; Wyplosz, C.(1997), “The Real Exchange Rate in Transition Economies”, **Third Dubrovnik Conference on Transition Economies**, June 25-28.
- Granger, C.W.; Newbold, P.(1974), “Spurious Regressions in Econometrics”, **Journal of Econometrics**, 35: ss. 43-159.
- Gujarati, D.M.(1999), **Temel Ekonometri**, İstanbul: Literatür Yayıncılık, Çev: Ü.Şenesen ve G.G.Şenesen.
- Halpern, L.; Wyplosz, C.(2001), “Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson Connection”, Geneve:UN.
- Hatiboğlu, Z.(1999), “Büyümenin Kaynakları Yönetiminin Türkiye’deki Gözlemlerinden Eskinlenen Bir Eleştirisi”, **Dogus University Journal**, ss.135-146.
- Hsieh, C.T.; Klenow, P.J.(2006), “Relative Prices and Relative Prosperity”, <http://www.klenow.com/RPandRP.pdf>, 11.2.2007.
- Jakab, M. Z.; Kovács, M. A.(1999), “Determinants of Real Exchange Fluctuations in Hungary”, **NBH Working Papers Series No.6**.
- Karaçor, Z.; Ay, A.; Acet, H.; Çetinkaya, M.(2005), “Güvenilirlik İhtiyacı ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Enflasyon Hedeflemesi Politikaları”, **Yönetim ve Ekonomi**, 12(2), ss. 211-226.
- Katsimi, M.(2004), “Inflation Divergence in the Euro Area: The Balassa-Samuelson Effect”, **Applied Economics Letters**, 11, ss. 329-332.
- Kava, T.H.(2005), **ERM II’de Gelecek Var mı? Türkiye Açısından Olası Senaryolar ve Politika Önerileri Nelerdir?**, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara, Haziran.
- Kıpıcı, A.; Kesriyeli, M.(1997), “Reel Döviz Kuru Tanımları ve Hesaplama Yöntemleri”, TCMB, Araştırma Genel Müdürlüğü.
- Kovács, M. A.(2003), “How Real is the Fear? Investing Balassa-Samuelson Effect in CEC5 Countries in the Prospect of EMU”, **Conference on Monetary Strategies for Accession Countries**, Budapest, 27-28 February.
- Kutlar, A., (1998), **Bilgisayar Uygulamalı Ekonometriye Giriş**, Sivas, Beta.
- Lojschova, A.(2003), “Estimating the Impact of the Balassa-Samuelson Effect in Transition Economies”, **Institute for Advanced Studies**, Vienna.
- MacDonald, R.; Ricci, L. A.(2005), “The Real Exchange Rate and The Balassa-Samuelson Effect: The Role of The Distribution Sector”, **Pacific Economic Review**, 10:1, ss. 29-48.
- Mariolis, T.(2008), “Heterogeneous Capital Goods and the Harrod-Balassa-Samuelson Effect”, **Metroeconomica**, 59:2, ss. 238-248.
- Méjean, I., (2006), “Can firms’ location decisions counteract the Balassa-Samuelson effect?”, **CEPII Working Paper**, No: 12, 40s.
- Mihaljek, D.; Klau, M.(2003), “The Balassa-Samuelson Effect in Central Europe: A Disaggregated Analysis”, **BIS Working Paper No: 143**.
- Morshed, A.K.M.M.; Turnovsky, S.(2004), “Sectoral Adjustment Costs and Real Exchange Rate Dynamics in a Two-Sektor Dependent Economy”, **Journal of International Economics**, 63(1), ss. 147-177.
- Özçiçek, Ö.(2006), “Türkiye’de Sektörler Arası Verimlilik Farkının Enflasyon ve Reel Kur Üzerindeki Etkisi”, **Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi**, 6(1), ss. 145-158.
- Özkan, F., (2003), **Denge Reel Kur Hesaplama Yöntemleri ve Reel Kur Dengesizliğinin Ölçülmesi: Türk Lirası Üzerine Bir Çalışma**, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, TCMB, Piyasalar Genel Müdürlüğü, Aralık, Ankara, 111s.
- Pattichis, C.; Kanaan, M.(2004), “The Balassa-Samuelson Hypothesis and Oil Price Shocks in a Small Open Economy: Evidence from Cyprus”, **Open Economies Review**, 15(1), ss. 45-56.
- Pesaran, M.H., Shin, Y., Smith, R.J., (2001), “Bounds testing approaches to the analysis of long run relationships”, **Journal of Applied Econometrics**, 16, 289-326.
- Popova, J.; Tkachevs, O.(2004), “On the balassa-Samuelson Effect in Latvia”, **Centre for European and Transition Studies**, YouREC Conference Paper.
- Rogoff, K.(1992), “Traded Goods Consumption Smoothing and the Random Walk Behavior of the Real Exchange Rate”, **NBER Working Paper No. 4119**.

- Rother, C.(2000), “The Impact of Productivity Differentials on Inflation and The Real Exchange Rate: An Estimation of the Balassa-Samuelson Effect in Slovenia”, **IMF Country Report, Republic of Slovenia, Selected Issues**, Vol. 56, ss. 26-39.
- Sevüktekin, M.;Nargeleçekenler, M.(2005), **Zaman Serileri Analizi**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara..
- TCMB, (2004), **Euro Bölgesi İzleme Raporu**, Nisan-Mayıs, Ankara, 21s.
- TCMB, (2006), **Enflasyon Raporu 2006-II**, Ankara, 61s.
- Thomas, A.;King, A.(2008), “The Balassa-Samuelson Hypothesis in the Asia-Pacific Region Revisited”, **Review of International Economics**, 16(1), ss. 127-141.
- Tica, J. ve Druzic, I., (2006), The Harrod-Balassa-Samuelson Effect: A Survey of Empirical Evidence, **FEB Working Papers**, No: 06-07/686, 37s.
- Uçar, A., Measuring The Influences of Foreign Trade on The Rate of Economic Growth, http://www.geocities.com/ceteris_tr3/a_ucar.pdf, 12.11.2006.
- Valkovszkya, S., Vinczeb, J., (2001), “Estimates of and Problems with Core Inflation in Hungary”, **Central Bank Review 1**, TCMB, ss.69-99.
- Wagner, M.(2005), “The Balassa-Samuelson effect in ‘East and West’, Differences and Similarities”, **Institute for Advanced Studies, Economic Series, No:180**, Vienna.
- Wikipedia, The Free Encyclopedia, Balassa-Samuelson Effect, http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa-Samuelson_effect.
- Yıldırım, O.(2003), “Döviz Kurları Çerçevesinde Satılma Gücü Paritesinin Zaman Serisi Analizi ve Türkiye Ekonomisi Uygulaması”, **Bankacılar Dergisi**, Sayı:44.
- Zumer, T.(2002), “Estimation of the Balassa-Samuelson Effect in Slovenia”, **Banka Slovenije**.

Türkiye’de Finansal Sistemin 1980 Sonrası Gelişimi

Öğr. Gör. Hüseyin AĞIR

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İ.İ.B.F

ÖZET: Bir ekonomide ekonomik büyüme ile sermaye birikimi arasında yakın bir ilişki vardır ve sermaye birikimi de tasarruf eğiliminin büyüklüğüne bağlıdır. Eğer yapılan tasarruflar reel ekonomiye yönlendirilmezse tasarruflardan beklenen sermaye birikimi etkisini gösteremeyecektir. Tasarrufların reel ekonomiye gidecek şekilde değerlendirilmesinde bir ekonominin finansal sisteminin etkisi büyüktür. Finansal sistem, finansal kurum ve finansal (para ve sermaye) piyasalarından oluşmaktadır. Bu kurumlar ve piyasalar yeni yatırımların yapılmasına olanak sağlayan mekanizmaların oluşmasına neden olarak sermaye birikimine katkıda bulunabilecektir. Bu çalışma Türkiye’nin finansal sisteminin 1980 sonrası gelişimini para ve sermaye piyasaları göstergeleriyle ayrıntılı olarak inceleyecektir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Sistem, Finansal Piyasalar, Türkiye.

Developments of Financial System After 1980 in Turkey

ABSTRACT: Economic development is closely associated with the capital accumulation which, in turn, depends upon the amount of savings rate in an economy. However, if the savings are not mobilized to reel economy, the capital accumulation would not take place as a result of this progress. Financial system plays an important role when channeling the savings towards reel economy. Financial system constitutes of financial institution and financial (monetary and capital) markets. These institutions and markets would contribute to capital accumulation by creating new mechanism for new investments. In this paper, developments of financial system after 1980 in terms of monetary and capital markets indicators are investigated in detail in Turkey.

Key Words: Financial System, Financial Markets, Turkey.

GİRİŞ

Makroekonomik büyümenin temelini reel sektör yatırımları oluşturmaktadır. Uzun vadeli yatırımların finansmanı için kullanılacak kaynakların da uzun vadeli olması yatırım risklerini ve kırılganlıklarını azaltabilmektedir. Bu nedenle finansal sistemin reel sektöre uzun vadeli fon aktarma işlevi, ekonominin sağlıklı büyümesine çok önemli katkılarda bulunabilmektedir.

Bir ekonomide finansal sistem iktisadi büyüme sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü:

1 Bu, sektörün doğasından ileri gelmektedir. Finansal sistem adeta ekonominin “merkezi sinir sistemi” gibi bir işlevi yerine getirmektedir. Diğer bir ifadeyle, ekonominin genelinde, diğer bütün sektörlerdeki ekonomik gelişmeler hızlı bir şekilde finansal sisteme bilgi olarak ulaşmaktadır. Kısacası finansal sistemdeki gelişmeler, diğer sektörler hakkında bilgi edinilmesine olanak sağlamaktadır.

2 Diğer nedeni, sektörün ekonominin her alanını etkileyebilme özelliği olan bir yapıya sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Finansal sektörün bu önemi taşıdığı fonksiyonlardan kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda en önemli fonksiyonunu ise, tasarruf sahipleri (fon arz edenler) ile yatırımcılar (fon talep edenler) arasında ki aracılık işlevi oluşturmaktadır. Eğer finansal sistem tarafından bu işlev bir ekonomide ne

kadar etkin yerine getiriliyorsa önemi de o kadar artmaktadır.

Ekonomilerin gelişimini ve kalkınmalarını sürdürebilmeleri için sermaye birikimini ve dolayısıyla yatırım hacimlerini sürekli bir şekilde artırmaları gerekmektedir. Yatırımların artırılması da her şeyden önce bu yatırımların gerçekleştirilebilmesi için fonların oluşmasına bağlıdır. Bu fonlar ise, bir ekonomide finansal sistem aracılığıyla sağlanabilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de finansal sistemin yapısını ve bu yapı içerisinde sermaye piyasalarının yerini belirlemektir. Öncelikle Türkiye’de finansal sistemin yapısı tartışılarak, genel özellikleri ortaya konacaktır. Daha sonra finansal sistemde para ve sermaye piyasaları ayrımı yapılarak, çeşitli göstergelerle genişletilecektir. Son olarak etkin bir sermaye piyasasının oluşması için gerekli olan politika önerilerinde bulunulacaktır.

FİNANSAL SİSTEM: YAPISI VE İŞLEVLERİ

Tanım olarak finansal sistem, bir ekonomideki fon dolaşımının gerçekleştirilmesini sağlayan dolaylı ve dolaysız yollardan bu dolaşımı etkileyen ve fon oluşumuna katkıda bulunan birçok unsuru oluşturduğu bir organizasyondur. Bu organizasyon; tasarruflar ve yatırımlar arasında “aracılık (intermediation)” hizmeti sunmaktadır (Kar ve Tuncer, 1999:1). Tasarruflarla yatırımlar arasında fon transferine olanak sağlayan finansal sistem, genel olarak finansal piyasalar (para ve sermaye piyasaları), finansal araçlar (bankalar, özel finans kurumları,

sigorta şirketleri, leasing şirketleri, factoring şirketleri, tüketici finansman şirketleri, aracı kurumlar) ve bunların sunmuş olduğu hizmetlerden oluşmaktadır. Finansal piyasaları diğer piyasalardan ayıran en önemli özellik, diğer piyasalarda mal ve hizmetlerin değişimi yapılırken, finansal piyasalarda finansal bir varlığın değişiminin yapılmasıdır. Dolayısıyla finansal piyasaların fon sağlamak gibi ekonomik bir fonksiyonu vardır (Parasız ve Yıldırım, 1994: 3). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemler ekonominin önemli bir unsuru konumunda olup yerine getirdiği önemli fonksiyonları vardır. Bu fonksiyonların ortak amacı, atıl fonların harekete geçirilerek ekonominin reel kesimine kaynak aktarmak ve bu doğrultuda ekonomik etkinliğe, büyümeye ve kalkınmaya katkıda bulunmaktır. Diğer bir ifadeyle, ekonomik birimlere maksimum kaynak kullanımını sağlayacak fonları temin etmektir (Parasız ve Yıldırım, 1994: 5). Finansal sistemin kaynağını ise bireylerin ve firmaların yapmış oldukları tasarrufların bu sisteme tekrar dönmesi oluşturur.

Finansal piyasalar, fonların vadeleri dikkate alındığında kısa vadeli (bir yıla kadar) para piyasaları ve orta uzun vadeli (bir yıldan çok) sermaye piyasaları olarak sınıflandırılabilir. Para piyasalarının en önemli ekonomik fonksiyonu, ekonomik birimlerin kendi likidite pozisyonlarına etkinlik kazandırmasıdır. Para piyasasındaki araçlar, ekonomik birimlerin fon akışında bir köprü vazifesi görerek likidite problemlerini ortadan kaldırmalarında yardımcı olur. Düşük risk, kısa vade ve yüksek pazarlanabilirlik para piyasası araçlarının temel özellikleri olarak sıralanabilir. Hemen hemen tüm ekonomilerde de para piyasalarının en önemli aracı, doğrudan borçlanmanın zorlukları ve kısa vadeli piyasalarda elde ettikleri avantaj yüzünden bankalardır. Bunun doğal bir sonucu olarak merkez bankaları da diğer önemli bir para piyasası aracıdır. Merkez bankalarının para piyasasındaki rolü likidite sorunları değil bankacılık sisteminin yönlendiricisi olmalarıdır. Diğer yandan kamu gelirleriyle harcamalarının uyuşmadığı dönemlerde likidite sorunlarıyla karşı karşıya kalan hazine para piyasalarının diğer bir aracıdır.

Sermaye piyasaları, uzun dönemli ve üretime yönelik fon gereksinimlerinin karşılandığı, sermaye mallarının uzun dönemli finansmanının sağlandığı piyasalardır. Sermaye piyasasının faaliyetleri para piyasalarının aksine dolaysız finansman şeklindedir ve hisse senedi, tahvil, bono gibi borçlanma enstrümanlarını kullanmaktadır.

İşlemlerine göre finansal piyasalar birincil ve ikincil piyasalar olarak sınıflandırılabilir. Birincil piyasa, yeni çıkarılmış tahvil, hisse senedi, bono gibi menkul kıymetlerin ilk kez ilk alıcılara satıldığı finansal piyasadır. Birincil piyasanın temel özelliği, menkul değerlerin ihraçtan satın alınmasıdır (Seyidoğlu, 1999: 59). İkincil piyasalar ise, daha önce çıkartılmış menkul kıymetlerin alınıp satıldığı ikinci el

piyasalardır. Birincil piyasalar, kişiler tarafından iyi bilinmemekle birlikte, menkul kıymet borsaları, döviz piyasaları, future (gelecek) ve opsiyon piyasaları olarak adlandırılabilen ikinci el piyasaları eskiden çıkarılmış olan menkul değerlerin alınıp satıldığı piyasalar olarak daha iyi bilinmektedir. Birincil piyasalarla ikincil piyasaları ayırt eden temel faktör budur. Bu piyasalar sermaye piyasasının kalbi gibidirler (Seyidoğlu, 1999: 269).

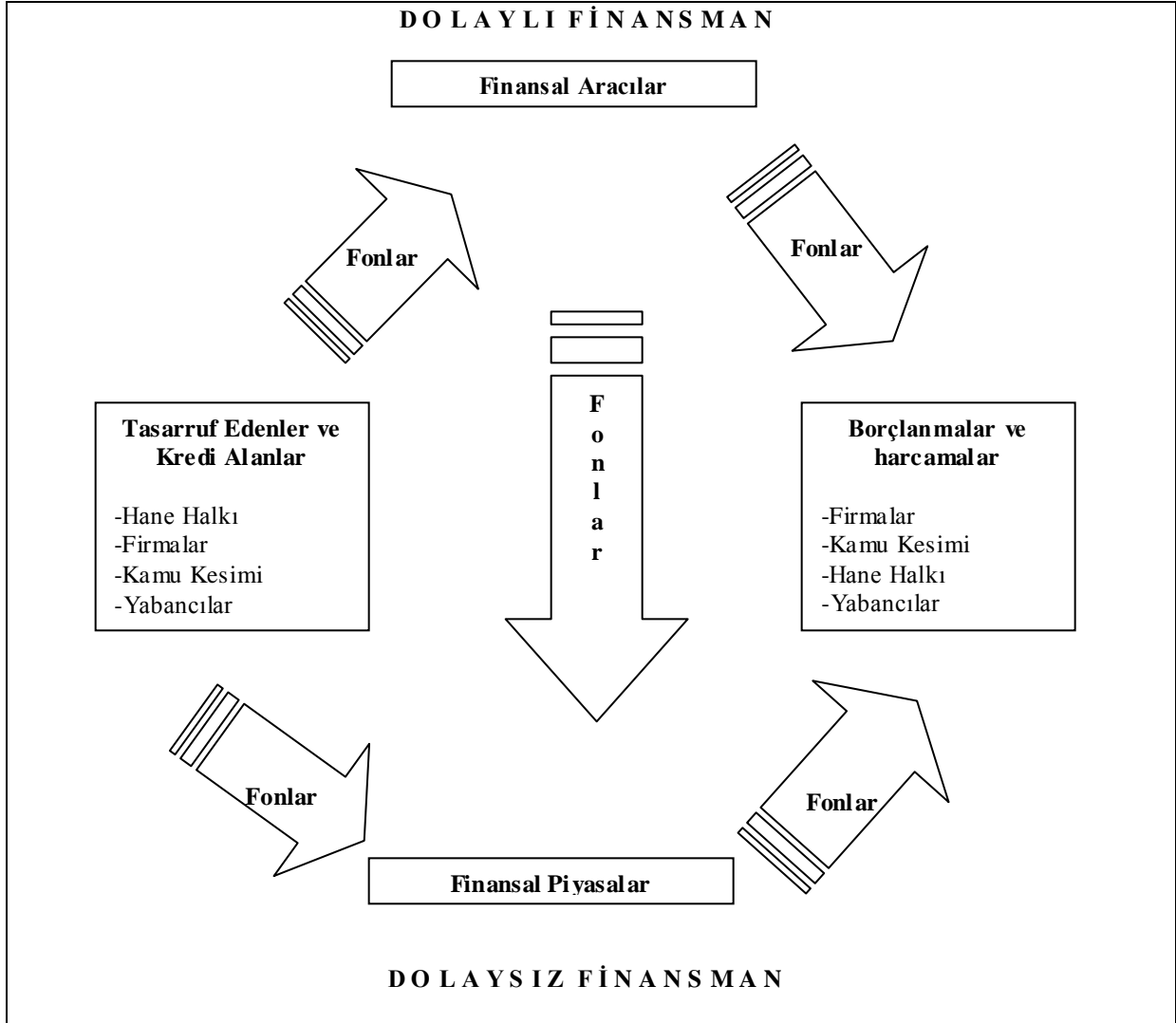
Bir ekonomide finansal sistemin işlevlerini etkin bir şekilde yerine getirebilmesi her şeyden önce finansal derinlik (financial deepening) ile yakından ilintilidir. McKinnon (1973) ve Shaw (1973), bu durumu kısmen farklı açılardan da olsa araştırmacıların gündemine taşımış ve bu konuda çok büyük bir yazının oluşmasına katkıda bulunmuşlardır. Özellikle finansal piyasalardaki her türlü kısıtın kaldırılmasının (finansal liberalizasyonun) finansal sistemin gelişmesine ve derinleşmesine katkıda bulunabileceği ifade edilmiştir. Ancak finansal liberalizasyon politikalarının gelişmekte olan ülkelerde uygulanması ile beklenen öngörülerin gerçekleşmemesi bu politikaların eleştirilmesine yol açmıştır (Esen, 1998; Doğan, 1999; Kar, 2001).

Piyasa ekonomisini benimseyen ekonomilerde tasarruflar yatırımlara finansal sistem aracılığıyla dönüşmektedir. Bu dönüşüm, ekonomik gelişmenin ilk aşamalarında aracısız ve örgütlenmemiş piyasalar vasıtasıyla gerçekleşirken, ekonomi geliştikçe bu ilişki dolaylı bir yapı kazanarak fon alışverişi finansal kurumlar ve piyasalar aracılığıyla daha etkin bir düzeyde gerçekleşmeye başlamaktadır. Finansal sistemdeki fon alışverişi dolaylı ve dolaysız finansman şeklinde olmaktadır (Uludağ ve Arıcan, 1999: 112). Şekil 1.'den de izlenebileceği üzere, finansal sisteme giren fonlar yine bireylere şirketlere ve kamuya sunulmaktadır (Öcal ve diğerleri, 1997: 20).

Kendi nam ve hesabına faaliyet gösteren finansal aracı kurumlar, ticaret bankaları, emekli sandığı, sosyal sigorta kurumları, sigorta şirketleri, kredi kurumları ve benzeri kuruluşlar tarafından fon arz ve talep eden birimler karşı karşıya getirilerek, genellikle mevduatlar ve krediler şeklindeki finansal araçlar vasıtasıyla oluşturulan finansman şekli dolaylı finansmanı oluşturmaktadır. Dolaylı finansmanda fon arz ve talep eden birimler arasında doğrudan bir ilişki yoktur. Küçük tasarruflar genellikle önce bir aracı kurum veya kuruluşta birikmekte ve bunlar aracılığıyla fon açığı olan birimlere aktarılmaktadır. Örneğin, bir ticaret bankasında biriken mevduat ipotek karşılığı krediye dönüştüğünde veya bir hayat sigortası kurumunda biriken sigorta primleri şirket yönetimi tarafından herhangi bir şirketin tahvillerine yatırıldığında dolaylı finansman söz konusu olmaktadır.

Finansal araçlar fonları toplarlar, riski yayarlar, tasarruf sahiplerine faiz geliri ve likit finansal varlıklar sağlarlar, tasarruf edenlerle yatırım yapanlar arasında vade konusunda denge kurarlar ve bilgilendirme

maliyetlerini azaltırlar. Finansal araçlar bu sayede fon transferinin etkinliğini arttırlar ve böylece tasarrufları, yatırımları, sermaye birikimini ve ekonomik kalkınmayı teşvik etmiş olurlar (Kargı, 1998: 30)



Şekil. 1. Finansal Sistemde Fon Akışı

Kaynak: Öcal ve diğerleri, 1997: 20

Dolaysız finansmanda ise fon fazlası olan birimlerle fon açığı olan birimler bir aracıya gereksinim kalmadan karşı karşıya gelirler. Bu finansman türünde kullanılan araçlar ise genellikle hisse senetleri tahvil ve bonolar gibi sermaye piyasası araçlarıdır.

Sermaye piyasaları, dar anlamda hisse senedi, tahvil ve benzeri menkul değerlerin alınıp satıldığı; geniş anlamda ise, orta ve uzun vadeli kredi arzıyla talebinin karşı karşıya geldiği piyasalardır. Dar anlamda sermaye piyasaları ikiye ayrılmaktadır. İlk kez çıkarılan menkul değerlerin satıldığı birincil piyasalar ve daha önceden çıkarılmış menkul değerlerin alınıp satıldığı ikincil piyasalar. Orta ve uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasalar

20-30 yıl gibi vadeleri kapsamaktadır (Alp, 2000: 375).

Sermaye Piyasalarının varlığı ve etkin çalışması için; ilk olarak ekonomide uzun süreli fon ihtiyacını yaratacak düzeyde bir kalkınma gerçekleştirilmelidir. Bunun için firmaların uzun süreli fon ihtiyacını yaratacak büyük yatırımları özendirerek ekonomik, siyasal ve sosyal yapı var olmalıdır. İkinci olarak, yatırımcı firmaların şirket yönetimini ve ortaklıkları başkalarıyla paylaşmada gönüllü olmalıdır. Üçüncü olarak, ekonomideki karar birimleri tasarruflarını sermaye piyasasına yönlendirmeye istekli olmalı ve devletinde bunu özendirerek gerekli ekonomik ve siyasal altyapıyı hazırlaması gerekmektedir (Sarıkamış, 2001: 23).

Sermaye piyasalarının gelişimini daha iyi inceleyebilmek amacıyla menkul kıymet stoklarını incelemek daha yararlı olacaktır. Menkul kıymet stoklarını oluşturan hisse senetleri, sermayeleri paylara bölünmüş ve karşılığında kıymetli evrak niteliğinde pay senedi çıkarılabilen sermaye ortaklıklarının kanuni şekillere uygun olarak düzenledikleri belgeler olup sermayesinin belirli bir oranının temsil ve sahiplerine o oranda ortaklık hakkı sağlayan senetlerdir ve kıymetli evrak vasfına sahiptirler (Bolak, 1998: 98).

Hisse senetleri, şirket sermayesinin bir parçasını temsil eder ve şirket ana sözleşmesi, sermayenin kaç hisseye ayrılacağı ve her hissenin sermayenin ne kadarını temsil edeceğini belirler (Çapanoğlu, 1993: 40).

Tahviller, anonim ortaklıkların borç para temini ile kredi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çıkardıkları borç senetleridir. Tahviller, esas olarak ortaklıkların borç para temini için çıkardıkları para borcu senetleri olup, başka borç ve alacaklar için tahvil düzenlenemez. Önceleri tahvil çıkarma yetkisi sadece anonim ortaklıklara tanınmış olmakla birlikte, günümüzde bazı kamu iktisadi teşebbüslerine anonim şirket statüsünde olmasalar bile tahvil çıkarma yetkisi tanınmıştır (Bolak, 1998: 106-107).

Finansman bonoları, kısa vadeli işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak için şirketler tarafından ihraç edilen kısa vadeli ve teminatsız senetlerdir (Bolak, 1998: 123). Finansman bonolarının anonim ortaklıklar, özelleştirme kapsamına alınanlar dahil kamu iktisadi teşebbüsleri, mahalli idareler ile bu idarelerle ilgili özel mevzuat uyarınca faaliyet gösteren kuruluşlar çıkarabilir (Büker ve diğerleri; 1997: 123).

Varlığa dayalı menkul kıymetler, bankalar, finansal kiralama şirketleri ve genel finans ortaklıkları, alacaklar ve duran varlıklarını karşılık göstererek varlığa dayalı menkul kıymet ihraç edebilirler. Bunları çıkarabilecek kuruluşlar, ihraç şartları, karşılık gösterilebilecek alacak ve varlık türleri, ihraç limiti ve benzeri gibi esaslar sermaye piyasası kurulu tarafından düzenlenir (Bolak, 1998: 125).

Banka bonoları ve banka garantili bonolar, kalkınma ve yatırım bankaları sermaye piyasasından kaynak sağlamak üzere banka bonoları ve banka garantili bonolar çıkarıp halka arz yoluyla satabilirler. Banka bonusu, kalkınma ve yatırım bankalarının borçlu sıfatıyla düzenlediği ve halka arz yoluyla satılan bir emre yazılı senet niteliğindedir. Banka garantili bonolar ise, kalkınma ve yatırım bankalarının kredi kullanmak isteyen ortaklıklarını borçlu sıfatıyla düzenleyip teminat olarak bu bankalara verdikleri emre yazılı kıymetli evraktır. Bunlar krediyi kullandıran bankanın garantisini taşırlar (Seyidoğlu, 1999: 45).

Kar zarar ortaklığı belgesi, anonim şirketler finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere yalnız kar ve zarara ortaklık hakkı veren menkul değerler ihraç edebilir ve bunları halka arz yoluyla satabilir. Bu

belgeler tahvil ve hisse senetlerinin bazı özelliklerini taşımakla birlikte onlardan farklı bir tür oluştururlar. Tahvillerde olduğu gibi bu belgelerde faiz gelirleri yoktur. Hisse senetlerindeki gibi bu belgeler şirkete mülkiyet hakkı da vermez. Bu belge sahibi adeta şirkete dışarıdan geçici ortak olmuş gibidir. Belge sahipleri yalnızca kar zarar ortaklığı belgesini ilgilendiren faaliyetten doğan kara ya da zarara ortaktır (Seyidoğlu, 1999: 316).

Devlet tahvilleri, Devletin iç borçlanma için kullandığı bir araçtır. Devlet çıkarmış olduğu tahvilleri özel kişilere veya kurumlara satarak topladığı fonlarla bütçe açıklarını karşılamaya çalışır. Devlet tahvilleri çeşitli vadelere göre ihraç edilir (1 yıl, 1.5 yıl, 2 yıl, 3 yıl, 4 yıl) ve 4 yıldan uzun vadeli olanlar için 6 ayda bir faiz ödemesi yapılır (Bolak; 1998: 129).

Hazine bonoları, kamunun kısa vadeli borcunu ifade eden menkul kıymetlerdir. 13 Hafta, 26 hafta, 39 haftalık vadelerle ihraç edilirler. Hazine bonoları hamiline yazılı olup iskonto ile satılırlar ve vade tarihinde itibaren Merkez Bankası tarafından nominal değerleri üzerinden ödenirler (Bolak; 1998: 129-130).

Gelir ortaklığı senetleri, kamu kurum ve kuruluşlarına ait alt yapı tesislerinin gelirlerine gerçek ve tüzel kişilerin ortak olması için çıkartılan hamiline yazılı senetlerdir (Çapanoğlu; 1993: 53).

Dövizde endeksli senetler, iç piyasada pazarlanmak üzere çıkartılan bir tahvil türüdür. Enflasyon karşısında tahvillerin reel değerlerindeki düşüşleri önlemek amacıyla bu tahviller TL olarak değil de dövizde endeksli olarak çıkartılırlar. Dolayısıyla ulusal para döviz karşısında değer kaybettiğinde tahvillerin nominal değeri de yükselir (Seyidoğlu, 1999: 141).

Ülkelerin gelişmelerini ve sanayileşmelerini sürdürebilmeleri için ihtiyaç duydukları önemli faktörlerden biri yatırımların artırılmasıdır. Yatırımların artırılması da yatırımlarda kullanılacak fonların yeterli derecede sağlanabilmesine bağlıdır. Fakat finans piyasalarında yatırımlara aktarılacak bu fonların kısıtlı olması ve verimli alanlarda kullanılmaması çeşitli sorunları da beraberinde getirebilmektedir. Bu sorunların çözümü için finans piyasalarına önemli görevler düşmektedir (Levine, 1997: 691).

Finansal sistemler;

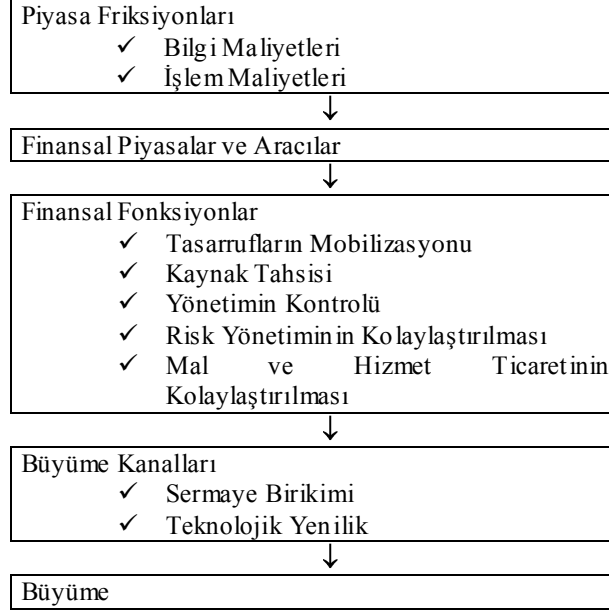
- 1 Ticareti, korunmayı (hedging) ürün çeşitlendirmesini ve riskin bir merkezde toplanmasını kolaylaştırır,
- 2 Kaynak dağılımını sağlar,
- 3 Yönetici ve Firmaları denetler,
- 4 Tasarrufların mobilizasyonunu sağlar,
- 5 Mal ve hizmet değerini kolaylaştırır,

6 Bilgi ve işlem maliyetlerini azaltır.

Finansal sistemin bu işlevleri sonucu ekonomik aktivitelerde bir artış söz konusu olacaktır. Çizelge 1'de belirli piyasa güçlükleri (market frictions), finansal piyasa ve araçlar, finansal fonksiyonlar ve

büyüme arasındaki ilişkiler verilmektedir. Finansal Sistemden yerine getirilmesi beklenen fonksiyonların sermaye birikimi ve teknolojik yeniliğe kaynaklık edeceği, böylelikle ekonomik büyümenin sağlanacağı görülmektedir.

Çizelge 1. Finans- Büyüme İlişisine Teorik Bir Yaklaşım



Kaynak: Levine (1997: 691).

TÜRKİYE'DE PARA PİYASALARININ FİNANSAL SİSTEMDEKİ YERİ

Türk Finansal Sisteminde para - sermaye piyasası ayrımı kesin bir çizgiyle ayrılmamaktadır (Taş, 2001: 87-91). Çünkü aynı piyasalarda kısa ve orta-uzun

vadeli fonların el değiştirmesi söz konusu olabilmektedir. Çizelge 2.'de Türkiye'de finansal sistemi oluşturan para ve sermaye piyasalarına ilişkin kurumsal örgütlenme sınıflandırması yer almaktadır

Çizelge 2. Türkiye'de Finansal Sistemin Yapısı

FİNANSAL SİSTEMİN YAPISI	
A) Para Piyasaları	B) Sermaye Piyasaları
1. Örgütlü Para Piyasaları	1. Örgütlü Sermaye Piyasaları
TCMB Açık Piyasa	İstanbul Menkul Kıy. Borsası (İMKB)
TCMB İnterbank Piyasası	İMKB Hisse Senedi Piyasası
TCMB Bankalararası Döviz Piyasası	İMKB Tahvil ve Bono Piyasası
2.Örgütsüz Para Piyasaları	İMKB Vadeli İşlemler Piyasası
Bankalararası TL Piyasası	İMKB Uluslararası Pazar
Bankalararası Döviz Piyasası	İstanbul Altın Borsası (İAB)
Serbest Döviz Piyasası	İAB Altın Piyasası
	İAB Vadeli İşlemler Piyasası
	2. Örgütsüz Sermaye Piyasası
	Bankalararası Repo Piyasası
	Bankalararası Tahvil Piyasası
	Serbest Altın Piyasası

Kaynak: Tunay, 2001: 109

Bankacılık sektörü, sermaye piyasası, sigortacılık, leasing, factoring, sosyal güvenlik kuruluşları ve örgütlenmemiş bir borç piyasası olarak adlandırılabilen tefecilik piyasalarının bir bütün

oluşturduğu Türk finansal sisteminde finansal araçlara ilişkin sınıflandırma Çizelge 3.'te gösterilmiştir.

Çizelge 3. Türk Finansal Sisteminde Aracılık

FİNANSAL ARAÇLAR	
A) Mevduat Toplayan	B) Mevduat Toplamayan
Ticari Bankalar	Yatırım ve Kalkınma Bankaları
Özel Finans Kurumları	Sigorta Şirketleri
	Leasing Şirketleri
	Factoring Şirketleri
	Aracı Kurumlar
	Tüketici Finansman Şirketleri

Kaynak: Tunay, 2001: 110

Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'de finansal sistem, küçük ve çeşidi fazla olmayan finansal işlevleri yerine getirmeye çalışan ve gelişimini henüz tamamlayamamış bir sistem olarak kabul edilebilir (TBB, 2005:11). Bunun en önemli sebeplerinden bir tanesi türlenmemişlik (ürün çeşitliliğinin az olduğu) olgusudur. Diğer başlıca nedenler; düşük gelire bağlı olarak düşük tasarruf düzeyi, enflasyonun uzun yıllar yüksek bir düzeyde seyretmesi, finansal araçların ve hizmetlerin yüksek oranda vergilendirilmesi nedeniyle finansal aktiflere olan talebin düşük düzeyde kalması sayılabilir.

Türkiye'de finansal sistemin gözetim ve denetimden sorumlu bağımsız bir örgütün uzun süre yokluğu bu sektörün davranışlarının yakından izlenmesini zorlaştırmıştır. Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK)'nın (1999) oluşturulması ise çok yeni bir olaydır. Farklı otoriteler tarafından gözetim ve denetimin üstlenilmesi, sistemde aksaklıklara ve iletişim bozukluklarına yol açmaktadır.

Çizelge 4. Finansal Sistemde Denetim ve Düzenleme

Finansal Sektördeki Kurumlar	Düzenleme ve Denetimden Sorumlu Olan Otoriteler
Bankalar	BDDK- SPK
ÖFK	BDDK
Sigorta Şirketleri	Hazine
Leasing Şirketleri	Hazine
Factoring Şirketleri	Hazine
Tüketici Finansman Şirketleri	Hazine
Gayri Menkul Yatırım Ortaklıkları	SPK
Emeklilik Fonları	SPK
Aracı Kurumlar	SPK

Kaynak: TBB, 2005: 12

Çizelge 4.'de finansal sektörde faaliyette bulunan kurumlar ve bu kurumlardan düzenleme ve denetleme anlamında sorumlu olan otoriteler yer almaktadır. Bu durum yetki ve koordinasyon sorununun oluşmasına katkı sağlayacak ve istenilen düzenlemelerin ve denetlemelerin zamanında ve koordineli bir şekilde yapılmasını engelleyecektir.

Finansal sistemler, ekonomilerin önemli bir parçasını oluşturmaları bakımından ekonomilerdeki değişikliklerden doğal olarak etkilenmektedirler. Türk finansal sistemindeki en önemli atılımlar, 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte oluşmuştur. 24 Ocak

kararları Türk ekonomisi açısından bir dönüm noktası olarak kabul edilmektedir.

Türk finansal sistemi, bankaların ağırlıklı olduğu ve sisteme giriş çıkışların 1980 öncesi dönemde son derece sınırlı olduğu bir özellik göstermiştir. Finansal kurumların toplam aktiflerinin yüzde 90'dan daha büyük kısmını bankalar oluştururken, geriye kalan kısmı banka dışı finansal kurumlar oluşturmaktadır (TBB, 2005). 1980'lerle birlikte sermaye piyasası alanındaki yasal ve kurumsal düzenlemeler finansal sisteme yeni alanlar ve araçlar getirmiş, fakat hisse senetleri dışında bu piyasanın mali araçları ciddi düzeyde bir uygulama alanı bulamamıştır. Doğal

olarak da sermaye piyasası kurumları borsa işlemlerinde yoğunlaşmıştır.

Çizelge 5. Banka Sayıları (Adet)

Finansal Kurumların Sayıları (Adet)	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ticaret Bankaları	55	62	61	46	40	36	35	34	33	33
Kamu	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3
Özel	32	31	28	22	20	18	18	17	14	11
TMSF	-	8	11	6	2	2	1	1	1	1
Yabancı	18	19	18	15	15	13	13	13	15	18
Yatırım Kalk. Bankaları	13	19	18	15	14	14	13	13	13	13
Kamu	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Özel	7	13	12	9	8	8	8	8	6	6
Yabancı	3	3	3	3	3	3	2	2	4	4
Toplam	68	81	79	61	55	50	48	47	46	46
Özel Finans Kurumları	5	6	6	5	5	5	5	5	4	4

Kaynak: TBB, 2005: 33; TBB, 2008;

Finansal sistemde bankacılık sektörü ağırlıklı rolüne rağmen ülke ekonomisinin etkin işleyişi için gerekli olan fon arz ve talebinin bankacılık yoluyla yerine getirildiği söylenemez. Çünkü bankacılık sistemi toplamış olduğu mevduatlar ve diğer fonlarla ekonominin reel kesiminin fonlarını karşılamaktan çok, kamu kesiminin finansman açığını karşılamaya çalışmaktadır (Sarıkamış, 2001; TBB, 2003: 23). Özellikle 1990'lı yıllardan sonra makro ekonomik istikrarın sağlanamaması, finansal sektör ile hazinayı birbirine bağımlı hale getirmiş ve bu süreç bir borç-yüksek faiz kısır döngüsünün oluşmasına yol açmıştır. Diğer bir ifadeyle bankacılık sektörü topladığı mevduatları yatırımlar yerine riski az ve getirisi yüksek olan hazine bonolarında değerlendirmiştir (Akyüz ve Boratav, 2003).

Bankacılık sektöründe en fazla ticari bankalar bulunmakta ve para piyasalarında faaliyet göstermektedir. Çizelge 5.'de görüldüğü gibi 2000 yılında 61 adet olan ticaret bankaları, 2001 kriziyle birlikte azalmış, 2002 yılında 40, 2007 yılında ise 33'e düşmüştür. Özel Finans kurumları da diğer bir aracı kurum olarak sistemde yerini almış, ticari bankalar mevzuatına tabi olup sayıları 2007 yılı itibariyle 4 adettir.

Sermaye birikimi eksikliklerinin aşılmasında önemli roller üstlenen yatırım ve kalkınma bankaları, kuruluş amaçlarındaki farklılık ve mevduat toplamadan yoksun olduklarından ticaret bankalarından farklıdırlar. 2000 yılında 18 adet olan yatırım kalkınma bankaları 2001 krizinden sonra azalmış, 2007 itibariyle 13'e düşmüştür.

Çizelge 6. Bankacılık Sisteminde Toplam Aktiflerin Dağılımı (%)

Toplam Aktiflerin Payları	Ticaret Bankaları	Kamu Sermayeli Tic. Bank.	Özel Sermayeli Tic. Bank.	Fon'a Devred. Tic. Bank.	Yabancı Sermayeli Tic. Bank.	Kalkınma-Yatırım Bankaları	SEKTÖR TOPLAMI
1988	90,4	43,4	43,9	-	3,1	9,6	100
1989	90,8	45,6	42,5	-	2,7	9,2	100
1990	91,2	44,8	43,5	-	2,9	8,8	100
1991	91,5	42,4	45,9	-	3,1	8,5	100
1992	92,7	43,1	46,0	-	3,7	7,3	100
1993	92,9	36,9	52,3	-	3,8	7,1	100
1994	91,8	39,6	49,2	-	3,0	8,2	100
1995	92,6	37,7	52,0	-	2,9	7,4	100
1996	94,0	38,3	52,7	1,4	1,4	6,0	100
1997	94,6	34,6	55,4	-	4,7	5,4	100
1998	95,3	34,9	53,3	2,6	4,4	4,7	100
1999	95,2	34,9	49,5	9,1	5,2	4,8	100
2000	95,6	34,2	47,4	8,5	5,2	4,4	100
2001	95,4	31,2	57,3	3,9	3,0	4,6	100
2002	95,7	33,1	54,5	5,0	3,0	4,3	100
2003	95,9	33,3	57,0	2,9	2,8	4,1	100
2004	96,3	34,9	57,4	0,6	3,4	3,7	100
2005	96,8	31,4	59,7	0,5	5,2	3,2	100
2006	96,8	29,6	54,8	0,3	12,2	3,2	100
2007	96,6	29,2	52,3	0,2	15,0	3,4	100

Kaynak: TCMB, 2003; TBB 2001; TBB, 2008.

Çizelge 6.'dan izlenebileceği gibi, bankacılık sisteminde ticaret bankalarının toplam aktiflerdeki

payı kriz yıllarındaki azalma ve duraklamanın dışında yıllar itibariyle artmıştır. Kamusal sermayeli ticaret

bankalarının toplam aktiflerdeki payı ise yıllar itibariyle sürekli bir düşüş halindedir. 2000 yılında ticaret bankaları toplam aktiflerinin yüzde 34,2'sini kamusal bankalar oluştururken, 2001'de yüzde 31,2'ye düşmüş, 2007'de ise bu oran yüzde 29,2'ye

gerilemiştir. Toplam aktifler içerisinde kamusal bankaların payındaki bu düşüşlere rağmen Türk Bankacılık Sistemi'nde büyük bir ağırlığa sahiptir.

Çizelge 7. Bankacılık Sisteminde Toplam Mevduatların Dağılımı (%)

Toplam Mevduat Payları	Ticaret Bankaları	Kamu Sermayeli Tic. Bank.	Özel Sermayeli Tic. Bank.	Fon'a Devredilen Tic. Bank.	Yabancı Sermayeli Tic. Bank.	SEKTÖR TOPLAMI
1988	100	43,6	52,8	-	3,6	100
1989	100	47,2	50,0	-	2,8	100
1990	100	48,6	49,2	-	2,2	100
1991	100	46,3	51,7	-	2,0	100
1992	100	49,6	48,6	-	1,7	100
1993	100	43,6	54,9	-	1,6	100
1994	100	43,9	54,2	-	1,9	100
1995	100	43,3	54,0	-	2,7	100
1996	100	44,1	53,4	-	2,5	100
1997	100	39,9	56,7	-	3,4	100
1998	100	40,7	52,4	4,3	2,7	100
1999	100	39,8	46,4	15,1	2,7	100
2000	100	40,3	43,5	12,9	3,2	100
2001	100	33,7	60,9	3,4	2,0	100
2002	100	36,8	56,6	4,5	2,1	100
2003	100	37,5	57,3	3,0	2,2	100
2004	100	41,8	55,0	0,1	3,1	100
2005	100	37,7	54,7	0	4,8	100
2006	100	35,7	52,3	0	12,0	100
2007	100	35,8	49,7	0	14,4	100

Kaynak: TCMB, 2003; TBB 2001; TBB, 2008.

Mevduat toplama ticaret bankalarının işidir. Kamu sermayeli ticaret bankalarının mevduatları içindeki payı yıllar itibariyle ve 2001 krizinde azalmıştır. Bu durumu kriz sonucu yeniden yapılanmalarıyla birlikte kısa vadeli yükümlülüklerinin tasfiye edilmesi ve rasyonel olmayan yapılarından kurtulma çabaları açıklamaktadır. 2001 yılında özel sermayeli bankaların toplam mevduatlarındaki yaklaşık yüzde 17'lik artışını ise fona devredilen bankaların durumlarının çözüme kavuşturulup birleştirilmeleri ya

da satılmaları sonucu iyileştirilmeleri oluşturmaktadır. 2007 itibariyle toplam mevduatların yaklaşık yarısını özel sermayeli ticaret bankaları oluştururken, bazı özel sermayeli bankaların yabancı sermayeli bankalara aktarılması sonucu yüzde 14,4'lük bir payı da yabancı sermayeli bankalar oluşturmaktadır. Toplam mevduatların yüzde 35,8'i ise kamusal sermayeli ticaret bankalarına aittir.

Çizelge 8. Bankacılık Sisteminde Toplam Kredilerin Dağılımı (%)

Toplam Kredi Payları	Ticaret Bankaları	Kamu Sermayeli Tic. Bank.	Özel Sermayeli Tic. Bank.	Fona Devredilen Tic. Bank.	Yabancı Sermayeli Tic. Bank.	Kalkınma-Yatırım Bankaları	SEKTÖR TOPLAMI
1988	85,6	47,1	35,9	-	2,6	14,4	100
1989	86,5	47,3	36,5	-	2,8	13,5	100
1990	88,1	45,4	39,8	-	2,9	11,9	100
1991	88,1	43,3	41,7	-	3,2	11,9	100
1992	89,2	42,4	43,7	-	3,0	10,8	100
1993	89,5	35,5	51,2	-	2,8	10,5	100
1994	87,7	38,1	47,8	-	1,8	12,3	100
1995	89,0	39,2	47,9	-	1,9	11,0	100
1996	90,1	35,1	53,3	-	1,8	9,9	100
1997	91,8	34,7	54,4	-	2,7	8,2	100
1998	91,3	29,1	57,6	1,7	2,9	8,7	100
1999	89,6	28,2	55,1	7,1	2,9	10,4	100
2000	90,8	27,7	54,5	6,5	2,8	9,2	100
2001	91,2	19,8	66,5	1,4	3,5	8,8	100
2002	91,5	17,6	66,9	2,6	4,4	8,5	100
2003	90,6	18,2	67,1	1,3	4,0	9,4	100
2004	93,0	20,9	67,4	0	4,6	7,0	100
2005	95,0	20,6	67,5	0	6,8	5,0	100
2006	95,5	21,6	58,6	0	15,3	4,5	100
2007	95,9	22,5	58,4	0	18,8	4,1	100

Kaynak: TCMB, 2003; TBB 2001; TBB, 2008.

Toplam krediler incelendiğinde, kamusal sermayeli ticaret bankalarının yıllar itibariyle payının azaldığı, özel ve yabancı sermayeli ticaret bankalarının paylarının ise arttığı gözlenmektedir. Kalkınma ve yatırım bankalarının payında ise 1999 yılındaki artışın dışında sürekli azalma olmuştur. 2007 itibariyle toplam krediler içinde ticaret bankalarının payı yüzde 95,9; kalkınma ve yatırım bankalarının payı ise yüzde 4,1 olarak gerçekleşmiştir.

Çizelge 6. 7. ve 8.'den görüldüğü gibi 2007 yılı itibariyle kamu bankalarının toplam aktiflerde yüzde 29,2, toplam kredilerde yüzde 35,8 ve toplam mevduatlarda sektörün yüzde 22,5'ini kontrol ettiği görülmektedir. Kısaca sektörün yaklaşık yüzde 30'unu devlet elinde bulundurmaktadır. Kamunun sektörde işgal ettiği yer sektörü müdahalelere açık bir konumda tutmaktadır. Dolayısıyla Türk Bankacılık Sektörünün

rekabetçi bir yapıda çalıştığını söylemek güçtür. Kamu bankalarına yasal ve yönetsel farklılıklardan dolayı verilen bir takım ayrıcalıklar ve yükümlülükler sektörde haksız rekabete yol açmaktadır. Kamu bankalarına bankacılık dışında verilen bazı görevler, kamu bankalarının kaynak ve faaliyetlerinin karlı olmayan alanlara yönelmesine ve rekabet gücünün zayıflamasına yol açmaktadır (Benli ve Sönmezler, 2002: 82).

Türkiye'de bankacılık faaliyetleri açısından bankacılık sistemi kesin çizgilerle birbirinden ayrılmamaktadır. Örneğin, sektörel bankalar bağlı oldukları sektörlerle krediler vermelerinin yanında mevduat bankacılığı da yapmaktadırlar. Dahası ticaret bankaları mevduat bankacılığıyla birlikte orta ve uzun vadeli krediler de vermektedirler.

Çizelge 9. Bankacılık Sisteminde Yoğunlaşma (%)

	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
İlk Beş Banka											
Top. Aktif	48	44	46	48	56	58	60	60	63	63	62
Top. Mevduat.	53	47	50	51	55	61	62	64	66	64	64
Top. Kredi	50	46	42	52	49	55	54	48	56	58	57
İlk On Banka											
Top. Aktif	71	67	68	69	80	81	82	84	85	86	85
Top. Mevduat	73	70	69	72	80	86	86	88	89	90	89
Top. Kredi	75	72	73	71	82	74	75	77	80	83	83

Kaynak: TBB, 2001; 41; Köne, 2003; 243; TBB, 2008.

Çizelge 9.'dan izlenebileceği üzere sistemdeki ilk beş banka, sistemin büyük bir kısmını elinde bulundurmaktadır. Aktiflerin büyüklüğüne göre, 2000 yılına kadar ilk beş bankada ilk iki sırayı kamusal sermayeli ticaret bankası, ilk on bankada ise dört kamusal sermayeli ticaret bankası yer almaktadır (TBB, 2001: 41). 2001 krizinden sonra ise bankacılık sistemindeki ilk beş ve ilk on bankanın payları önceki yıllara göre daha da artmıştır. Türk bankacılık sisteminin temel özelliklerine bakıldığında ilk göze çarpan sistemin eksik rekabet piyasalarından oligopol piyasaları yapısına uygun bir görünüm arz etmiş olduğudur (Benli ve Sönmezler, 2002: 81). Piyasadaki firmaların çok azı piyasayı etkileyebilecek güçtedir. Sektördeki fiyatlar (faiz), genel olarak birbirine yakın oluşmakta ve piyasada rekabet fiyat dışı alanlarda (reklamlar gibi) yaşanmaktadır. Sektörün bu şekildeki yapısı Türk bankacılığının etkinliğini azaltmaktadır.

TÜRKİYE'DE SERMAYE PİYASALARININ FİNANSAL SİSTEMİNDEKİ YERİ

Türkiye'de sermaye birikiminin başlıca kaynağı, yurt içi tasarruflar ve yabancı sermaye yatırımlarıdır. Yurt içi tasarrufların ve yabancı sermayenin yatırımlara dönüştürülmesini sağlayan kurumlar ise, finansal piyasalar ve özellikle İMKB, bankalar,

firmalar ve devlet (hazine)'tir. Türkiye'deki bu kurumlar arasında gerçek anlamda sermaye piyasası niteliğinde olan piyasa İMKB'dir ve son yıllarda gerek işlem hacmi gerekse işlem miktarı ve sözleşme sayılarındaki artış bazında ciddi gelişmeler kaydetmektedir.

Çizelge 10.'da görüldüğü gibi, hisse senetleri piyasası işlem hacmi, 2000 yılına kadar artış göstermiştir. 2001 kriziyle birlikte ciddi şekilde düşmüş, 2003 yılından itibaren de artmaya başlamıştır. Benzer durum, hisse senetleri sözleşme sayıları ve piyasa değeri için de geçerlidir. 2000 yılına kadar süren hisse senetleri piyasa değerindeki artış, 2001 krizi sonucunda İMKB endekslerindeki düşüş, sınırlı sayıdaki halka arz ve borsa kotundan çıkarılan hisse senetleri nedeniyle toplam piyasa değeri düşüş göstermiştir (TSPAKB, 2004: 4). Son birkaç yılda makroekonomik ve politik istikrar ortamından kaynaklanan nedenler ve borsa kotunda bulunan şirket sayılarındaki artışla birlikte hisse senedi piyasası göstergelerinde iyileşme olmuştur

Çizelge 10. Hisse Senedi Piyasası Göstergeleri

Yıllar	Hisse Senedi Piyasası					
	İşlem Hacmi		İşlem Miktarı	Sözleşme Sayısı	Piyasa Değeri	
	Milyon YTL	Milyon \$	Bin YTL	Bin Adet	Milyon YTL	Milyon \$
1986	0,01	13	3		0,71	938
1987	0,1	118	15		3	3125
1988	0,15	115	32	112	2	1128
1989	2	773	238	247	16	6756
1990	15	5854	1537	766	55	18737
1991	35	8502	4531	1446	79	15564
1992	56	8567	10285	1682	85	9922
1993	255	21770	35249	2815	546	37824
1994	651	23203	100062	5085	836	21785
1995	2372	52311	306254	11667	1252	20565
1996	2941	36698	377026	11912	3225	30329
1997	8907	57178	897383	17006	12546	61348
1998	17851	69696	2205345	21091	10455	33473
1999	36390	82931	5747700	25243	60070	112276
2000	110056	180123	10988802	31746	46106	68635
2001	92542	79945	23706279	30670	67884	47189
2002	105149	69990	33411837	28064	55340	33773
2003	145489	99406	58297164	29093	95546	68624
2004	206658	146511	68282903	39821	131584	97354
2005	263656	197074	79001894	41710	216730	161630
2006	314894	222399	89237859	42842	228283	162525
2007	375624	291409	114215629	45054	333984	288290

Kaynak: İMKB, 2008.

Çizelge 11. Tahvil- Bono ve Repo- Ters Repo Piyasası Göstergeleri

Yıllar	Tahvil Bono Piyasası			Repo- Ters Repo Pazarı		
	İşlem Hacmi		Sözleşme Sayısı	İşlem Hacmi		Sözleşme Sayısı
	Milyon YTL	Milyon \$		Milyon YTL	Milyon \$	
1991	1,48	312,00	578			
1992	17,98	2406,00	7031			
1993	122,86	10727,00	28937	59,01	4.794	4.847
1994	269,99	8832,00	37091	756,68	23704	25601
1995	739,94	16509,57	45453	5781,78	123254	62861
1996	2710,97	32737,00	80058	18340,46	221405	109862
1997	5503,63	35472,02	88953	58.192,07	374384	181628
1998	17995,99	68399,48	137662	97278,48	372201	233355
1999	35430,08	83842,00	155245	250723,66	589267	335299
2000	166336,48	262941,19	206453	554121,08	886732	386907
2001	39776,81	37297,03	177170	696338,55	627244	321898
2002	102094,61	67256,39	292312	736425,71	480725	245876
2003	213098,13	144421,61	445868	1040533,36	701545	283586
2004	372669,64	262595,87	553359	1551410,00	1090476	383085
2005	580894,25	359370,67	592437	1859713,61	1387221	482687
2006	381771,53	270182,68	550911	2538801,69	1770337	618614
2007	363949,34	278873,38	521828	2571169,04	1993283	660928

Kaynak: İMKB, 2008.

Tahvil ve bono işlem hacmi, genel ekonomik büyüklüğün çok üstünde olmasına rağmen, hisse senetlerine benzer bir seyir izlemiş, 2000 yılına kadar süren artış, 2001 kriziyle birlikte azalmıştır. 2001 yılındaki kriz, kamu sektörü senetlerine olan güveni azaltarak kısa vadeli yatırımları daha cazip hale getirmiştir. 2002 yılıyla da makroekonomik dengelerin

yeniden oluşmaya başlaması, işlem hacimlerinde kriz öncesi seviyelerinin yakalanmasına ve artmasına yol açmıştır. Merkez Bankasının para politikası neticesinde gerileyen faizlerle ve arttırılan stopaj oranlarıyla birlikte repo-ters repo hacmi düşüşe geçmiş 2003 yılında tekrar yükselmeye başlamıştır (TSPAKB, 2004).

Çizelge 12. Sermaye Piyasası Aracı Kurum Sayıları (Adet)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Banka Dışı Aracı Kurum	48	103	129	123	119	117	112	101	100	99
Banka	51	62	73	58	48	44	43	41	40	40
Toplam Aracı Kurum	99	165	202	181	167	161	155	142	140	139

Kaynak:TSPAKB, 2008.

Aracı kuruluş, sermaye piyasasında faaliyette bulunmak üzere yetki belgesi almış banka ve aracı kuruluşları ifade etmektedir. Bunlar, özel-yabancı-kamu ticari ve kalkınma- yatırım bankaları ve aracı kuruluşlarından oluşmaktadır. 2007 yılında, 40 banka ve 99 aracı kurum sermaye piyasasında faaliyette bulunmuştur. 40 bankadan, 29'u ticari 11'i ise

kalkınma-yatırım bankası iken bunlardan 34'ü özel (19 yabancı, 15 yerli), 6'sı kamu (TMSF 1, kamu 5) bankası niteliğindedir. Aracı kurumların ise, 31'i banka kökenli, banka kökenli olmayan ise 68'dir. Bunlardan 25 yabancı 70 yerli, 4 adet de kamu aracı kuruluşu bulunmaktadır (TSPAKB, 2008).

Çizelge 13. Borsa Kotunda Bulunan ve Borsada İşlem Gören Şirket Sayıları (Adet)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Borsa Kotunda Bulunan	350	414	556	730	916	1092	1238	1284	1204	922	788
Borsada İşlem Gören	80	82	79	76	110	134	145	160	176	205	228
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Borsa Kotunda Bulunan	743	686	319	287	278	262	265	275	282	291	292
Borsada İşlem Gören	258	277	285	315	310	288	285	297	304	316	319

Kaynak: İMKB, 2008.

Borsa kotunda bulunan şirket sayıları incelendiğinde, 1990'lı yılların başında borsaya kote ettirilen şirket sayısında ciddi bir artış gözlenmekle birlikte bu durum 1990'ların ortalarından itibaren tersine dönmüş 2001 krizinden sonra da en az sayıya gerilemiştir. 2002 yılında 262 adet. Borsada işlem gören şirket sayılarında ise 2001 krizine kadar bir artış varken, krizden sonra şirket sayısında azalma olmuş 2007 yılı itibariyle bu sayı 319 olarak belirlenmiştir.

Sermaye piyasalarının gelişimi menkul kıymet stokları açısından da incelenmelidir. Menkul Kıymet stokundaki artış, hisse senetleri için yeni halka arz ve sermaye artırımları ile, tahvil ve bono için ise, hazinenin ihraç ettiği iç borçlanma senetlerinin artmasıyla gerçekleşmektedir. Çizelge 14. ve 15. incelendiğinde, 1986 yılından bu yana kamu kesimi menkul kıymetlerinin özel kesim menkul kıymetlerine göre toplamı oluşturan değerler içerisinde oldukça yüksek bir paya sahip olduğu görülmektedir. Bu oranların 1986 ve 2000 rakamlarına bakıldığında ise özel kesimin menkul kıymetler stokunun yüzde 23,2'den yüzde 15,7'ye düştüğü buna karşılık kamu kesimi menkul kıymet stokunun yüzde 76,8'den yüzde 84,3'e yükseldiği gözlenmektedir. 2001 ve 2002 yılları verilerindeki özel kesim aleyhine farkın

açılmasının nedeni 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleriyle ilintilidir. Yaşanan krizlerin de etkisiyle kamu menkul kıymet stoklarının payı 2001 yılında yüzde 92'ye çıkmış özel sektör stokları ise yüzde 8'lerde kalmıştır. Ancak krizin olumsuz etkisinin azalmasıyla ilişkili olarak kamu menkul kıymet stoklarının payı 2005 yılında %88,6'ya gerilemiş ve özel sektör menkul kıymetlerinin payı ise, %11,4'e yükselmiştir. Finansal istikrarın korunması bu gelişmenin ilerleyen yıllarda da görülebileceğini ima etmektedir.

Görüldüğü gibi özel sektörün sermaye piyasalarından yararlanması kamu sektörüne oranla oldukça sınırlı kalmıştır. Özel sektörün çıkardığı menkul kıymetler incelendiğinde ise, ortaklık ifade eden ve sermayenin tabana yayılmasını sağlayan hisse senetlerinin oranında da yıllar itibariyle bir düşüş görülmektedir. Bu oran 1986 yılında yüzde 19,7 iken 2000 yılında yüzde 15,7'dir. Krizle birlikte bu oran daha da düşmüş 2001 ve 2002 yıllarında yüzde 8'e gerilemiştir. Bu oran gelişmiş ülkelere oranla ve hatta çoğu gelişmekte olan ülkeye oranla oldukça düşüktür. Toplam menkul kıymet stoku içerisinde hisse senetleri oranlarının düşük olmasında talep yönünde yaşanan sorunlar ve firmaların halka açılmada isteksiz davranmaları yatmaktadır. Hisse senetleri piyasasının

gelişimini engelleyen talepte yaşanan sorunların kaynağını piyasadaki volatilitenin (dalgalanmanın) fazla olması oluşturur. Hisse senetleri piyasasının ekonomik şartlara duyarlılığı oldukça fazladır. Volatilitenin yüksek olmasının sebepleri olarak da, nakit kar payı ödemelerinin düzensizliği ve

yatırımcının fonlarını daha fazla gelir elde etmek amacıyla diğer varlıklara yöneltmesi gelmektedir (Ergeç, 2001: 43). Kriz sonrasında hisse senetlerinin oranında artış olmuş 2007 için yüzde 11,4 olarak gerçekleşmiştir.

Çizelge 14. Menkul Kıymet Stokları (%)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
I.Özel Sektör Menkul Kıymetleri	23,2	28,3	31,1	34,2	38,9	43,9	31,0	29,3	18,0	19,7
Hisse Senedi	19,7	19,7	25,7	28,6	34,9	40,6	25,1	18,7	15,0	14,9
Tahvil	3,2	3,2	4,4	3,3	3,4	2,1	0,9	0,4	0,2	0,2
Finansman Bonosu	0	0,7	1,0	2,2	0,5	0,7	0,4	0,3	0,0	0,1
Varlığa Dayalı Menkul Kıymet	0	0	0	0	0	0	4,6	9,6	2,7	4,5
Banka Bonosu/Banka Garantili Bono	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,6	0	0,3	0	0,1
Kar Zarar Ortaklığı Belgesi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gayrimenkul Sertifikası	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II.Kamu Kesimi Menkul Kıymetleri	76,8	71,7	48,0	65,8	61,1	56,1	69,0	70,7	82,0	80,3
Devlet Tahvili	37,4	32,2	40,0	46,1	45,3	31,0	44,2	49,6	31,9	34,2
Hazine Bonosu	20,4	25,7	0,0	15,0	13,2	22,9	21,6	16,9	41,7	42,1
Gelir Ortaklığı Senetleri	9,2	8,4	4,8	2,9	1,9	0,1	0	0	2,8	0,8
Döviz endeksli Senetler	9,9	5,4	3,3	1,7	0,7	2,1	3,2	4,2	5,6	1,5
Özelleştirme tahvili	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,7
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: SPK, 2005.

Çizelge 15. Menkul Kıymet Stokları (%) (devam)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
I.Özel Sektör Menkul Kıymetleri	13,4	13,3	13,9	14,0	15,7	7,9	8,0	8,4	10,0	11,4	14,0	17,0
Hisse Senedi	12,9	12,9	13,8	14,0	15,7	7,9	8,0	8,4	10,0	11,4	13,9	16,8
Tahvil	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1
Finansman Bonosu	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1
Varlığa Dayalı Menkul Kıymet	0,2	0,2	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Banka Bonosu/Banka Garantili Bono	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kar Zarar Ortaklığı Belgesi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gayrimenkul Sertifikası	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II.Kamu Kesimi Menkul Kıymetleri	86,6	86,7	86,1	86,0	84,3	92,1	92,0	91,6	90,0	88,6	86,01	83,02
Devlet Tahvili	38,0	50,8	42,2	72,6	78,7	76,6	68,2	79,0	76,9	80,9	82,4	81,0
Hazine Bonosu	46,4	33,8	42,7	11,9	4,7	15,0	22,6	11,9	12,0	6,3	3,3	2,0
Gelir Ortaklığı Senetleri	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Döviz endeksli Senetler	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Özelleştirme tahvili	1,6	2,1	1,3	1,4	0,9	0,5	0,7	0,8	1,2	1,4	0,3	0
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: SPK, 2008.

Menkul kıymet stoklarının özel kesim için dağılımında hisse senetlerinin payının diğer menkul kıymet kalemlerinden çok fazla olduğu görülmektedir. 1986 yılında özel kesim stokunun yüzde 23,2'lik

payının yüzde 19,7'sini hisse senetleri oluştururken bu oran 1999 yılına kadar benzer bir yapı sergilemiştir. Bu tarihten sonra da diğer menkul kıymetleri adeta piyasadan silinmiştir. Özel sektörün hisse senetleri

dışındaki uzun vadeli borç araçlarını bu kadar az tercih etmesinin sebebi kamu sektöründe çıkarılan buna benzer araçlarla aralarında rekabet gücünün olmamasıdır. Kamu sektörünün ihtiyacı olan fonları karşılamakta kullandığı uzun vadeli araçlarda vergi muafiyetlerinin olması kamu sektöründe çıkarılan bu araçlara talebin fazla olmasını sağlamışken, özel sektörü dışlamıştır (TSPAKB, 2004: 4). Özel sektördeki bu durumun bir diğer önemli nedeni de yüksek enflasyondur. Yüksek enflasyon uzun dönemde kıymetlerin değerini düşürmekte, finansman maliyetlerini yükseltmekte ve yatırımları caydırmaktadır.

Kamu kesimi, menkul kıymet stoklarının büyük bir kısmını kendisi kullanmaktadır. Bu durum son yıllarda kamu açıklarının artmasıyla beraber tehlikeli boyutlara ulaşmış adeta özel kesim için kullanılacak fon bırakılmamıştır (Alp, 2000: 382). 1986 yılında menkul kıymetler yoluyla özel kesim borçlanma stoku toplam menkul kıymet ihracılarının yüzde 23,2'si iken bu oran 1999'ta yüzde 14 ve 2000 yılında yüzde 15,7 ve 2002'de yüzde 8'e düşmüştür. İzleyen yıllar içerisinde kamu kesiminin payı ise artmıştır. Kamu kesimi sermaye piyasalarındaki fonların çoğunu menkul kıymet yoluyla çekerek özel kesimin payını azaltmıştır (Alp, 2000: 382). Özel kesimin 1999'a oranla 2000 yılındaki menkul kıymet oranlarındaki artışın sebebini, kamunun yurt dışından borçlanmasının daha kolay hale gelmesiyle birlikte devlet iç borçlanma senetleri faiz oranlarındaki düşüşlere bağlanabilir.

Kamu kesiminin çıkardığı menkul kıymetler incelendiğinde de toplam menkul kıymet stoklarının büyük bir kısmının tıpkı özel sektörde olduğu gibi belirli kalemler etrafında dağıldığı görülmektedir. 1986 yılında kamu kesimi menkul kıymetlerinin yüzde 57,8'ini devlet tahvili ve hazine bonusu gibi değerler oluşturuyorken, geriye kalan kalemlerin toplamı yüzde 20'lik kısmı oluşturmaktadır. Kamu kesimi menkul

kıymetlerinin gelişimine bakıldığında, 1990'da devlet tahvili ve hazine bonusunun payı yüzde 58,5 oranına karşılık, diğer kalemler yüzde 2,6'yı oluşturmakta, 1994'te devlet tahvili ve hazine bonusu yüzde 73,6'lık payı oluştururken diğer kalemler geriye kalan yüzde 8,6'yı oluşturmakta, 1998 de devlet tahvili ve hazine bonusunun payı kamu kesimi menkul kıymetlerinin neredeyse tamamını oluşturuyorken aynı şey sonraki yıllar için de geçerli olmuştur.

Türk finansal sisteminde kamu kesimi, kamudaki açıkların sürekliliği ve özel sektörün yetersiz ihracı nedeniyle finansal piyasaların en büyük alıcı durumundadır (Taş, 2001: 89). Sermaye piyasasında üretilmiş fonların çoğu kamu tarafından kullanılmaktadır. Vergi yükleri ve kamu borçlanma araçlarının yüksek getirisi nedeniyle bu piyasada özel sektöre ait tahvil ve bono ihracı bulunmamaktadır (TBB, 2005: 12). Çizelge 15.'e göre, 2001 krizinden sonra 2007 yılına kadar kamu kesimini menkul kıymetleri azalmaya başlamış özel kesimin menkul kıymetleri ise sürekli artmıştır. Bununla birlikte Türkiye'de Bankacılık kesimi devlet iç borçlanma senetlerinin neredeyse tek alıcısı konumundadır (Köne, 2003: 240). Kamu kağıtları için ikincil bir piyasa yoktur ve bunların büyük bir kısmı bankalarca tutulmaktadır. Kamu kağıtlarının risksiz, yüksek getirili ve bankalarca önemli vergi avantajlarına sahip olması bankaları bu kağıtlara yöneltmiş ve bankalar kredi açmakta daha az istekli hale gelmiştir. Bu şekilde bankaların tek alıcı konumunda olmaları kamu borçlanmasının maliyetini arttırmaktadır.

Menkul kıymet stoklarıyla ilgili çizelgeler incelendiğinde, Türkiye'de hisse senedi, tahvil ve bono dışındaki menkul kıymetlerin talep edilmediği görülmektedir. Oysa gelişmiş ülkelerin sermaye piyasalarında menkul kıymetlerin çeşitliliği fazladır.

Çizelge 16. Hazine İç Borçlanma Senetleri Vade Yapısı (%)

Vade/Yıl	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Nakit	86.4	82.1	72.6	71.5	76.6	81.7	83.8	85.3	83
Tahvil	51.5	20.7	21.9	19.6	2.5	12.8	13.2	34.5	18.7
1 Yıl	11.8	15	19.2	19.1	1.9	11.7	5.8	6.7	17.4
1-2 Yıl									0,7
2 Yıl	19.6	2.6	1.3	0.1	0	0.4	0	17.1	0.2
3 Yıl	12	2	0.8	0	0	0.1	4.1	0	0
4 Yıl	2.4	0	0	0	0	0	0	0	0
5 Yıl	4.6	0.1	0	0	0	0	0	0	0
Diğer	1.1	1	0.7	0.5	0.6	0.4	0.3	0.6	0
Bono	34.9	61.5	50.7	51.9	74.1	68.9	70.6	50.8	64.4
1 Ay	0	0	0	0	4.5	0	0	0	0
3 Ay	11.7	30.7	31.9	14.1	39.2	22.4	2.9	0.8	5.7
6 Ay	13.2	18.8	9.8	16.4	9.5	7.2	6.7	5.6	25.5
9 Ay	10	11.2	6	7.6	2.5	11.1	2.3	2.9	12
Diğer	0	0.8	2.9	13.8	22	28.3	58.7	41.5	0
Nakit Dışı	13.6	17.9	27.4	28.5	23.4	18.3	16	14.7	17

Çizelge 17. Hazine İç Borçlanma Senetleri Vade Yapısı (%)

Vade/Yıl	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nakit	89,2	78,4	37	80,4	90,5	96,1	99,8	100	99,1
Tahvil	63,7	60,7	16,7	27,4	55,3	58,5	73,4	84,1	85,5
1 Yıl	2,1	3,5	4,2	5,2	1,5	3,4	1,8	4,7	2,8
1-2 Yıl	14,9	50,4	0,7	10,7	37,6	41,7	35,4	37,6	44,9
2 Yıl	7,3	6,7	1,9	8,7	8,1	4,9	0	15,1	1,3
3 Yıl	5	0	1,8	0	9,8	5,0	7,5	2,0	3,5
4 Yıl	0	0	6,3	2,1	0,5	0,9	0	1,9	4,1
5 Yıl	0	0	1,9	0,8	0	0,5	23,5	22,8	15,7
7.Yıl	0	0	0	0	0	0	0	0	11,6
Diğer		0	0	0	0	0	0	0	
Bono	25,5	17,8	20,3	52,9	35,2	37,6	26,4	15,9	13,7
1 Ay	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 Ay	5,1	13,9	4,9	10,5	10,2	13,2	10,1	3,4	4,4
6 Ay	10	0	2	1,2	2,3		3,4	9,2	9,3
9 Ay	0	0	0	0,6	0,8	7,5	3,3	0	0
Diğer	0	0	0	0	0	0	0	3,3	0
Nakit Dışı	10,8	21,6	63	19,6	0	3,9	0,2	0	0,9

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2008.

Türkiye'deki sermaye piyasalarının yapısıyla ilgili olarak gerek kamu sektöründe gerekse özel sektörde ihraç edilen menkul kıymetlerin vadelerinin 2003 yılına kadar kısaldığı gözlemlenmektedir. Hazine iç borçlanma senetlerinin enflasyon artışı ile birlikte vade yapılarının kısaldığı hatta son yıllarda vadelerin bir yılın altına düştüğü görülmektedir. Çizelge 17. incelendiğinde vade yapılarının daralmasında, mali piyasalardaki krizlerin de etkili olduğu söylenebilir. 1994 ve 2001 ekonomik krizlerinde vadelerin iyice azaldığı görülmektedir. Kriz yılları verileri incelendiğinde tahviller şeklindeki iç borçlanma senetleri toplamında ciddi bir düşme gözlenmekle birlikte bu durum özellikle bir yıl ve iki yıl vadeli senetlerin oranının düşmesinde daha açık bir şekilde görülmektedir. 1990 yılında devlet iç borçlanma senetlerinin yüzde 51,5'ini tahviller oluşturmakta iken, bir yıl vadeli tahvillerin oranı yüzde 11,8'dir. Bu oranlar 1994 yılında genel toplamda yüzde 51,5'den yüzde 2,5'e inmiş, bir yıl vadeli tahvillerde de yüzde 11,8'den yüzde 1,9'a gerilemiştir. Krizlerin aşıldığı dönemlerde vadelerin tekrar yükseldiği görülmektedir. Diğer bir ifadeyle kriz yılları öncesi ve kriz yıllarında kısalan vade yapıları, kriz sonrası dönemde sağlanan istikrar ile vadelerin tekrar uzamaya başladığı görülmektedir.

2005 yılında 5 yıllık devlet tahvillerinin payının %23,5'lere kadar yükselmiş olması dikkate değer bir durum arz etmektedir. Diğer bir ifadeyle yapılan yapısal reformlar, sıkı maliye ve para politikasına dayanan istikrar programı görecede olsa bir istikrar yaratmış ve bunun sonucu olarak Hazine uzun vadeli

tahviller ile borçlanmaya başlayabilmiştir. 2005 yılına benzer bir durum 2006 yılı için de gözlenmektedir. 2007 yılı rakamları ise yüzde 15,7'lik 5 yıl vadeli borçlanmayla beraber, yüzde 11,6'lık 7 yıl vadeyle de borçlanabilmiştir.

SONUÇ

1980'li yılların ikinci yarısında aktif hale gelen sermaye piyasalarında görece bir ilerleme kaydedilmiş olmasına rağmen Türkiye'de sermaye piyasalarının gelişiminin yeterli düzeyde olduğunu ifade etmek oldukça güçtür. Türkiye'de finansal sistem içerisinde sermaye piyasalarının yeri hala sığdır. Ayrıca sermaye piyasalarının dış açıklığı anlamında oldukça liberal bir yapıya sahip olan Türk ekonomisinde bu piyasaların sığılığı hem iç hem de dış piyasalardan kaynaklanan olumsuz gelişmeler sonucu derinden etkilenebilme özelliğine sahiptir.

Sermaye piyasalarının ülke ekonomisine daha etkili katkılarının olabilmesi için en başta makroekonomik ve politik istikrarın sağlanması gerekmektedir. Bütçe açıklarının, kayıtdışı ekonominin, yüksek enflasyonun, yüksek iç borçlanmanın ve yüksek reel faizlerin görüldüğü bir ekonomi, sermaye piyasalarının gelişmesini ciddi ölçüde engellenmektedir. Sermaye piyasalarının ve finansal sektörün gerçek işlevlerini yerine getiremediği bir ekonomide ise, reel sektörün olumsuz olarak etkilenmesi kaçınılmazdır.

Bu bağlamda sermaye piyasalarının gelişmesi ve ekonominin diğer kesimlerine katkıda bulunabilmesi için bazı şartların gerçekleşmesi gerekmektedir: İlk olarak, özel sektör tahvil ihracı neredeyse yok, hisse

senedi ihracı ise ikincil piyasada arzı artıracak seviyede değildir. Yüksek enflasyonun sebep olduğu yüksek finansman maliyetleri yatırımcıları reel aktif yatırımları yapmaktan caydırmaktadır. Buna paralel olarak tüketime kısıtlama enflasyonla mücadele politikası potansiyel talebin efektif talebe dönüşmesini önlemekte bu da firmaları yeni aktif yatırımlardan uzaklaştırmaktadır. Bu durum uzun süreli fon gereksinimlerini azaltmaktadır.

İkinci olarak, sermaye piyasalarıyla ilgili kişilerin, aracı kurum uzmanlarının, fon yöneticisi ve yatırımcıların senetlerin gerçek değer hesaplamaları yaparken bazı teknik analizlerin yapılması özendirilmeli bu sebeple şirket verilerinin yöneticiler tarafından uzmanlara ulaştırılması sağlanmalıdır.

Üçüncüsü, iç borçlanma yoluyla bütçe açıklarının kapatılmaya çalışılması finansal piyasalardaki fonların devlet tarafından toplanarak bu fonlara sahip küçük bir gruba aktarılması elinde büyük likidite bulunan bir rantıye sınıfının doğmasına yol açmıştır. Bu sınıflarındaki likiditeyi borsa, döviz, hazine bonosu üçgeninde dolaştırarak bu piyasalarda büyük dalgalanmalara sebep olmakta ve bu likiditenin verimli yatırımlara yönelmesini engellemektedir. Siyasal otorite bu fonları verimli alanlara aktarmalı ve pazardaki bu dalgalanmayı hafifletecek girişimlerde bulunmalıdır.

Dördüncüsü, tasarrufların isteklerine karşılık verecek menkul kıymetlerin çeşitliliğinin artırılması gerekmektedir. Temel sorunlar olarak, yatırımcı tabanının eksikliği ve sermaye piyasası araçlarının çeşidinin azlığı görülmektedir. Yatırımcı tabanı, etkin bilgilendirme ve güven unsuruna yönelik düzenlemelerle genişletilebilecektir. Son yıllarda sağlanan makroekonomik istikrarla beraber vergi indirimleriyle teşvik sağlanması ve çeşitli mevzuat düzenlemeleri menkul kıymet çeşidi ve ihracının artırılmasını kolaylaştırabilecektir.

KAYNAKLAR

- Akyüz, Y. ve Boratav, K., 2003. "The Making of the Turkish Financial Crisis", *World Development*, 31 (9), ss.1549-1566.
- Alp, A., 2000. *Finansın Uluslararasılaşması*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- Benli A. ve Sönmezler, G. 2002. "Bankacılık sistemi ve Kriz", *İktisat İşletme ve Finans*, 17, (195), ss.80-92.
- Bolak, M., 1998. *Sermaye Piyasası Menkul Kıymetler ve Portföy Analizi*, 3.b. Beta Basım, İstanbul.
- Büker, S., Aşıkoğlu, R. ve Güven, S., 1997. *Finansal Yönetim*, Anadolu Üniversitesi Kütüphane ve Dökümantasyon Merkezi, Eskişehir.
- Çapanoğlu, M.B., 1993. *Türkiye ve Dış Ülkelerde Sermaye Piyasası Özelleştirme Uygulamaları ve Menkul Kıymet Borsaları*, Beta Basım, İstanbul.
- Denizer, C., Gültekin, M.N. ve Gültekin, N.B., 2000. "Distorted Incentives and Financial Development

in Turkey", Prepared for Financial Structure and Economic Development, Organized by the World Bank, February 10-11, Washington, D.C. http://www.worldbank.org/research/projects/finstructure/pdf_files/mustafa.pdf. 06.07.2003

- Doğan, H., 1999. *Finansal Liberalizasyon Politikalarının Finansal Derinleşme ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Doğan, H., 2002. "Finansal Derinleşme ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 17 (190), ss. 60-71.
- Ergeç, E.H., 2001. *Türkiye'de Finansal Gelişme ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Esen, O., 1998. "Gelişmekte olan Ülkelerde Uygulanan Finansal Serbestleşme Programlarına Eleştirel Yaklaşım", *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 13, (145).
- Fry, M.J., 1995. *Money Interest and Banking in Economic Development*, Second Edition: John Hopkins University Press, Baltimore.
- HM (Hazine Müsteşarlığı), 2008. *Hazine Müsteşarlığı*, <http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/document/s/Treasury%20Web/Statistics/Annual/II-20Kamu%20Borc%20Yonetimi/kamu%20borc%20Yonetimi.xls.2.12d-12d1>, 21/07/2008.
- İMKB (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası), 2008. <http://www.imkb.gov.tr/veri.htm>, 18/06/2008.
- Kar, M., 2001a. "A Critical Review of The Theory of Financial Liberalization", *Atatürk University, Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 15 (3-4), 81-96.
- Kar, M. ve Tuncer, M., 1999. "Finansal Kalkınma ve Ekonomik Büyüme", *Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi*, 17 (3). <http://www.iktisat.uludag.edu.tr/dergi/6/Muhsin.html>, 15/02/2003.
- Kargı, N., 1998. *Ekonomik Kalkınma Tasarruf ve Sermaye Piyasası İlişkileri*, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, No:115, Ankara.
- Köne, A. Ç., 2002. "Para-Sermayenin Yeniden Yapılandırılması: Türk Özel Bankacılık Sektörü Örneği", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4 (2), ss. 233-246. <http://www1.dogus.edu.tr/dogustru/journal/cilt-4sayi-2>.
- Levine, R., 1997. "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda", *Journal Of Economic Literature*, 35, ss.688-726.
- McKinnon, R.I., 1973. *Money and Capital in Economic Development*, The Brookings Institution, Washington D.C.
- Öcal, T. ve Diğerleri, 1997. *Para Banka Teori ve Politika*, Gazi Kitabevi Yayınları, Ankara.

- Parasız, İ. ve Yıldırım, K., 1994. Uluslar arası Finansman Teori ve Uygulama, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa.
- Sarıkamış, C., 2001. "Türkiye'de Sermaye Piyasası", Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı:10, Nisan.
- Seyidoğlu, H., 1999. Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük, Güzem Can Yayınları, İstanbul, 730s.
- Shaw, E.S., 1973. Financial Deepening in Economic Development, Oxford University Press, New York.
- TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kurumları Birliği), 2008. <http://www.tspakb.org.tr/>, Türkiye Sermaye Piyasası Raporları, Aracı Kuruluşlar, 22/07/2008.
- TSPAKB (Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kurumları Birliği) 2004. Türkiye Sermaye Piyasası, Gelişme, Strateji, Hedefler. Mayıs, <http://www.tspakb.org> 20/06/2008.
- SPK (Sermaye Piyasası Kurulu), 2005. <http://www.spk.gov.tr/HaberDuyuru/haberduyuru.htm?tur=aylikbulten>, 03/06/2006
- SPK (Sermaye Piyasası Kurulu), 2008. <http://www.spk.gov.tr/apps/aylikbulten/index.aspx>, Menkul Kıymet Stokları, 1997-2007. 21/06/2008.
- Taş, S., 2001. Finansal Liberalizasyon, Uluslar arası Sermaye Hareketleri ve Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği), 2001. Bankalarımız 2000, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, İstanbul, 431s.
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği), 2003. Bankalarımız 2002, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları No: 232, İstanbul.
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği), 2005. Türkiye'de Finansal Sektör ve Bankacılık Sistemi, Mart 2005. <http://www.tbb.org.tr>
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği), 2008. Türkiye'de Bankacılık Sistemi Seçilmiş Rasyolar, "2001-2007", Haziran, www.tbb.org.tr, 20/06/2008.
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2003. Elektronik Veri Dağıtım Sistemi, <http://www.tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html/>, 12/04/2003.
- Tunay, K.B., 2001. Finans Sisteminde Yeni Yönelimler, Türk Finans Piyasalarının Bugünü ve Geleceği (Türkiye'de Finansal Sistemin Yapısı ve Geleceği:Genel Çerçeve), Beta Basımevi, İstanbul.
- Uludağ, İ. ve Arıcan, E., 1999. Finansal Hizmetler Ekonomisi, Beta Basımevi, İstanbul.

Geçiş Ekonomilerinde Gelir Dağılımı ve Yoksulluk Sorunu: Polonya Örneği

Yrd. Doç. Dr. Necmiye CÖMERTLER

Adnan Menderes Üniversitesi, Nazilli İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Aydın

ÖZET: Bu çalışmada, merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş için yapılan ekonomik düzenlemelerin gelir dağılımında bozulmaya ve yoksulluğa neden olduğunu ülke örnekleri ile ortaya koymak ve geçiş ekonomilerinde yaşanan gelir dağılımı ve yoksulluk sorununu ortadan kaldırmak için izlenen ekonomi politikalarını inceleyip bu deneyimlerden Türkiye için dersler çıkarmak amaçlanmıştır. Çalışmada yöntem olarak literatür taraması uygulanmıştır. Araştırma sonucunda geçişin sosyal maliyeti son derece yüksek, uzun ve sancılı bir süreç olduğu; ülkelerin ekonomik büyümeyi sağlamalarının yoksulluğu ortadan kaldırmada tek başına yeterli olmadığı; geçiş sürecinin devamlılığını sağlamak için geçiş politikaları belirlenirken insani kalkınma ve yoksul yanlısı büyüme politikalarının gözetilmesi gerektiği söylenebilir. Bu yönde uygulanacak ekonomi politikaları, geçiş sürecinin gelir dağılımını bozucu ve yoksulluğu artırıcı etkilerini azaltabilecektir.

Anahtar kelimeler: Geçiş ekonomileri, Yoksulluk

Poverty and Income Inequality in Transitional Economies: in the Case of Poland

ABSTRACT: It was aimed in this study to point out through country samples that the economic regulations had been applied for transition from planned economies to the market economies caused income inequality and poverty. Additionally, it was aimed to examine the economic policies which has been implemented in order to eliminate income inequality and poverty problems in transitional economies and take lessons for Turkey from those experiences. The method of this study is literature survey. As a conclusion of this study it can be said that transition period is a very long and painful process and has extremely high social cost; economic development alone is not adequate to eradicate poverty; human development and pro-poor growth policies should be considered during determination of transition policies in order to provide the continuity of transition process. Applied policies in this way may eradicate the income inequality and poverty affects of transition.

Key words: Transitional economies, Poverty

GİRİŞ

Yoksulluk kapsamı ve içeriği değişmekle beraber, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerin ortak sorunlarından biridir. Literatürde farklı şekillerde tanımlanan yoksulluk, toplumdaki bir kesimin insanca yaşam imkânlarına sahip olmaması, bireylerin elde ettiği gelirin yaşamlarını sürdürebilmeleri için gerekli minimum ihtiyaçlarını karşılayamaması anlamına gelmektedir.

20. yüzyılın sonlarında yoğun bir biçimde yaşanan ekonomik, siyasal ve toplumsal krizlerle daha da yaygınlık kazanmıştır. Dünya nüfusunun yaklaşık %20'si yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Bunların büyük bir çoğunluğu da açlık sınırında yaşamlarını sürdürmeye çalışmaktadır. Yoksulluk, genel olarak tüm ülkelerde varolan bir ekonomik sorun olmakla beraber az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde daha ciddi boyutlardadır. Geçiş ekonomileri de yoksulluk sorununu ciddi boyutlarda yaşayan ülkelerdir.

Piyasa ekonomisini oluşturmaya çalışan ekonomiler geçiş ekonomileri olarak tanımlanmaktadır. Birçok gelişmekte olan ülke bu kapsamda yer almakla birlikte, "geçiş ekonomileri" kavramı merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçen Doğu Avrupa ülkeleri ve eski Sovyetler Birliği'nden ayrılarak bağımsızlığını ilan eden ülkeler için kullanılmaktadır. Bu ülkelerin piyasa ekonomisine geçiş sürecindeki deneyimleri her ne

kadar birbirinden farklı da olsa, hepsinde geçiş sürecindeki ekonomik düzenlemelerin neden olduğu gelir dağılımındaki bozulmalar ve özellikle gelir yoksulluğunun hızla arttığı gözlenmektedir. Piyasa ekonomisine geçişten 16 yıl sonra bu ülkelerin bazıları yoksulluk sorununu önemli ölçüde azalttığı halde, bazılarında bu sorunun yolsuzluk ve ahlaki çöküşle daha da derinleştiği gözlenmektedir.

Kaynağı ne olursa olsun gelir dağılımındaki eşitsizliğin giderilmesi ve yoksulluğun ortadan kaldırılması tüm ülkeler için önem taşımaktadır.

GEÇİŞ EKONOMİLERİ

1980'li yılların sonundan itibaren Doğu Avrupa ve Asya'daki merkezi planlı ekonomi uygulayan birçok ülkede, ekonomik ve siyasi yapıda köklü yapısal değişiklikler yapılmaya başlanmıştır. Merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçişin yaşandığı bu ülkelere "geçiş ekonomileri" denmektedir.

Birbirine benzeyen yönleri ile diğer ülkelerden farklılık gösteren geçiş ekonomileri kendi içinde dört grupta sınıflandırılmaktadır (Arıkan, 2002: 210):

1. Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri ve Balkanlar: Arnavutluk, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan, Macaristan, Makedonya, Polonya, Romanya, Slovak Cumhuriyeti, Slovenya
2. Baltık Cumhuriyetleri: Estonya, Letonya, Litvanya
3. Bağımsız Devletler Topluluğu: Azerbaycan, Beyaz Rusya, Ermenistan, Gürcistan, Kazakistan,

Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna

4. Asya'daki Geçiş Ekonomileri: Çin, Kamboçya, Laos Halk Cumhuriyeti, Vietnam

Geçiş sürecinde, bu ülkelerdeki ekonomik faaliyetler ve piyasa işlemleri serbestleştirilerek fiyatların belirlenmesi piyasa mekanizmasına bırakılmıştır. Piyasa ağırlıklı araçları ve kurumları oluşturulup geliştirilerek makro ekonomik istikrar sağlanmaya çalışılmıştır. Bu arada etkin bir kaynak dağılımı ve ekonomik verimlilik için verimsiz çalışan kamu işletmelerinin özelleştirilmesinin yanı sıra sıkı bütçe politikası uygulanarak mali disiplin sağlanmaya

çalışılmıştır. Hukukun üstünlüğü, piyasaya giriş düzenlemelerinin saydamlaştırılması ve mülkiyet haklarının korunması için gerekli olan kurumsal ve yasal çerçeveyi oluşturmak amaçlanmıştır (Tandırıcıoğlu ve Özen, 2003: 112-113).

Ekonomik dönüşümün amacı yalnızca sistemik bir değişim değildir. Asıl amaç rekabeti artırmak, büyümeyi hızlandırmak ve daha sürdürülebilir bir kalkınmayı sağlamaktır.

Dünya Bankası gelir düzeylerine göre geçiş ekonomilerini düşük, orta ve yüksek gelirli olmak üzere üç grupta sınıflandırmıştır (Simai, 2006: 2).

Tablo 1: Gelir Düzeylerine Göre Geçiş Ülkeleri

Düşük Gelir	Orta Gelir		Yüksek Gelir
	Alt	Üst	
Ermenistan	Arnavutluk	Hırvatistan	Slovenya
Azerbaycan	Belarus	Çek Cumhuriyeti	
Gürcistan	Bosna-Hersek	Estonya	
Kırgızistan	Bulgaristan	Macaristan	
Moldavya	Kazakistan	Polonya	
Tacikistan	Letonya	Slovakya	
Türkmenistan	Litvanya		
Ukrayna	Makedonya		
Özbekistan	Romanya		
	Rusya		
	Yugoslavya		

Kaynak: Simai, 2006:2

Geçiş ekonomileri piyasa ekonomisine geçişte birbirlerinden farklı deneyimler yaşasalar da yoksulluk, gelir dağılımında eşitsizlik, teknik bilgi ve teknoloji ile altyapı yetersizliği, döviz stoklarının ve yurtdışı tasarrufların yetersizliği, siyasi ve ekonomik yapının kırılabilirliği, planlı ekonomi döneminde büyüyüp hantallaşmış olan kamu sektörü, güçlü bürokratik engeller, girişimcilerin nicelik ve nitelik yönünden yetersizliği, yaygın rüşvet ve yolsuzluk gibi sorunları ortakır.

MERKEZİ PLANLI EKONOMİLERDE GELİR DAĞILIMI VE YOKSULLUK SORUNU

Merkezi planlı ekonomiler sürdürülebilir bir insani kalkınmayı sağlayacak koşulları ortaya koyamamışlardır. 1950 ve 1960'larda eğitim, sağlık, gelir ve tüketim konularında kaydedilen gelişmeler daha sonraki yıllarda durmuş hatta tersine dönmüştür. 1980lerin sonuna gelindiğinde pek çok insan Polonya, Yugoslavya, Romanya, ve Eski Sovyet ülkelerinde, özellikle Orta Asya Cumhuriyetlerinde ulusal yoksulluk çizgisinin altında yaşıyordu. Politik nedenler, tüketim mallarının yetersizliği, düşük gelir, sosyal hizmetlere erişimin yetersiz olması ve doğal çevrenin tahribatı gibi birçok nedenle halkın tüketim tercihleri de sınırlandırılıyordu. Politik bağlar, kumanda sisteminin sertliği ve iletişim problemleri sistem içinde bir reformun gerçekleştirilmesine izin vermiyordu (Ruminska-Zimny, 1997).

Sosyalist sistem kamu sektöründe tam istihdamı garanti ediyor, düşük ücretlerle de olsa iş güvencesi garantisi sağlıyordu. Emeklilik, sağlık ve annelik vb. sosyal güvenceler sağlanıyordu. Bu istetme işletmeler çalışanlarının barınma, ısınma, sıcak su ve çocuk bakımı gibi ihtiyaçlarını karşılamakla yükümlüydü. Bu anlamda KİT'lerin sistemin belkemiği olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Sağlık ve eğitim hizmetleri ücretsiz olarak herkese sunulmaktaydı. Ancak kötü organizasyonlar, motivasyon sorunu, düşük ücretler ve ağır çalışma koşulları nedeniyle demoralize olan personel verilen hizmetin kalitesini düşürmüştür (Milanovic, 1995:3).

Sosyalist ülkelerde yoksulluk uzun süre bir sorun olarak algılanmamıştır. Bu sistemde kamu yatırımları ömür boyu bir işveren olup barınma, çocuk bakımı, eğitim, sağlık gibi hizmetlerinin sunmanın yanı sıra üretilenleri düşük fiyatlarla piyasaya sunan işletmeler olarak kilit rol oynamışlardır. Ücretsiz eğitim, devamlı ve kalıcı bir iş, aile yardımları ve yeterli sosyal güvence ve emeklilik gibi sistem tarafından sağlanan güvenceler altında sistemde kaza ve hastalık gibi kişisel şanssızlıklar dışında yoksul kimsenin olmaması gerektiğine inanılmıştır. Bu bakış açısıyla yoksulluk, kişisel başarısızlıkların ve davranış bozukluklarının bir sonucu olarak görülmektedir. Bu nedenle yoksullar "sosyal düşmanlar", "antisosyal unsurlar, parazitler" olarak görülüp resmi otoriteler tarafından hoş

karşılanmamaktadır (Ruminska-Zimny 1997; Milanovic, 1995:4-5).

Bu bağlamda, sosyalist sistemin politik ve sosyal eşitliği sağladığına inanılan planlı ekonomilerde yoksulluk sınırlı bir olgu olarak algılandığından, resmi olarak kabul edilmeyen yoksulluğu belirlemek için bir “asgari geçim” kavramı yerine “asgari sosyal tüketim sepeti” kullanılmıştır (Turan, 2007: 124). Başta Sovyetler Birliği, Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti olmak üzere birçok ülkede yoksulluk konusunda yapılan araştırmalar, çoğunlukla ideolojik olarak biçimlendirilen politikalar üzerinde çok etkili olamamıştır. Örneğin Polonya’da bazı bilimsel çalışmalar yapılmış olmakla beraber resmi otoritelerce yoksulluğun bir sorun olarak kabul edilmesi ancak 1989 yılında başlayan reformlardan sonra olmuştur (Szulc, 2005: 22).

Sosyalizmin son yirmi yılı boyunca birçok ülke düşük gelirliyle destek vermek için asgari ücret politikaları uygulamıştır. Ancak bu ülkelerde, yoksulların sosyal yardım iddia edebilecekleri açıkça tanımlanmış hakları hiç olmamıştır. Sosyal yardım programları ise yerel düzeyde yönetilip yönlendirilmiştir. 1950-1960’lı yıllar ve bazı ülkelerde 1970’li yıllara kadar sosyalist sistem, savaş öncesindeki duruma kıyasla gelir yoksulluğunu azaltmakta başarılı olduğu gibi sağlık ve eğitim konularında da başarı sağlamıştır. Hızlı sanayileşme, kırsal kesimdeki yoksullar, niteliksiz işçiler ve işsizler için yeni istihdam imkânları doğurmuştur. Gelirin artması kentlerdeki yaşam koşullarını iyileştirmiş; sağlık alanındaki gelişmeler nüfusun ortalama yaşam beklentisini yükseltmiş, bebek ölümlerini azaltmıştır. Öte yandan okullaşmanın hızlanması ile beraber okuryazar olmayan nüfus hızla azalmıştır. 1970 ve 1980’lerde bu olumlu gidiş durmuş, hatta bazı ülkelerde tersine dönmüştür. Sadece gelir yoksulluğu konusunda değil, sağlık ve eğitim konularında da sorunlar başlamıştır. 1960’larda doğu ve batı Avrupa ülkeleri arasında yeni kapanmış olan ortalama ömür beklentisi farkı yeniden açılmaya başlamıştır (Ruminska-Zimny, 1997).

Öte yandan, sanayileşme, kentleşme ve yoğun tarım çevresel maliyetler de ortaya çıkarmıştır. Kimyasal pestisitler, endüstriyel atıklar ve çöpler bölgedeki havayı, su kaynaklarını ve toprağı kirletmiştir. Hatta öyle ki ağır sanayinin yoğunlaştığı Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Doğu Almanya’da yaşayanlar dünyanın en kirli havasını solumaktaydı. 1980’lerin sonunda eski Sovyetler Birliğinin %17’sinin artan çevre kirliliği sorunları nedeni ile ekolojik bir krizin içinde olduğu resmen ilan edilmiştir. Ukrayna’daki Çernobil kazası, başta çocuklar olmak üzere 4 milyondan fazla insanı etkilemiştir. Özbekistan’da, Aral bölgesindeki pamuk endüstrisinin gelişimi için yoğun tarım uygulamaları nedeniyle Aral denizinin pestisitler ve endüstriyel atıklarla kirlenmesi, bölgedeki balıkçı köylerinin

yoksulluk ve sefaletle sürüklenmesine neden olmuştur (Ruminska-Zimny, 1997).

Kırsal yoksulluk planlı ekonomilerin bir çoğunda kentsel yoksulluktan daha yüksek oranlardadır. Kırsal yoksullar arasında ise eski kolkhoz işçileri en kötü durumda olanlardır (Spoor, 2004).

Planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecindeki başlangıç koşulları çok önemlidir. Endüstrileşme düzeyi, uluslararası piyasalara yakınlık, zengin maden varlığı ve genel kalkınma düzeyleri bakımından Merkez Avrupa ülkeleri diğerlerinden daha avantajlı durumdaydı. Önemli bir başlangıç koşulu ülkelerdeki yönetim başarısıdır. Planlı ekonomilerin son döneminde politik istikrarsızlığın devam etmesi, rüşvet ve yolsuzluk oranının son derece yüksek olması, ekonomik reformların şeffaf olmayan yollarla yapılması planlı ekonomilerin genel sorunlarıdır. Geçiş sürecinin başarısını etkileyen üçüncü önemli başlangıç koşulu ülkelerin sahip oldukları düşük insani gelişme düzeyleridir. Öte yandan bu ülkelerin bir çoğunda yaşanan iç çatışmalar (savaşlar) da geçiş süreci üzerinde etkili olmuştur (Spoor, 2004:60-63).

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE GELİR DAĞILIMI VE YOKSULLUK SORUNU

Merkezi planlı ekonominin uygulandığı ülkelerdeki ekonomik geçiş süreci bu ülkelerin gelir dağılımlarını ve yaşam standartlarını önemli ölçüde etkilemiştir. Geçiş sürecinin başlangıcında bölgedeki tüm ülkelerde üretim azalmış, işsizlik artmış, reel ücretler düşmüş, gelir eşitsizliği ve yoksulluk artmıştır. Ekonomik reformların en önemli etkilerinden biri 1990’lı yıllarda tüm bu ülkelerde yaşanan artan gelir dağılımı eşitsizliği ve yoksulluk sorunudur. Her ne kadar bu iki sorunun 1980’li yıllardan itibaren bu ülkeler için önem arz etmeye başladığı ve sadece geçiş ekonomilerine özgü bir sorun olmayıp aynı dönemde pek çok Avrupa ülkesi ve gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunu olduğu söylene de sorunun boyutları 1990’lı yıllarda önemli ölçüde artmıştır.

Yoksulluk sosyal kalkınmanın önemli bir göstergesidir. Yoksulluğun ortaya çıkıp büyümesi başlıca iki süreçle ilgilidir. Bunların birincisi tarımsal nüfusun piyasada rekabet etmeye zorlanmaya başladığı süreçtir. İkincisi ise varlığı nerdeyse tamamen destek ekonomisine dayalı küçük çiftliklerin ekonomik olarak çöktüğü süreçtir. Bu ikinci süreç endüstrileşme ve kentleşmedeki değişimlere bağlıdır. Geleneksel endüstri dallarının çöküşü ve yeni endüstriyel yapılanmanın sonucu bu yapılanmaya ayak uyduramayan işçilerin içine düştüğü durum kentsel yoksulluğu ortaya çıkarmaktadır. Geçiş ekonomilerinde üçüncü bir süreç daha gözlenmektedir. Bu süreç merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçişle olduğu kadar totalitarizmden demokrasiye geçişle de ilgilidir. Özellikle iyi eğitim almış olan grupların piyasa

ekonomisinin avantajlarından yararlanırken, sosyal desteklerle yaşamını sürdürenlerin hızla yoksullaştığı görülmektedir. Zamanla yoksulluk normal bir olgu olarak görülmeye ve üzerinde durulmayan bir konuya dönüşmektedir. Geçiş sürecini yaşamakta olan ülkeler bu üç süreci de hemen hemen aynı anda yaşamışlardır. (Golinowska, 2004: 2).

Geçiş sürecinin ortaya çıkardığı gerçekler birkaç başlıkta toplanabilir (Milanovic, 1995: 13):

- Beklenenden yüksek sosyal maliyetler
- İşsizlik oranının yükselmesi ve artan yoksulluk
- Ortalama gelirdeki düşüş ve gelir eşitsizliğindeki artış
- Özel sektörün gelir eşitsizliğini artırması
- Geçiş sürecinin kazananları: deneyimli, iyi eğitilmiş beyaz yakalılar, özel sektör girişimcileri ve kentliler
- Artan kır-kent eşitsizliği ve bölgesel eşitsizlik
- Yerlerini koruyan emekliler

GSMH'nin azalması, gelir dağılımındaki eşitsizliğin ve işsizliğin artması sonucu, toplumun tüm kesimleri (işçiler, öğretmenler, doktorlar, yöneticiler) yoksulluk çizgisinin altına düşmüştür. Birçok ülkede aile bireylerinden en az ikisi çalıştığı halde elde edilen gelir yoksulluk çizgisinin altında olmuştur. Özellikle kırsal kesimde yaşayanlar, eğitim düzeyi düşük olan kişiler ve kadınlar yoksulluk açısından en yüksek risk grupları olmuştur (Ruminska-Zimny, 1997).

Nüfusun gelirden aldığı paylar itibarıyla geçiş ülkeleri incelendiğinde en yoksul %10luk dilimin Polonya'da %3,1, Romanya'da %3,2 Çek Cumhuriyetinde %4,3 ve Macaristan'da %4'ünü alırken bu oranın Türkiye'de %2,3 olduğu görülmektedir. Öte yandan nüfusun en zengin %10'luk diliminin ise gelirin Polonya'da %26,7, Romanya'da %26,1 Çek Cumhuriyetinde %22,4 ve Macaristan'da %22,2'sini aldığı ve bu oranın Türkiye'de %30,7 gibi daha yüksek bir rakam olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Polonya ve Bazı Geçiş Ekonomilerinde GİNİ Katsayıları ve Nüfusun Yüzdeler Dilimlere Göre Gelirden Aldığı Paylar

	GİNİ	en düşük %10	en düşük %20	ikinci %20	üçüncü %20	dördüncü %20	en yüksek %20	en yüksek %10
Polonya (2002)	34,1	3,1	7,6	1,0	16,2	22,3	41,9	26,7
Romanya (2002)	30,3	3,2	7,9	12,3	16,5	22,3	41,0	26,1
Çek Cumhuriyeti (1996)	25,4	4,3	10,3	14,5	17,7	21,7	35,9	22,4
Macaristan (2002)	26,9	4,0	9,5	13,9	17,6	22,2	36,5	22,2
Türkiye (2002)	40,0	2,3	6,1	10,6	14,9	21,8	46,7	30,7

Kaynak: World Bank, 2005. http://devdata.worldbank.org/wdi2005/Table2_7.htm

Geçiş sürecinde ortaya çıkan gelir eşitsizliğinin çeşitli sebepleri bulunmaktadır (Unicef'den aktaran Turan, 2007: 131; Kolodko, 1999:32):

- Devlet desteklerinin, sübvansiyonların azaltılması nedeniyle özellikle yoksulların harcanabilir gelirlerinin içinde önemli payı olan ürünlerin daha pahalılaşması etkili olmuştur.
- Ücretlerin serbest bırakılması ile birlikte işgücünün niteliğindeki farklılaşmalar, eğitim ve deneyimi fazla olanların bu güçlerini kullanma yeteneklerine bağlı olarak gelir farklılıklarını artırmıştır.
- Emek piyasalarında verimliliğin azalması ücret ve gelirlere azalmaya neden olmuştur.
- Kayıtdışı sektörlerin yaygın olduğu bu ekonomilerde kayıtdışı istihdamın artması gelir eşitsizliğini artırmış. Öte yandan formel emek piyasalarının küçülmesinden dolayı toplam gelirler içinde ücretlerin payı azalmıştır.
- Devletin ekonomideki gücünün azalmasına paralel olarak devletin geliri yeniden dağıtma gücü de azalmıştır.

- Reformların yetersizliği, yetersiz piyasa düzenlemeleri, yeniden yapılanma ve özelleştirmelerdeki başarısızlıklar, zenginlerin lehine gayri ahlaki uygulamaları teşvik ederken gelir eşitsizliğini artırmıştır.

- İstikarsız makroekonomik yapı, enflasyonun kontrol altına alınamaması gelir eşitsizliğini daha da artırmıştır.

Gelişmişlik düzeyleri ve kurumsal reformların farklı hızlarda uygulanması gibi nedenlerle piyasa ekonomisine geçiş süreci Orta Asya ülkelerinde Doğu ve Merkez Avrupa ülkelerine göre daha zor olmuştur. İşsizlik ve yoksulluk sorunu da buna bağlı olarak daha derin ve uzun süreli olmuştur. 1990'lı yılların ilk yarısı boyunca Orta Asya ülkelerinin yoksulluğu azaltmak için gerekli kaynakların sınırlı olması, gelir ve istihdam yaratıcı programların olmayışı nedeniyle işsizlik ve yoksulluk hızla artarken, bu ülkelerin reel GSYİH'sı %50'lerden daha fazla azalmıştır. 90'ların ikinci yarısında büyüme hızlansa da birçok Orta Asya ülkesinde milli gelir 1989'daki düzeyinin altında gerçekleşmiş, yoksulluk ve işsizlik artmaya devam etmiştir. Örneğin 1993 yılında Rusya nüfusunun %32'si resmi yoksulluk sınırının altında yaşarken bunların çoğunun çalışan yoksullar olmaktadır.

2002 yılında Kırgızistan nüfusunun %50'si yoksulluk sınırının altındadır. Zengin petrol kaynaklarına

rağmen Azerbaycan nüfusunun çoğu çocuk olmak üzere 3 milyonu yoksuldur (Simai, 2006:14).

Tablo 2: Bazı Geçiş Ekonomilerinde Yoksulluk oranları ve Yoksul Sayıları

Ülke	Kafa Sayısı Yoksulluk Oranı (%)		Yoksul Sayısı (milyon kişi)	
	1987-88	1993-95	1987-88	1993-95
Bulgaristan	2	15	0.1	1.3
Polonya	6	20	2.1	7.6
Romanya	6	59	1.3	13.5
Macaristan	1	4	0.1	0.4
Estonya	1	37	0.02	0.6
Moldavya	4	66	0.2	2.9
Rusya	2	50	2.2	74.2
Ukrayna	2	63	1.0	32.7
Kazakistan	5	65	0.8	11.0
Kırgızistan	12	88	0.5	4.0
Türkmenistan	12	61	0.4	2.4
Özbekistan	24	63	4.8	13.3

Kaynak: Milanovic, 1998: 68.

GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE GELİR DAĞILIMI VE YOKSULLUK SORUNUNA POLONYA ÖRNEĞİ

1918'de bağımsızlığını kazanan Polonya, piyasa ekonomisine dayalı bir sistem kurmuştur. Ancak II. Dünya Savaşı'nın ardından, ulusal malvarlığının yaklaşık %40'ı yok olan ve toplam nüfusunun %18'ini savaşa kurban veren Polonya'da Sovyet Rusya'nın etkisi ile merkezi planlamaya dayalı bir ekonomi sistemi uygulamaya konmuştur. Sanayi tümüyle devletleştirilmiş ve tarım sektöründe özel mülkiyetten kolektivizme geçiş denenmiş, ancak kolektivizm denemeleri sonuçsuz kalmıştır. Özel sektörün bütünüyle tasfiyesi yoluna gidilmiştir. Hızlı endüstrileşme politikası, aslında ilkel tarıma dayalı Polonya ekonomisini, snai tarım ekonomisine geçirmiş ve savaşta yıkılmış bir ülkenin yeniden inşasına katkı sağlamıştır. Daha sonraki dönemlerde Polonya; İspanya, Portekiz ve Türkiye gibi gelişmekte olan Avrupa ülkelerinden ve bazı Asya ülkelerinden daha ağır gelişmiştir. Merkezi planlı ekonomi savurganlık ve yolsuzluklar nedeni ile hedeflenen başarıyı sağlayamamıştır.

80'li yıllara gelindiğinde ülkenin ekonomik gelişimi durmuş, yaklaşık 50 milyar dolar civarında büyük bir dış borç yükü altına girilmiş ve ekonomi uluslararası pazarlarda rekabet gücünü yitirmiştir. Enflasyon, 1989'da %351, 1990'da ise %686 olarak gerçekleşmiştir. 1989 yılındaki ilk seçimlerden sonra 1945'den 1989'a uzanan tarihi süreç içerisinde, Polonya'da ilk demokratik hükümet kurulmuş ve Polonya demokrasiyi yeniden kuran ve planlı ekonomiden piyasa ekonomisine ekonomik ve sosyal geçişi başlatan ilk Doğu Avrupa'daki ülkesi olmuştur. Yeni hükümet, başlangıçta, temel amacı enflasyonla mücadele etmek olan 10 maddelik bir ekonomi paketini (Balcerowicz Planı) hayata geçirmiştir.

1980'li yılların sonunda Varşova'da Polonya ekonomisinin geleceğine dair beklentilere ilişkin olarak sık sık şu fıkra anlatılmıştır (Slay, 2000: 49):

A: Polonya bu ekonomik krizi nasıl atlatabilir?

B: İki muhtemel senaryo olabilir: Doğal olan ve doğaüstü olan.

A: İkisi arasındaki fark nedir?

B: Doğal senaryo Papa Tanrıya münacat edip ilahi gücüyle ve meleklerin yardımıyla Polonya ekonomisini düzeltmesini istediğinde gerçekleşecek. Doğaüstü olan senaryo ise Polonyalılar bu işi kendi kendilerine başardığında gerçekleşecek.

Olağanüstü olanı gerçekleştirmek üzere Polonya'da hükümet, 1990'ların başında şok terapi programı uygulamaya koymuştur. Şok terapi yönteminde, enerji taşıyıcılarına, tren tarifelerine ve ekonominin diğer bazı dallarına bütçeden yapılan yardımlar durdurulmuştur. Zloti'nin konvertibilitesi sağlanmış, ayrıca iç ticarete fiyat kontrolünden vazgeçilerek serbest fiyat uygulamasına geçilmiştir. Devlet işletmelerinin ve devlete ait olan finans kuruluşlarının yeniden yapılanmasına ve özelleştirilmesine başlanmış; özellikle bankalar reformuna ve bir sermaye piyasası yaratılmasına ağırlık verilmiştir.

Polonya ekonomisindeki bu değişime SSCB'nin dağılışı ve onun arkasında bıraktığı boşluğun doğurduğu ağır kriz eşlik etmiştir. Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyinin (COMECON) tasfiye edilmesi Polonya'nın alışveriş içinde bulunduğu ve artık gelenekselleşmiş pazarlarını yitirmesi anlamına gelmiştir. Çünkü, 1989 öncesi Polonya dış ticaretinin %64'ünü sosyalist ülkelerle yaptığı alışveriş oluşturmaktaydı. Böylelikle Polonya'nın dış ticarete yüzünü, Doğu'dan Batı'ya çevirmesi ve yeni pazarlar araması zorunlu hale gelmiştir. Bu program uygulamaya konduğunda ülkede yüksek enflasyon, büyük miktarda dış borç ve büyük bir kayıt dışı ekonominin var olduğu son derece zor makroekonomik koşullar mevcuttu. Aynı zamanda döviz piyasasında da büyük bir kayıtsız piyasa söz konusuydu. Bu koşullar altında ülke parası Zloty'nin konvertibil para yapılması, döviz kurlarının

sabitletmesi ve ithalat duvarının indirilmesi kararını alarak hükümet büyük bir risk üstlenmiştir.

Üç yıla yakın süre uygulanan bu şok terapisi, başlangıçta bir dizi olumsuz sonucu da beraberinde getirmiştir. Piyasa ekonomisine geçişle beraber ekonominin asıl düzenleyicisi devlet olmaktan çıkmış, arz-talep ve üretim karlılığı olmuştur. Kar getirmeyen birçok devlet işletmesi iflas etmiştir. İşsizlik aniden artmıştır. Serbest ticaret sonucu ithalattaki artış ödemeler dengesi sorununu da büyümüşür. İşletmeler, rekabet zorunluluğu, üretim maliyetinin düşürülmesi ve yeni teknolojilere uyum türünden, yeni bir ekonomik sistemin yepyeni ilkelerine kısa sürede uyum göstermek zorunluluğuyla karşı karşıya kalmışlardır. Özelleştirmelerin gecikmesinin arkasından ülkedeki yatırımcıların piyasa koşulları ile başa çıkamayacağı ve bu nedenle bir kriz yaşanacağı ve bu krizin banka iflasları ve sosyal ayaklanmalara neden olacağını tahmin edenlerin bu kehaneti gerçekleşmemiştir. Tam tersine Polonya, geçiş ekonomileri arasında, başlangıçtaki çöküşün ardından yakaladığı büyüme trendini kırılmadan sürdüren tek ülke olmuştur (Paci ve diğerleri, 2004a: 25).

1990'lı yıllarda özellikle iki belirgin dönemde yoksulluk oranında ani çıkışlar görülmektedir. Bu ani çıkışların ilki komünist bloğun dağılıp merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecinin başladığı dönemdedir. GSMH, 1990'dan 1991 yılına kadar yaklaşık %18 oranında azalmıştır. Yoksullukta ikinci tırmanış, 1990'lı yılların sonunda yaşanmıştır. 1988 yılından itibaren Polonya'da işsizlik oranı artarken, ekonomik büyüme hızı yavaşlamaya başlamıştır. Düşen enflasyon oranı nedeni ile ortalama yaşam maliyetleri azalmış ancak gıda

mallarının özellikle yoksul hane halklarının bütçesindeki ağırlığı artmıştır (Golinowska, 2004: 11).

Polonya ekonomisi, 1992'den itibaren iyileşmeye başlamıştır. Ekonomik büyümedeki istikrarlı artış ve enflasyonun düşürülmesinde gösterilen başarıya rağmen işsizlik önemli bir sorun olmaya devam etmiştir. Polonya'nın büyüme oranındaki başarısının en önemli nedenlerinden biri sık değişen hükümetlere rağmen iyi bir mikro-makro politika ilişkisinin sağlanabilmiş olmasıdır. Bu politikanın özünde sıkı bütçe kısıtlarının uygulanması, rekabetçi bir reel döviz kuru oranı ve özellikle küçük ve orta ölçekli yatırımların gelişmesine imkan tanıyan iyi bir özelleştirme sonrası yönetim yapısının oluşturulması yer almaktadır. Mali açıkların azaltılması ve kamu borçlarının istikrara kavuşturulmasıyla ekonomik büyüme hızlanmış ve bu da enflasyonda kademeli bir azalma sağlamıştır. Ancak son on yılda ekonomik büyüme değişiklikler göstermiştir. İlk 5 yıl boyunca % 5 ya da üzerinde artış gösteren büyüme oranı 1998 yılında önemli bir düşüş göstermiş ve büyüme oranındaki düşüşe yoksulluk oranındaki artış eşlik etmiştir (Paci ve diğerleri, 2004a: 25).

15 yıl devam eden uyum sürecinin ardından Mayıs 2004 yılında Avrupa birliğine üye olan Polonya, AB ülkeleri içinde işsizliğin en yüksek olduğu ülkelerden biridir. Mayıs 2004 tarihinde AB'ne katılan Polonya, birliğin politikalarını en hızlı ve iyi derecede hayata geçiren ülke olarak takdim edilmektedir. Polonya'nın 2004 yılındaki büyüme hızı yüzde 5,5 olarak gerçekleşmiştir. Borsa rekor seviyelere yükselmiştir. Polonya'da 2003 yılında satınalma gücü paritesine göre kişi başına gayri safi milli hasıla 11.210 US\$ olarak gerçekleşmiştir (Paci ve diğerleri, 2004b: 3). Bazı ekonomik göstergeler Tablo 3'de verilmiştir

Tablo 3: Polonya'da Ekonomik Göstergeler (1997-2008)

Temel Makroekonomik Göstergeler	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2006	2007	2008
Ekonomik büyüme (yıllık %)	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	6,1	6,5	5,0
Özel tüketim harcam. büyüme (yıllık %)	6,9	4,8	5,2	2,8	2,1	3,3	3,1	-	-0,9	1
Sabit yatırımlardaki büyüme (yıllık %)	21,7	14,2	6,8	2,7	-9,8	-5,8	-0,9	-	1,14	1,08
İşsizlik oranı (%)	10,3	10,4	13,1	15,1	17,5	20,0	20,0	14,8	11,2	9,5
Yoksulluk (nüfusun %'si)	14,7	13,1	14,3	14,8	15,6	16,6	..	19	17	17
Kamu harcamaları (GSMH'nin %'si)	41,4	40,2	41,0	39,3	42,0	42,5	43,8	41,7	41,4	-
Kamu bütçe dengesi (GSMH'nin %'si)	-1,4	-2,4	-3,0	-2,8	-4,9	-5,7	-5,2	-2,1	-0,1	-
TÜFE (yıllık %)	14,9	11,8	7,3	10,1	5,5	1,9	0,8	1,0	2,5	4,2
Cari açık (GSMH'nin %'si)	-3,0	-4,3	-7,5	-6,0	-2,9	-2,6	-2,2	-2,8	-4,7	-

Kaynak: Paci ve diğerleri, 2004b: 3; www.stat.gov.pl, Annual Economic Indicators

2002 yılında Polonya nüfusunun %17'si, bireylerin, toplumun ortalama refah düzeyinin belli bir oranının altında olması durumunu gösteren göreceli yoksulluk sınırının altında yaşamaktayken AB ülkelerinde

nüfusun %24'ü göreceli yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Göreceli yoksulluğu ölçmenin bir diğer yolu olan Gini katsayısı değerleri incelendiğinde Polonya'nın Gini katsayısı 2002 yılında %34.1 olarak

tahmin edilmiştir. 2006 yılında ise Gini katsayısı %33 olarak hesaplanmıştır. Bu da eşitsizliğin büyük olduğunu göstermektedir. (Szulc, 2005).

Tablo 4: Polonya ve Bazı Geçiş Ekonomilerinde GİNİ Katsayıları

	1987-1990	1993-1994	1996-1999	2006
Polonya	0,28	0,28	0,33	0,33
Çek Cumhuriyeti	0,19	0,23	0,25	0,27
Estonya	0,24	0,35	0,37	0,35
Macaristan	0,21	0,23	0,25	0,34
Letonya	0,24	0,31	0,32	0,40

Kaynak: World Bank, 2008.

Szulc (2005), çalışmasında Polonya'da farklı yoksulluk çeşitleri arasındaki ilişkileri incelemiştir. 1997-2003 döneminde gelir ve harcama yoksulluğundaki azalmaya rağmen görece yoksulluk oranının arttığını saptamıştır. Dünya Bankasının 2005 yılında yayınladığı rapora göre, 1985 yılında Polonya

nüfusunun yaklaşık %19.5'i günlük 4.30 US\$ ya da altındaki bir gelire yaşamaktayken bu oran 1992 yılında %38.2'ye çıkmış, 1999 yılında %14.9'a düşmüştür. 2001 yılında nüfusun %2'sinden azının günde 2.15 US\$ veya daha az bir gelire yaşadığı rapor edilmiştir (World Bank, 2005).

Tablo 5: Farklı Ölçüm Yöntemlerine Göre Polonya'da Yoksulluk Oranları (1994-2001)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Asgari geçim	-	-	-	4,3	5,4	5,6	6,9	8,1	9,5
Sosyal destek eşiği	-	-	--		13,3	12,1	14,4	13,6	15
Sosyal minimum	-	47,9	-	46,7	50,4	50	52,2	54	57
Göreceli yoksulluk çizgisi	12	13,5	12,8	14,0	15,3	15,8	16,5	17,1	17
Yoksulluk çizgisi	40	33,0	30,8	30,5	30,8	30,8	34,8	34,4	32,4

Kaynak: Golinowska, 2004:12

Bir genelleme yapmak gerekirse, yoksulluk oranının en yüksek olduğu bölgeler Polonya'nın kuzeyinde yer almaktadır. (Warminsko-Mazurskie, Pomorskie, Zachodnio-Pomorskie). Daha sonra yoksulluk güney batı ve güney doğudaki bölgelerde

yoğunlaşmaktadır. Bu yoksul bölgeler arasındaki koridorda yer alan bölgeler ise yoksulluktan daha az etkilenmektedirler. Kırsal yoksulluk kentsel yoksulluktan fazla olup kentler büyüdükçe yoksulluk azalmaktadır.

Tablo 6: 1997-2003 Yıllarında Kırsal ve Kentsel Alanlarda Yoksulluk Oranları

İşsizlik oranı	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Kentsel	10,7	11,1	14,4	17,0	19,4	21,3	21,1
Kırsal	9,3	9,7	13,2	14,6	16,4	17,8	19,6

Kaynak: Lundell, 2004: 141.

Yoksulluk oranının en yüksek olduğu bölgelerdeki tarımsal üretim biçimi birbirine benzerdir. Geçiş sürecinden önce bu bölgelerde tarım büyük devlet çiftliklerinde yapılmaktaydı. 1990'lı yıllardaki yeniden yapılanma sürecinde bu devlet çiftliklerinde çalışan eğitimsiz ve niteliksiz işgücü işsiz kalmıştır. Bu yoksul insanların pek çoğu halen işsizdir ya da en

fazla geçici ya da yarı zamanlı işlerde çalışmakta ve daha ziyade yoksulların barındığı apartman denilen tuvalet, mutfak ve banyo gibi ortak kullanım alanları olan binalarda yaşamaktadırlar (Topinska ve Kuhl, 2004: 75-78).

Tablo 7: 2000-2002 Yıllarında Cinsiyete Göre İstihdamın Sektörel Dağılımı

	Erkek (yüzde)	Kadın (yüzde)
Tarım	19	19
Sanayi	40	18
Hizmetler	44	63

Kaynak: World Bank, 2005. <http://devdata.worldbank.org/wdi2005/section2.htm>

İşgücünün istihdam alanlarının başında hizmetler sektörünün geldiği görülmektedir. Ancak istihdamda en fazla payı hizmetler sektörü almasına rağmen bu sektörde kadın istihdamı erkeklere göre daha fazla olmaktadır. Öte yandan sanayi sektörü ise daha fazla

erkek istihdam etmektedir. Tarım sektörünün istihdamdan aldığı %19'luk pay bu sektörün hala önemini koruduğunun bir göstergesidir (Tablo 7). 2006 yılı itibarıyla gelirden en fazla payı alanlar ücretlilerdir (Tablo 8).

Tablo 8: Harcanabilir Gelirin Gelir Türlerine Göre Dağılımı

	2000 (yüzde)	2006 (yüzde)
Tarımdaki özel işletmelerde kendi hesabına çalışanlar ve işverenler	4,6	5,1
Tarımdaki özel işletmelerin haricinde kendi hesabına çalışanlar ve işverenler	29,0	29,2
İşçiler (ücretliler)	44,1	43,6
Emekliler	19,6	19,2
Rant geliri ve sosyal yardım alanlar	2,4	2,6
Devlet kurumlarında bakılanlar	0,3	0,3

Kaynak: Central Statistical Office (GUS), 2008a: 161

Makroekonomik istikrar ekonomik büyümenin ve dolaylı olarak başarılı bir yoksulluğu azaltma stratejisinin anahtar unsurudur. Makroekonomik istikrar yatırımları teşvik eder, verimliliği artırır ve istihdam yaratır. Bu anlamda makroekonomik istikrar kamu yararına yararlıdır. Son yıllarda Polonya'daki makroekonomik ortam gevşek maliye/ sıkı para politikası karışımı tuzağına düşmüştür. Emek talebi yönünden bakıldığında özel sektörün istihdam oluşturacağına işçi çıkararak yeniden yapılanması, emek arzı yönünden ise son zamanlardaki nüfus patlaması ve sosyal güvenlik ağına girişlerin denetlenmemesi nedeniyle işgücü piyasasının giderek daha da kötüleşmesine, işsizliğin artmasına ve dolayısıyla yoksulluğun artmasına neden olmuştur (Paci et al, 2004a: 40).

1990'ların sonunda başlayan yoksulluk oranı yükselişini etkileyen en önemli neden işsizlik oranındaki artış olmuştur. Szulc çalışmasında işsizlik ile yoksulluk arasında pozitif ve güçlü bir ilişki bulunmuştur (2005:22). İşsizlik oranındaki artışın en

önemli nedenleri ise işgücü talebi yapısındaki değişimler ve emek arzının özellikle eğitim durumunun yeni işgücü talebi ile örtüşmemesinden kaynaklanan sorunlardır (Golinowska, 2004:12).

Ekonomisi Türkiye'ye benzetilen Polonya'da işsizlik oranı 1990 yılında %6.5 iken bu oran 1993 yılında % 16.4'de çıktıktan sonra 1997 yılına kadar işsizlikte bir düşüş gözlenmiş ve 1997 yılında %10.3 olarak gerçekleşmiştir. 1998 yılından sonra artan işsizlik oranı 2002 yılında %19.9'a yükselmiştir. Bu oranın %48.4'ü bir yıl ya da daha uzun zamandır işsiz olan kişilerden oluşmaktadır. 10,5 milyon işsiz üçte birini 28 yaşın altındaki gençler oluşturmaktadır. Polonya'da, 1980'larda yaşanan "bebek patlaması" nedeniyle emek piyasasına çok büyük miktarda bir emek girişinin olması 2000'li yıllara yüksek işsizlik oranı ile girilmesine neden oldu. 2003 yılı itibarıyla işsizlik oranı %18.4 olarak gerçekleşmiştir. (Paci ve diğerleri, 2004a: 27)

Tablo 8: Polonya'da 2006 yılı Hanehalkı Araştırması Sonuçlarına Göre Bazı Yoksulluk Oranları (yüzde)

Sosyal Transferlerden sonra;	2006 (yüzde)
Toplam yoksulluk oranı	19
Erkek yoksulluk oranı	20
Kadın yoksulluk oranı	19
0-17 yaş yoksulluk oranı	26
18-64 yaş yoksulluk oranı	19
65 yaş ve üstü yoksulluk oranı	8
Çalışanların yoksulluk oranı	13
İşsizlerin yoksulluk oranı	46
Emeklilerin yoksulluk oranı	7
Aktif olmayan nüfusun yoksulluk oranı	22

Kaynak: Central Statistical Office (GUS), 2008b: 89

Topinska ve Kuhl (2004: 78) çalışmalarında bu konuda yapılmış daha önceki çalışmaların sonuçlarını destekleyen bulgulara ulaşılmıştır. İşsizlik yoksulluğu etkileyen en önemli faktörlerdendir. Ancak onların çalışmasında diğer çalışmalardan farklı olarak yoksulluğu etkileyen faktörler olarak işsizlikten başka, yetersiz eğitim ve çocuk ya da ailedeki diğer bağımlı kişilerin sayısının fazlalığı da sayılmaktadır. Bu çalışma, yoksullukla yaş arasında negatif bir ilişki ortaya koymaktadır. Nüfus yaşlandıkça yoksulluk oranı azalmaktadır. Bununla beraber yaşlı yoksulluğunda da artış gözlenmektedir.

SONUÇ

Geçiş ülkelerinde gelir dağılımı eşitsizliği gelir ve servetin yeni dağılımın bir sonucu olarak ortaya çıkarken, yoksulluk geçiş sürecinin ileri düzeyde bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Eski merkezi planlı ülkelerdeki piyasa ekonomisine geçiş süreci radikal sosyal değişimlere neden olmuştur. Geçiş ülkelerinde piyasa ekonomisinin işleyişi bir kesimin gelir ve zenginliğini artırırken bir kesimin eski ekonomik ve sosyal pozisyonlarını kaybetmelerine neden olmuştur. Bu sürecin sonucunda kazananlar genç, iyi eğitilmiş, donanımlı ve girişimci olanlardır. Öte yandan çok daha fazla sayıda olan kaybedenler ise, yaşlı, emekli, düşük eğitilmiş, tecrübesiz olanlar, kadınlar, kırsal bölgelerde yaşayanlar ve çeşitli etnik azınlıklardan insanlardır.

Küresel piyasalarla bütünleşme ve küreselleşme sürecinin etkilerini içeren geçiş sürecinin farklı boyutları gelir dağılımında eşitsizliğin artışı, sanayileşmenin durması, yoksulluğun artmasına neden olmuştur. Kapitalist ekonomi politik bağlantıları olan finansal endüstriyel grupların ve göreceli olarak daha küçük ve orta ölçekli işletmeleri ortaya çıkarmıştır. Bu değişimin sonucu olarak eski Sovyet ülkelerinde yeni bir kapitalist sınıf ortaya çıkmıştır. Bu ülkelerde orta sınıfın desteklenmemesi durumunda gelir eşitsizliğinin daha da artması ve beşeri sermaye erozyonunun daha da kötüleşmesi muhtemeldir.

Bu ülkelerdeki yoksulluk ve gelir dağılımı eşitsizliğinin temel nedeni milli gelirdeki azalma, hiperenflasyon, işsizlik ve makroekonomik istikrarsızlıklardır.

Geçiş sürecinden çıkarılan derslerin en önemlisi bu sürecin uzun ve sancılı bir süreç olup, sosyal maliyetinin son derece yüksek olduğudur. İkinci önemli sonuç ülkelerin ekonomik büyümeyi sağlamalarının yoksulluğu ortadan kaldırmada tek başına yeterli olmadığıdır. Geçiş sürecinin devamlılığının sağlanması için çıkarılacak üçüncü önemli ders geçiş stratejileri belirlenirken insani kalkınmanın ve yoksul yanlısı büyüme stratejilerinin gözetilmesi gerekliliğidir. Polonya'nın geçiş tecrübesi de bu dersleri doğrulamaktadır. Geçiş sürecinin ilk aşaması boyunca liberalleşme ve stabilizasyon politikaları faydadan çok maliyet ortaya çıkarmıştır. Sürecin ikinci aşamasında ekonomik büyüme artmaya

ve ekonomi iyileşmeye başlamıştır. Ancak yoksulluk oranında büyümeye paralel bir düzelmeye görülmemiştir.

KAYNAKLAR

- Central Statistical Office (GUS), (2008a), Concise Statistical Yearbook of Poland, Warsaw. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_concise_statistical_yearbook_of_poland_2008.pdf
- Central Statistical Office (GUS), (2008b), Income and Living Conditions of the Population in Poland. http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_Incomes_and_living_conditions_population_Poland.pdf
- Golinowska, S.; (2004), "Poverty in Poland: An Overview of Existing Literature". Poland, Growth, Employment and Living Standards in Pre-Accession Poland, Background Papers, Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe and Central Asia Region, Report No: 28133-POL, World Bank. s: 2-24.
- Kolodko, G.W., (1999), "Incomes Policy, Equity Issues, and Poverty Reduction in Transition Economies" Finance & Development, September 1999 s:32
- Lundell, M., (2004), "Poverty and Rural Development." in Growth, Employment and Living Standards in Pre-Accession Poland. Background Papers, Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe And Central Asia Region, Document of World Bank, Report No: 28133-POL.135-159.
- Milanovic, B., (1995), "Poverty, Inequality and Social Policy in Transition Economies" The World Bank, Policy Research Department Transition Economics Division- Policy Research Working Paper 1530.
- Milanovic, B., (1998), "Income, Inequality and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy" World Bank, Regional And Sectoral Studies.
- Paci, P., M.J. Sasin, ve J. Verbeek, (2004a), "Macroeconomic Developments Over The Last Decade: Economic Growth, Income Distribution and Poverty". in Growth, Employment and Living Standards in Pre-Accession Poland. Background Papers, Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe And Central Asia Region, Document of World Bank, Report No: 28133-POL. 25-47.
- Paci, P., Sasin, M.J., and J. Verbeek, (2004b), Economic Growth, Income Distribution and Poverty in Poland During Transition. World Bank Policy Research Working Paper WPS3467.
- Ruminska-Zimny, E., (1997) Human Poverty in Transition Economies: Regional Overview for HDR 1997. http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1997/papers/ewa_ruminska.pdf (23.12.2006)

- Simai, M., (2006), "Poverty and Inequality in Eastern Europe and the CIS Transition Economies", DESA Working Paper No:17
- Slay, B., (2000), The Polish Economic Transition: Outcome and Lessons. Communist and Post-Communist Studies 33. 49-70.
- Spoor, M., (2004), "Inequality, Poverty and Conflict in Transitional Economies" in Globalisation, Poverty and Conflict, Kluwer Academic Publishers. Netherlands., s:47-65.
- Szulc, A., (2005), Checking the Consistency of Poverty in Poland: 1997-2003 Evidence. Conference Paper of International Conference "The Many Dimensions of Poverty". Brazil.
- Topinska, I. ve K. Kuhl, (2004), Poverty in Poland: Profile, 2001 and Changes, 1994-2001. in Growth, Employment and Living Standards in Pre-Accession Poland. Background Papers, Poverty Reduction and Economic Management Unit Europe And Central Asia Region, Document of World Bank, Report No: 28133-POL. 61-102.
- Topińska, I., (1997), Transition to the Market and Poverty Alleviation Strategies: Bulgaria, Hungary, Poland, Romania. University of Warsaw, Department of Economics
http://www.policyinnovations.org/ideas/policy_library/data/01145
- WHO-Euro; "Highlights on health, Poland 2005", WHO Regional Office for Europe
http://www.euro.who.int/eprise/main/WHO/Progs/CHHPOL/demographic/20050131_1 (17.12.2006)
- World Bank, (2005), World Development Indicators, <http://devdata.worldbank.org/wdi2005/section2.htm>
- World Bank, (2008), EU10, Special Topic: Income Inequality in the EU8 Countries and the Role of Taxes and Transfers in Reducing it.
<http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/resources/258598-1225385788249/EU10+Special+Topicoc08.pdf>
- Yavuz, H.B., Geçiş Ekonomilerinde Ekonomik Büyüme. Türk İdare Dergisi, 89-105.
<http://www.icisleri.gov.tr/icisleri/TurkIdareDergisi/UpLoadedFiles/HasanBilgehanYavuz%2089-105.doc> (23.12.2006)

Determinants of Resource Allocation Efficiency in Multidivisional Firms: A Conceptual Framework

Arş. Gör. Dr. Mehmet Nasih TAĞ¹
Mersin Üniversitesi, İ.İ.B.F. İşletme Bölümü, Mersin

ABSTRACT: This paper presents a conceptual framework that explores a number of conditions under which resource allocation within multidivisional firms is relatively efficient. I assume that resource allocation decisions involve a great deal of information processing and argue that cognitive dynamics of decision making along with managerial incentives impact flow of information for decision making, and subsequently the efficiency of resource allocation decisions. Specifically, the framework posits that organizational myopia, top management's human capital, firm diversity and governance are all related to resource allocation efficiency.

Keywords: Resource allocation, multidivisional firm, decision-making.

Çok Bölümlü Firmalarda Kaynak Dağıtım Verimliliği: Kavramsal Bir Çerçeve

ÖZET: Bu makale çok bölümlü firmalarda kaynak dağıtımının hangi durumlarda göreceli olarak daha verimli olacağını gösteren kavramsal bir çerçeve sunmaktadır. Bu çerçevede, kaynak dağıtım kararlarının önemli ölçüde bilgi işleme ve değerlendirme içerdiği varsayımı altında, karar verme sürecinin bilişsel dinamikleri ile beraber yönetim sürecine katılanların motivasyonlarının karar verme ile ilgili bilgi akışını ve dolayısıyla kaynak dağıtım verimliliğini etkilediği ileri sürülmektedir. Spesifik olarak, sunulan kavramsal çerçeve kaynak dağıtım verimliliği ile örgütsel miyopluk (basiretsizlik), tepe yönetimin beşeri sermayesi, çok-odaklılık ve kurumsal yönetim (corporate governance) arasındaki nedensel ilişkileri belirlemektedir.

Anahtar Kelimeler: Kaynak dağıtımını, çok bölümlü firma, karar verme

INTRODUCTION

Extant empirical evidence on resource allocation within multidivisional firms is largely at odds with the internal capital market hypothesis, which states that corporate headquarters in a multidivisional firm has an advantage over external capital markets in terms of efficiently channeling resources from less profitable divisions to more profitable divisions (Williamson, 1975; Shin and Stulz, 1998; Stein, 1997; Rajan, Servaes and Zingales, 2000; Lamont and Polk, 2002). The evidence indicates that diversified multidivisional firms destroy shareholders' value by inefficiently cross-subsidizing divisions with bleak financial prospects (Gertner, Powers and Scharfstein, 2002).

Recently, some researchers have raised some doubts on the validity of these results. One critique of these results is that they are based on Compustat data, which does not provide satisfactory foundations for analyzing questions of resource allocation efficiency within multidivisional firms. Using plant level data and assuming differential firm skills in different divisions, Maksimovic and Phillips (2002) show that, consistent with profit maximization, diversified firms grow their productive and core divisions and exit from segments with poor prospects. Villalonga (2004), using a large Census database to analyze whether there is a diversification discount or premium, finds that diversified firms trade at a premium, contradicting previous findings that diversified firms destroy value

by inefficiently cross-subsidizing their unprofitable divisions.

Their inconsistency notwithstanding, the results are in average statements. That is, whether the average firm is efficient or not, there is a variation across diversified firms in terms of resource allocation efficiency. Therefore, an interesting and important question is under what conditions is resource allocation relatively efficient? Building on models of property rights, agency theory, and behavioral theory of the firm, this paper addresses the preceding question by developing a conceptual framework that provides conditions under which resource allocation is relatively efficient.

Previous models of resource allocation are based mainly on agency theoretic foundations. This perspective ignores the cognitive side of resource allocation decisions. The resource allocation process involves a great deal of information processing. Managers at different levels and places in the organization use mental frameworks (tacit and explicit knowledge and expertise) to process this information and make decisions. Therefore, along with agency factors cognitive dynamics affect resource allocation decisions. My framework focuses on the cognitive dynamics of resource allocation decisions and provides some testable implications.

The rest of the paper is organized as follows: In the next section, I review and discusses both the

theoretical as well as the empirical literature. Then, I develop the conceptual framework and propositions. The last section concludes the study.

LITERATURE REVIEW

Resource Allocation Regimes

In general, resource allocation could be governed via two alternative allocation regimes. When a firm seeks funds from external capital providers, such as banks and other financial institutions, resources are allocated through external capital markets. Stand-alone (single-segment) firms usually obtain the financial resources they need from external capital markets. When a stand-alone firm becomes a part of another firm, a multidivisional firm, where each division seek funding from the corporate headquarters, is created. In this case, resource allocation is governed via internal capital markets. In order to understand the cost and benefit of resource allocation via internal capital markets, it would be useful to understand the key difference between the two allocation regimes.

The property rights view (Grossman and Hart, 1986; Hart and Moore, 1990; Hart, 1995) provides useful foundations for describing the properties of each allocation regime. This view is based on the premise that a relationship between two agents (i.e., an entrepreneur or a manager and a capital provider) is dynamic rather than static. Due to bounded rationality, agents are unable to pre-specify and contract for all the possible future contingencies. Therefore, as the relationship between the two parties evolves, unforeseen events that require immediate actions would arise.

According to property rights view, the contracting parties could allocate the decision/control rights in advance and specify who makes the decisions when unforeseen contingencies arise. These rights are allocated through the financial structure of the firm. The financial structure of a firm is made of various proportions of equity and debt. Equity gives its holder ownership rights, or the right to do with the assets as the equity-holder desires. On the other hand, debt holders do not have the right to control the asset of the firm as long as the firm is solvent. In this sense the capital provider in an internal capital market (the headquarters) has total and unconditional rights over deployment of the firm's assets. Whereas a financier, who does not possess ownership rights, does not have the same control right over how assets could be used. This fundamental difference has major implications with respect to resource allocation within multidivisional firms. I discuss these implications below along with the models of resource allocation.

Models of Resource Allocation within the Multidivisional Firm

There are several theoretical models and propositions concerning efficiency of resource

allocation within multidivisional firms. Each of these models and propositions identify some conditions under which resource allocation could be more or less efficient. Some of these are concerned with the bright—winner picking—side of internal resource allocation, and posit that headquarters allocate resources efficiently. The others emphasize the dark—loser subsidizing—side of internal resource allocation, and posit that conflict of interest within the organization could inhibit efficient resource allocation. I organize the discussion of these models under these two major views of internal resource allocation.

Models of the Winner-picking View

According to the winner picking view, a firm could create value by forming an internal capital market and actively engaging in resource allocation among division. Williamson (1975) argues that in a multidivisional firm, the headquarters is not attached to any particular line of business or division. Therefore, it would favor corporate level profitability over divisional goals in making resource allocation decisions. What the headquarters needs for efficient resource allocation is the information regarding financial prospects of each investment proposal. In a multidivisional firm, the headquarters would use its authority to immediately access vital information that is related to current and future divisional performance. Using this information, it would transfer resources from less profitable divisions to more profitable ones.

Employing the property rights view, Gertner, Scharfstein and Stein (1994) formalize the benefits of the informational advantages of the headquarters. According to Gertner et al. (1994), the headquarters has informational advantage because in an internal capital market, the headquarters owns the assets of the divisions to which it provides resources. Whereas, in an external capital market the capital supplier does not own the assets of firms it finances. Ownership of assets gives the headquarters residual control rights over the use of the divisional assets and resources.

One of the outcomes of holding residual control rights is that these rights provide the holder (i.e., the headquarters) with private benefits. The headquarters could increase its private benefits by effectively monitoring and controlling divisional activities. Close and effective monitoring will uncover useful information about the value of the current strategy of assets deployment as well as the investment projects proposed by the divisional managers. Since the headquarters has unconditional control rights over assets, it could use this information to redeploy resources differently when it is more profitable. On the other hand, an external capital provider, who does not possess effective and/or legal control over the firm's assets and strategic direction, cannot force the firm to redeploy its resources. For this reason, the financiers in external capital markets do not have

strong incentives to invest in monitoring that would uncover valuable information. Thus the headquarters is in an informationally advantageous position vis-à-vis a capital supplier in an external capital market.

Following Gertner et al. (1994), Stein (1997) proposes a model in which he shows that resource allocation within a multidivisional firm could be efficient. He argues that in a multidivisional firm, the headquarters has the right and options to redistribute resources across division. The model considers a multidivisional firm with two divisions, each having a different level of profitability but an equal endowment of resources. Using its control right, the headquarters transfer resources from the unprofitable division to the profitable one. In a way, the control rights it possesses allow the headquarters to pick winner investment projects and thereby create value. Moreover, Stein's (1997) model suggests that the headquarters would do a better job of allocation resources when the divisions are in related industries. This is because the headquarters' job is ranking projects according to their value creating potential and allocating capital based on the ranking. When the divisions are in related lines of businesses, mistakes made in the ranking process would not change the relative ranking of projects. Overall, Stein's (1997) model stresses the effect of the headquarters' control rights and the value of access to information on the efficiency of resource allocation in multidivisional firms.

Maksimovic and Phillips (2002) consider a neoclassical model in which each firm is profit maximizing and have firm or industry specific capability. In their model firms choose to grow in industries where they have an applicable capability (i.e., where they are relatively more productive) and their choices are driven by profit maximization motives as opposed to non-value adding motives. Maksimovic and Phillips' (2002) model is not precisely about how firms allocate resources across their segments as much as it is about how firm choose to grow or contract their segments. Thus, in their analyses, they consider not only capital expenditures but also acquisitions and sell-offs. In either case, they show that firm decisions are consistent with the objective of profit maximization.

Note that the preceding models assume that the headquarters has the right incentives to allocate resources to bright investment projects. Matsusaka and Nanda (2000) model the effect of the quantity of internal resources on resource allocation decisions when there is an agency problem at the headquarters level. In their model, they assume that multidivisional and stand-alone firms differ only in terms of the way the control rights are assigned. In a multidivisional firm the headquarters could transfer resources among division using its authority, whereas such transfer among stand-alone firms is not realizable in an efficient manner. This difference gives the headquarters of a multidivisional firm a (valuable) real

option to avoid costly external finance when there are profitable investment opportunities. However, the value of this option depends non-monotonically on the quantity of the internal resources. When sufficient resources are available to fund all projects proposed by divisional managers, the option loses its value as ample resources increases the likelihood of overinvestment.

The theoretical models discussed in the preceding section provide compelling theoretical reasons to believe that resource allocation within multidivisional firms could be relatively more efficient than what can be achieved in external capital markets. However, there are equally strong models that depict the dark side of internal capital markets and suggest that resource allocation is likely to be relatively inefficient. Below, I discuss these models.

Models of the Loser-subsidizing View

In large and publicly held corporations there could be a divergence between the managers' and the owners' interests. At the headquarters level, top managers may invest in projects that increase their private benefits at the expense of owners' interest. This problem is exacerbated when the top management holds free cash flows at its disposal. Moreover, at a lower level, divisional managers could engage in activities that are inconsistent with the firm's overall purpose, creating another layer of agency.

According to Jensen (1986) managers have incentives to grow their business beyond an optimal size as their private benefits (utilities) are functions of resources under their control. The growth can be financed in two ways: either through internally generated fund or through external funds. Managers will choose to finance growth with internally generated funds rather than with external funds in order to avoid pressure from external capital markets. Therefore, managers will retain and invest free cash flows rather than distribute them to shareholders when available external and/or internal managerial control mechanisms fail. Jensen (1986) claims that the reinvestment of the free cash flows is often inefficient.

The top management incentives might be one reason why resource allocation in a multidivisional firm may not be efficient. Nevertheless, it remains hard to explain why CEOs with, for instance, empire building incentives continue cross-subsidizing inefficient divisions, since, in the long run, such cross-subsidization would reduce the size of their empires. In other words, holding size fixed, they should want valuable empires (Scharfstein and Stein, 2000). Therefore, along with the problem at the top, agency problem at the divisional management level is needed to provide a more complete explanation for why internal resource allocation could be inefficient.

How does the agency problem at the divisional level manifest itself in the resource allocation process?

As described previously, headquarters' decisions of resource allocation are based on information that lower level managers provide. Like top level managers, middle managers also have incentives to maximize resources under their control. Therefore, they will consume time, effort and corporate resources and manipulate information in order to influence the investment decisions at the headquarters level. According to Meyer, et al. (1992) and Wulf (2002) information asymmetry between the top and divisional management creates a context for influence activities, which divisional managers exercise in order to affect the headquarters' resource allocation decisions. Both Meyer et al. (1992) and Wulf (2002) show that divisional managers would engage in influence activities when they expect that the future does not hold for their divisions.

Scharfstein and Stein (2000) take the ideas in Meyer, et al. (1992) one step further and show how differences in divisional productivity in a multidivisional firm lead to inefficient resource allocation. In their model, powerful divisional managers bargain for and obtain a capital budget irrespective of investment opportunities that their divisions face as larger capital budget increases their private benefits. They argue that managers of less productive divisions are more likely to devote time and effort to bargaining activities because the opportunity cost to managers of taking time away from productive work is lower at these divisions. Therefore, as the differences in productivity across divisions increase resource allocation takes a form of "socialist cross-subsidization" (Scharfstein and Stein, 2000: 2540).

Similarly, Rajan et al. (2000) also present a model with similar predictions: diversity in asset weighted divisional investment opportunities exacerbates inefficient resource allocation. They argue that resources are allocated through a bargaining process among divisions. Therefore, the question of how the power to affect decisions and capture surplus is distributed within the firm becomes central to understanding resource allocation in multidivisional firms. Some divisions of diversified firms will have relatively poor investment opportunities. In order to minimize resource transfer to other divisions, divisional managers with incentives to maximize resources under their control would commit themselves to investments that are inefficient relative to investment at other divisions with better investment opportunities. According to Rajan et al. (2000), as the diversity in assets weighted divisional investment opportunities increases, divisional managers' incentives to pre-commit to inefficient investment increases. Therefore, in order to reduce diversity, and hence the probability of inefficient investment in the future, the headquarters overinvests in inefficient divisions.

Stock of the Empirical Evidence

There is a large body of evidence indicating that diversified firms trade at a discount relative to comparable portfolios of stand-alone firms (Berger and Ofek, 1995; Shin and Stulz, 1998; Lins and Servaes, 1999; Graham, Lemmon and Wolf, 2002). Part of the discount is attributed to inefficient cross-subsidization (Berger and Ofek, 1995; Shin and Stulz, 1998). That is, on average, resource allocation within multidivisional firms is not efficient, and this results in value destruction.¹ According to Shin and Stulz (1998), a resource allocation policy is efficient if 1) it gives priority in the allocation of funds to divisions with the best investment opportunities, 2) it makes these segments' investments less sensitive to their own cash flow as well as other segments' cash flow, and 3) its allocation of funds to a division falls when other segments have better investment opportunities.

To test for the efficiency of resource allocation, Shin and Stulz (1998) investigate how sensitive a divisional investment (and hence cash allocation) is to its investment opportunities (measured by Tobin's q) as well as to other divisions' opportunities. Their results suggest that the coefficient on other division's Tobin's q is insignificant and economically trivial. Investment in a division with the good investment opportunities is as sensitive to its own cash flow and other divisions' cash flow as the investment in a division with poor investment opportunities. In addition, investment seems to be independent of a division's investment opportunities. This suggests that multidivisional firms do not allocate resources efficiently.

Scharfstein (1998) examines the capital allocation in diversified conglomerates and finds that divisions in high Tobin's q manufacturing industries tend to invest less than stand-alone firms in the same industry, while divisions in low Tobin's q manufacturing industries invest more than stand-alone firms in the same industry. The evidence suggests that investment is equalized across division irrespective of their investment opportunities.

Rajan et al. (2000) test the predictions of their model and find that diversity in investment opportunities is significant in explaining resource misallocations. As diversity among divisions increases, transfer from divisions with good investment opportunities to divisions with poor investment opportunities increases. Their results indicate that an increase in diversity reduces the overall value added by resource transfer among divisions. Also, Lamont and Polk (2002) and Tağ (2008) test how diversity in investment opportunities affects resource allocation and find that firms with

¹ Whether diversified firms trade at a discount is debatable. The focus of this paper is on the conditions under which resource allocation within multidivisional firms is efficient or not. For this reason, I do not discuss the diversification discount literature.

divisions having diverse investment opportunities fail to allocate resources efficiently.

Gertner, et al. (2002) examine the sensitivity of divisional investment to Tobin's q before and after divisions were spun-off of their parent corporations. They find that investment becomes more sensitive to Tobin's q after they were spun off. Gertner, et al. (2002) interpret this finding as evidence that divisional investment, and hence, resource allocation, in multidivisional firms is relatively less efficient than investment by stand-alone firms.

Although most models of resource allocation are based on information asymmetry (resulting from agency problem between the top management and divisional management), the extant empirical evidence is short of providing evidence on the effect of information asymmetry on resource allocation efficiency. The closest evidence comes from a few studies that investigate the effect of divisional management's incentives on investment efficiency or divisional performance. Presumably, firm design and implement incentive mechanisms to control divisional managers' incentive to misrepresent information (Wulf, 2002; Bernardo, Cai and Luo, 2004; Tağ, 2008). For instance, Wulf (2002) finds that firms operating in environments that make information transfer more difficult put more weight on firm performance in compensation their divisional managers. Similarly, Tağ (2008) finds that compensating divisional managers based on stock options rather than cash bonuses reduces divisional managers' incentives to engage in influence activities. Thus, putting more weight on firm performance increases the compensation risk to the divisional manager of engaging in influence activity that distorts information.

Using case study approach, Kaplan, Mitchell and Wruck (1997) investigate the reasons behind value destruction in two acquisitions. They find that one reason why the two acquisitions destroyed value was the difficulty of running a system of internal resource allocation. They also find that inappropriate managerial incentives existed both at the headquarters as well as at the divisional level. For instance, in one case, the incentive structure encouraged divisional managers to spend the free cash flow rather than transfer it to the headquarters to be invested in divisions with better investment opportunities.

Although not as substantial as the evidence in favor of looser-subsidizing view, there is evidence suggesting that multidivisional firms allocate resources in a profit maximizing way. Khanna and Tice (2000) study the responses of incumbents to Wal-Mart's entry into their markets between 1975 and 1996 and find that diversified firms reactions were consistent with efficient internal capital markets hypothesis. Diversified firms, conditional on staying and fighting against Wal-Mart, invested more than focused firms in the discount business and their

investment was more sensitive to investment opportunities than that of focused discount retailers. In addition, they find evidence of internal transfer of funds from less productive divisions to more productive ones. Guedj and Scharfstein (2004) compare the research and development decisions and performance of small pharmaceutical firms with those of larger firms in the same industry. They find that small firms are more likely to continue failing drug development programs than larger and established firms. This evidence is consistent with Stein's (1997) winner-picking argument that diversified firms could create value by transferring resources from less promising project toward projects with bright future. Thus, the evidence suggests that firms with multiple projects (i.e., divisions) are more likely to abandon failing divisions and shift resources to successful divisions. Finally, Maksimovic and Phillips (2002) test their model (which I discussed above) on a sample of manufacturing firms. Using total factor productivity as a measure of divisional productivity, they find that multidivisional firms increase their investment in their large and productive segments faster than they do in small and less productive segments. In addition multidivisional firms do not invest as much in their less productive divisions as comparable stand-alone firms do in the same industry.

Evaluation

Overall, there are two rival theoretical arguments with regard to resource allocation efficiency within multidivisional firms. The winner picking view posits that resource allocation within the multidivisional firm is relatively more efficient than allocation in external capital markets. This is because, first, the headquarters has private benefits in allocating resources efficiently, and second, the headquarters has access to superior information about the profitability of individual investment projects. On the other hand, the loser subsidizing view suggests that multidivisional firms allocate resources inefficiently and this inefficiency is due to misaligned incentives both at the headquarters level as well as at the divisional management level. The empirical evidence as well is not consistent. While early evidence suggests that multidivisional firms do not transfer resources in the way that winner picking arguments posit, a growing body of contrary evidence suggests that in some industries multidivisional firms are, on average, efficient. Taken together, the evidence implies that there is a variation in the level of efficiency of resource allocation within multidivisional firms.

A more interesting than the question of whether average efficiency is negative or positive is what explains the variation in efficiency. A few theoretical models link this variation to managerial incentives, influence activities by divisional managers and the ensuing information asymmetry between divisional managers and top managers. The extant literature on

resource allocation largely ignores the effect of managerial cognitive dynamics on firms' abilities to correctly evaluate investment proposals and efficiently transmit information regarding these proposals. According to Kahneman and Lovallo (1998), firms' decisions are not likely to be optimal as decision makers use mental models that are subject to cognitive biases, risk and loss aversion. In the next section, I develop a conceptual framework that outlines the conditions under which resource allocation within multidivisional firms is likely to be relatively less (more) efficient.

THE CONCEPTUAL FRAMEWORK and PROPOSITIONS

In this section, I develop the framework and propositions. The framework is based on certain assumption and definitions regarding the resource allocation process. Therefore, it is useful to explicate these assumptions and definitions by describing the resource allocation process within multidivisional firms.

In a multidivisional firm the resource allocation process starts at lower levels of the hierarchy, where lower level managers define the investment proposal which they propose to their immediate supervisors. The supervisors (middle managers), in turn, evaluate the proposals and then decide on whether to endorse or ignore them. Endorsed proposals are brought to top management attention. In this process, top managers rank all investment proposals according to their idiosyncratic potential for shareholders' value creation. Based on this ranking, they allocate resources to investment proposals (investment opportunities) starting from the highest ranking proposal and going down the rank (Stein, 1997). The ranking is based on knowledge regarding the value of the investment projects.¹ In the resource allocation process, large portion of the knowledge that top management utilizes to rank investment projects is assembled and communicated by the divisional managers (Bower, 1970). In fact, the resource allocation process could be thought of as a strategy making process (Bower and Noda, 1996), by which the firm collects information about its environment, resources, processes and capabilities and then process this information to come up with implications for strategy formulation and implementation. In this setup, the problem facing the multidivisional firm in the context of resource allocation is that correctly ranking investment projects and allocating available funds to the best ranking investment projects. The ranking of the investment projects might not be

accurate for one of the following or both reasons at the same time.²

i) The ranking is in the right order given available knowledge, but some resources are allocated to value destroying projects because a) a subset of the knowledge set does not reflect the true state of the world, and/or b) the current state of knowledge is not capable of ranking investment projects according to their true value (i.e., some projects that appear to be value creating are in reality value destroying).

ii) The ranking is not in the right order, because the headquarters did not use legitimate decision rules.³ That is, the ranking might be based on the potential of the proposals for generating managerial private benefits rather than shareholders' value.

The causality implied by these general conjectures implies that, assuming no resource constraints, the accuracy of the ranking (or, the efficiency of resource allocation) is determined by the quality of knowledge (the quality of the know-how, the quality of the information) at the disposal of decision makers and the extent of incentive alignment—between major agents and all principals within the organization.

Propositions

Organizational Myopia

Know-how that leads to foresighted decision-making is critical for the long run survival and continuous rent generation. One source of rents is the managers' expectations about the value of a particular strategy or a resource (Barney, 1986). However, there is both theoretical and empirical evidence suggesting that managers do not behave foresightedly. Decision makers have a narrow decision frame due to cognitive biases, risk aversion and loss aversion (Kahneman and Lovallo, 1998), and therefore they make myopic investment decisions.⁴ Here, I define organizational myopia as a preference (cognitive bias) for investment projects with lower but immediate financial return and incomplete knowledge of alternative investment opportunities.

Myopia arises as a result of two broad conditions: One is the context in which the individual decision maker operates. Managers develop decision rules that are used to define problems, seek for alternative solutions, and make choice among alternatives in response to the broad context in which they operate (Bower, 1970). One of the dimensions of this context is the internal organizational structure of the firm. The most obvious elements of the structure are the formal procedures for performing a job, and the systems of performance measurement and rewards. These

² The ranking is accurate if investment project are ranked according to their real economic value. Resource allocation is efficient if the ranking is accurate.

³ By legitimate decision rules I mean know-how that are intended to help identify value-creating projects, rather than rules that favor managerial interests.

⁴ Here, I use the manager as a metaphor for the firm. I assume that managerial decision determine the behavior of the firm.

¹ The term knowledge encompasses both information and know-how.

variables shape the decision rules and knowledge inventories within the organization. These rules, in turn, determine what problem is attended and how it is defined. The external environment of the organization as well, particularly, the behavior and expectations of customers and capital providers, leads to particular decision rules that could be considered myopic (Christensen and Bower, 1996). For instance, the short term trading behavior by stock market investors could lead managers to overinvest in projects with immediate results and underinvest in more valuable projects, nevertheless with delayed results.

Another reason behind myopic behavior is the individual limitations on cognition. Like everyone, managers are boundedly rational (Simon, 1947). This limits the set of alternative solutions in response to a problem and the width of the time frame considered. According to the behavioral theory of the firm (Cyert and March, 1963) goals within firms are determined by aspiration levels. In the process of decision-making, there is a sequential attention to goals. A decision choice takes place when an alternative that satisfies aspirations is found. Cognitive limits force managers to pay more attention to current problems and largely ignore distant ones, and consequently sacrifice long run opportunities and options pending on their current decision to short run gains (Levinthal and March, 1993). In addition they prefer "certain outcomes" with lower values to "uncertain outcomes" with higher values (Kahneman and Lovallo, 1998). All these conditions exist at all levels of the organization to the extent of bounds on individual rationality.

The preceding discussion suggests that managers could be myopic with respect to the time frame and the set of alternative choices they consider. Given the limits on rationality, managers might be unable to correctly define the current state they face and the future state they are likely to face. This is called temporal myopia (Levinthal and March, 1993; Miller, 2002). For instance, they might be unable to identify the most valuable technology to adopt, or the market to enter. Also, they may lack information and knowledge about the market conditions and be unable to decide on what products the customers demand. Even when managers are able to identify the current state, they might be unable to have a rigorous prediction as to how the current state would evolve in the future. Ignorance of the future state could lead to investment in projects that are not capable of surviving the competition in the future.

In addition to shortsightedness, cognitive limitations could lead to exclusion of possibly more valuable choices than those alternatives under consideration. Managers search for alternatives in the immediate environment and overlook alternatives in distant places (Levinthal and March, 1993). In addition, managers tend to evaluate alternative investment decisions independent of the valuable options that they might bring about in the future and

their synergistic interactions with existing investments (Miller, 2002). If quality of decision-making is reduced when the alternatives that are considered are limited and the broad implications of each alternative are largely ignored, then some resource allocation decision are likely to be inefficient. This discussion leads to the following proposition.

Proposition 1: Resource allocation is relatively less efficient in a multidivisional firm characterized by organizational myopia.

Top Management's Human Capital

In a multidivisional firm different types of know-how exist at all levels of the hierarchy including the top management team's (TMT) level. Some parts of this know-how are tacit, that is, the know-how hasn't been explicitly formalized yet. At lower levels of the hierarchy much of the managerial work is routine, whereas at higher levels, the management work becomes less routine, and it relies more on managerial judgment and intuition. This non-formal know-how is the managerial resources (Penrose, 1959/1995) or managerial human capital. This consists of managerial skills, learned abilities, expertise, and insight (Castanias and Helfat, 2001).

The TMT has important functions. These functions include primarily strategy making and resource allocation, coordination and monitoring among others. Decisions that concern these functions have long lasting effect on the firm. Most of these decisions involve major commitments that reduce flexibility and put the firm on a path to the future. On the other hand, in most cases the environment changes rapidly and this could require adjustment to some pre-commitments that might result in substantial losses. For this reason attaining a balance between commitment and flexibility is a very critical part of the TMT's job.

In addition to strategy formulation, the TMT is primarily responsible for strategy implementation. This involves designing the structure to fit the strategy. In particular, as the principle in the organization, TMT makes decisions on what type of decision rights to delegate to lower levels and designs an incentive mechanism for other managers down in the hierarchy. This function is especially important, as lower level managers' incentives need to be aligned with those of the top management so that the top management receives high quality information for decisions of resource allocation. Also, the TMT acts as a facilitator or arbitrator when lower units are in conflict as this could happen very often in multidivisional firms.

In short, there are many stakeholders in the multidivisional firm and the TMT is responsible for balancing the objectives of all these stakeholders. This job requires tremendous skills and experience. Since managers differ in their quality of human capital, resource allocation decisions could be efficient or

inefficient depending on the quality of the managerial human capital that is put in the process. Human capital is gained overtime by solving similar problems in a similar environment. Therefore, experienced TMTs are likely to be more able to cope with all these problems. Thus, I state the following proposition.

Proposition 2: Top management team's human capital is positively related to resource allocation efficiency.

Diversity

Divisions in a multidivisional firm face various levels of investment opportunities and productivities. This condition is a joint effect of industry specific conditions and division specific capabilities. Consider the Boston Consulting Group's portfolio planning model (BCG Model). According to this model the individual businesses of the multidivisional firm face different growth opportunities and current productivities. For instance, the "question mark" businesses face high growth opportunities, but provide negative resources (i.e., cash flows). On the other hand, the "cash cows" produce large amount of resources, but they face low growth opportunities.

If capital resources are constrained, then, value maximization principle suggests that the top management has to allocate resources to investment opportunities selectively. In other words, the top management must do "winner picking" job in allocating resources to investment opportunities so that overall corporate performance is enhanced. To do this, the "question mark" divisions need to be subsidized by the "cash cows". On the other hand, the winner picking process along with the assumption that divisional managers' private benefits increase with resources under their control creates a process of competition among divisional managers for resources. That is, divisional managers compete to obtain a larger share of the capital budget.

Competition for resources is likely to be destructive when divisions face different levels of divisional productivity. The reason is that diversity in productivity creates incentives for divisional managers to waste their time in seeking rent and protecting their quasi-rents within the organization rather than perform their duties.¹ Meyer et al. (1992), Scharfstein and Stein (2000) and Ozbas (2005) argue that when divisional managers expect that the future does not hold for their businesses they spend less time in working on creating advantages for their business. Instead, they spend time on influence activities and organizational rent seeking as a way of increasing their private benefits. For instance, they lobby for more resources, invest in outside employment options (Stein, 1997), invest in managerial entrenchment or manager specific assets (Shleifer and Vishny, 1989;

¹ As I argued above, the divisional managers' duty is entrepreneurship and creating competitive advantage for their divisions vis-à-vis competitors.

Rajan, et al., 2000) as a way to secure continuous employment.

All these rent seeking activities reduces the quality of information at the top management level. Divisions that need resources exaggerate the prospects of their divisional investment opportunities in order to obtain more resources. Divisions that produce large amount of resources also exaggerate in order to retain their resources. Moreover, when managers spend less time on their duties and more on organizational rent seeking, they are less likely to make good decision regarding their duties, and as a result, they are less likely to help top management correctly rank investment proposals. For instance, the divisional managers will be biased in their information processing and use of codified know-how. As a result, the top management's ranking of the investment proposals is likely to be mistaken. This in turn causes underinvestment in valuable investment project and/or overinvestment in poor projects. This logic leads to the following proposition.

Proposition 3: Diversity in divisional productivity leads to lower resource allocation efficiency.

Governance

One of the conjectures stated above suggests that managerial incentives affect resource allocation efficiency. Today's multidivisional firms are very large and publicly traded, with dispersed ownership structures. The dispersion of ownership across many and small investors has created an effective separation of ownership from control (Berle and Means, 1932/1991) as small investors individually have no incentive to monitor and discipline management, their agents. This condition leads to managerial misbehavior, a type of moral hazard. When managers' incentives are misaligned with those of shareholders, they pursue their own objectives and invest in projects that are not in the interest of shareholders in the long run. In a multidivisional firm there are multiple agency relationships between principals and agents, and this could lead to the agency problem at various levels within the organization.² Shareholders control the agency problem by implementing various mechanisms of governance, such as performance based managerial compensation contracts and monitoring of managers by board of directors.

There is extensive evidence that mechanisms of corporate governance act to mitigate the agency problem. Shareholders in a multidivisional firm can mitigate the agency problem by rewarding effort and intelligent decision-making. However, measuring these provisions is very hard. Therefore, shareholders

² Agency relationship exists when an individual (an agent) acts on behalf of another individual (a principal) in order to advance the principal's goals. In the multidivisional firm the top management (i.e., the CEO) is the agent acting on behalf of shareholders, the principal(s).

provide incentives to managers¹ by designing explicit compensation contracts that motivate efficient actions and high effort through rewarding observable outcomes of effort and intelligent decision-making. One effective way of rewarding intelligent decision making is through managerial ownership. Through ownership of stock, restricted stocks and stock options, the manager's utility (i.e., wealth) is tied to the shareholders' objective of maximizing wealth.² The strength of the tie between managerial wealth and shareholder wealth represent the incentive intensity provided by the compensation contract. In other words, when managerial wealth is sensitive to shareholders' wealth the agency problem is smaller and therefore, managers are expected to take actions that are aimed to create shareholder value. Scharfstein (1998) find that inefficient cross-subsidization is higher in those firms where top management has small ownership stake. Palia and Lichtenberg (1999) find similar evidence with respect to divisional managers.

Another effective governance mechanism is monitoring of managers by the board of directors (BOD). BOD, on behalf of shareholders, controls managerial actions and decisions and has the power to veto decisions that do not seem consistent with shareholders' objective of wealth maximization. Evidence suggests that firms with higher fraction of outside directors and smaller boards tend to make better decisions regarding acquisitions, adoptions of poison pills, design of executive compensation, and CEO replacement (Hermalin and Weisbach, 2003).³ This discussion leads to the following proposition.

Proposition 4a: Resource allocation is relatively more efficient in multidivisional firms with outsider dominated and relatively small board of directors.

Proposition 4a: Resource allocation is relatively more efficient in multidivisional firms with higher managerial ownership stakes.

CONCLUSION

In this paper, I present a framework that highlight some conditions under which resource allocation might be efficient or inefficient. Most of the propositions are based on the assumption that there is an information asymmetry between divisional managers and top managers. While previous research stresses the effect of the agency problem and influence activities on the level of information asymmetry, my framework focuses on the cognitive drivers of

information asymmetry between top management and divisional managers. My framework suggests that the observed resource allocation inefficiency might not entirely be attributable to agency theoretic explanations. Therefore, empirical investigations should pay attention to cognitive limits on firms' abilities to process information for purposes of resource allocation decisions. With this respects, empirical analyses of the effect of organizational routines and procedures that are designed to channel information among the levels of the hierarchy could provide further explanations to the observed variation in resource allocation efficiency.

REFERENCES

- Barney, Jay B. (1986), "Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy", **Management Science**, Vol. 32, No: 10, pp. 1231-1241.
- Berger, Phillip and Ofek, Eli, (1995), "Diversification Effect on Firm Value", **Journal of Financial Economics**, Vol. 37, No: 1, pp. 39-65.
- Berle, Adolf E. and Means, Gardiner C. (1932/1991), **The Modern Corporation and Private Property**, Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey.
- Bernardo, Antonio E. – Cai, Hongbin – Luo, Jiang (2004), "The Capital Budgeting in Multidivision Firms: Information, Agency, and Incentives", **Review of Financial Studies**, Vol. 17, No: 3, pp. 739-767.
- Bower, Joseph L. (1970), **Managing the Resource Allocation Process. A Study of Corporate Planning and Investment**, Harvard University Press, Boston, MA.
- Bower, Joseph L. and Christensen, Clayton M. (1996), "Customer Power, Strategic Investment, and the Failure of Leading Firms", **Strategic Management Journal**, Vol. 17, No: 3, pp. 197-218.
- Bower, Joseph L. and Noda, Tomo (1996), "Strategy Making as Iterated Processes of Resource Allocation", **Strategic Management Journal**, Vol. 17, Special Issue, pp. 159-192.
- Castanias, Richard P. and Helfat, Constance E. (2001), "The Managerial Rents Model: Theory and Empirical Analysis", **Journal of Management**, Vol. 27, No. 6, pp. 661-678.
- Cyert, Richard M. and March, James G. (1963), **A Behavioral Theory of the Firm**, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Gertner, Robert – Scharfstein, David – Stein, Jeremy (1994), "Internal versus External Capital Markets", **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 109, No: 4, pp. 1211-1230.
- Gertner, Robert – Powers, Eric – Scharfstein, David (2002), "Learning about Internal Capital Markets from Corporate Spin-offs", **The Journal of Finance**, Vol. 57, No: 6, pp. 2479-2506.

¹ The manager here refers to both top management and divisional management, unless otherwise stated.

² Annual bonuses and long-term incentive plans also link managerial wealth to shareholder wealth to the extent that the measures to which the bonus and long term plan are tied is related to shareholder value creation.

³ Besides managerial compensation and monitoring by BODs, there are external corporate governance mechanisms that are likely to have impact on resource allocation decisions. In this paper, I focus on internal corporate governance mechanisms—monitoring by BODs and managerial compensations.

- Graham, John R. – Lemmon, Michael L. – Wolf, Jack G. (2002), “Does Corporate Diversification Destroy Value?”, **The Journal of Finance**, Vol. 57, No: 2, pp. 695-720.
- Grossman, Sanford J. and Hart, Oliver D. (1986), “The Cost and Benefit of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration”, **The Journal of Political Economy**, Vol. 94, No: 4, pp. 691-719.
- Guedj, Ilan and Scharfstein, David S. (2004), “Organizational Scope and Investment: Evidence from the Drug Development Strategies and Performance of Biopharmaceutical Firms”, **NBER Working Paper No. W10933**.
- Hart, Oliver (1995), “Corporate Governance: Some Theory and Implications”, **The Economic Journal**, Vol. 105, No: 430, pp. 678-689.
- Hart, Oliver and Moore, John (1990), “Property Rights and the Nature of the Firm”, **The Journal of Political Economy**, Vol. 98, No: 6, pp. 1119-1158.
- Hermalin, Benjamin E. and Weisbach, Michael S. (2003), “Boards of Directors as an Endogenously Determined Institution: A Survey of the Economic Literature”, **Economic Policy Review**, Vol. 9, No. 1, pp. 7-26.
- Jensen, Michael (1986), “Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers”, **American Economic Review**, Vol. 76, No: 2, pp. 323-329.
- Kahneman, Daniel and Lovallo, Dan (1998), “Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking”, **Fundamental Issues in Strategy: A Research Agenda**, (Edt. Rumelt, Richard – Schendel, Dan E. – Teece, David J.), Harvard Business School Press, pp. 71-96.
- Kaplan, Steven. N. – Mitchell, Mark L. – Wruck, Karen H. (1997), “A clinical exploration of value creation and destruction in acquisitions: Organization design, incentives, and internal capital markets”, **NBER Working Paper No. W5999**.
- Khanna, Naveen and Tice, Sheri (2000), “Strategic Responses of Incumbents to New Entry: The Effect of Ownership Structure, Capital Structure, and Focus”, **Review of Financial Studies**. Vol. 13, No: 3, 749-779.
- Lamont, Owen and Polk, Christopher (2002), “Does Diversification Destroy Value? Evidence from Industry Shocks”, **Journal of Financial Economics**, Vol. 63, No: 1, pp. 51-77.
- Levinthal, Daniel A. and March, James G. (1993), “The Myopia of Learning”, **Strategic Management Journal**, Vol. 14, No: 2, pp. 95-112.
- Lins, Karl and Servaes, Henri (1999) “International Evidence on the Value of Corporate Diversification”, **The Journal of Finance**, Vol. 54, No: 6, pp. 2215-2239.
- Maksimovic, Vojislav and Phillips, Gordon (2002), “Do Conglomerate Firms Allocate Resources Inefficiently Across Industries? Theory and Evidence”, **The Journal of Finance**, Vol. 57, No: 2, pp. 721-767.
- Matsusaka, John G. and Nanda, Vikram (2002), “Internal Capital Markets and Corporate Refocusing”, **Journal of Financial Intermediation**, Vol. 11, No: 2, pp. 176-211.
- Meyer, Margaret – Milgrom, Paul – Roberts, John (1992), “Organizational Prospects, Influence Costs, and Ownership Changes”, **Journal of Economics and Management Strategy**, Vol. 1, No: 1, pp. 9-35.
- Miller, Kent D. (2002), “Knowledge Inventories and Managerial Myopia”, **Strategic Management Journal**, Vol. 23, No. 8, pp. 689-706
- Ozbas, Oguzhan (2005), “Integration, Organizational Processes, and Allocation of Resources”, **Journal of Financial Economics**, Vol. 75, No. 1, pp. 201-242.
- Palia, Darius and Lichtenberg, Frank (1999), “Managerial ownership and firm performance: A re-examination using productivity measurement”, **Journal of Corporate Finance**, Vol. 5, No: 4, pp. 323-339.
- Penrose, Edith T. (1959/1995), **The Theory of the Growth of the Firm**, Oxford University Press, New York.
- Rajan, Raghuram – Servaes, Henri – Zingales, Luigi (2000), “The Cost of Diversity: The Diversification Discount and Inefficient Investment”, **Journal of Finance**, Vol. 55, No: 1, pp. 35-80.
- Scharfstein, David (1998), “The Dark Side of Internal Capital Markets II: Evidence from Diversified Conglomerates”, **National Bureau of Economic Research Working Paper: 6352**.
- Scharfstein, David and Stein, Jeremy (2000), “The Dark Side of Internal Capital Markets: Divisional Rent-Seeking and Inefficient Investment”, **Journal of Finance**, Vol. 55, No: 6, pp. 2537-2564.
- Shin, Hyun-Han and Stulz, Rene (1998), “Are Internal Capital Markets Inefficient?” **Quarterly Journal of Economics**, Vol. 113, No: 2, pp. 531-552.
- Shleifer, Andrei and Vishny, Robert W. (1989), “Management Entrenchment: The Case of Manager-specific investments”, **Journal of Financial Economics**, Vol. 25, No. 1, pp. 123-139.
- Simon, Herbert A. (1947), **Administrative Behavior**, Macmillan, New York.
- Stein, Jeremy (1997), “Internal Capital Markets and Competition for Corporate Resources”, **Journal of Finance** Vol. 52, No: 1, pp. 111-133.
- Tağ, Mehmet N. (2008), “Çok-segmentli Firmalarda Kaynak Dağıtım Verimliliği: Segmentler Arası Yatırım Fırsatlarının Farklılığı ve Segment Yöneticilerine Sunulan Teşviklerin Etkisi”, **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Vol. 23, No. 272, pp. 25-48.

Villalonga, Belen (2004), "Diversification Discount or Premium? New Evidence from the Business Information Tracking Series", **Journal of Finance**, Vol. 59, pp. 479-506.

Williamson, Oliver (1975), **Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications**, Free Press, New York.

Wulf, Julie (2002), "Internal Capital Markets and Firm-Level Compensation Incentives for Divisional Managers", **Journal of Labor Economics**, Vol. 20, No: 2, pp. 219-262.

Muhasebe Finansman Anabilim Dalı Derslerinin Anlatılma ve Algılanma Düzeylerinin İrdelenmesi: Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği

Mahmut YARDIMCIOĞLU

Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, Karaman.

ÖZET: Bu çalışma ile Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı derslerinin öğretim elemanları ve öğrencilerce yönünden başarı seviyesi ve verimliliği ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmanın sonuçları öğrencilerin nerelerde algılama sıkıntısı yaşadıklarını ve anlamayı kolaylaştıran etkenlerin neler olduğu açısından önemlidir. Ülkemizde nerdeyse her üniversitede İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bulunur duruma gelmiştir. Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğrencileri çalışma için örnek ana kütle olarak ele alınmıştır. Elde edilen sonuçlar istatistikî veri programları aracılığıyla analize tabi tutularak sonuçlar üzerinde yorumlar yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Muhasebe Finansman Anabilim Dalı dersleri, Algılama, Öğrenme, Anlatılma.

Inquiring Giving Course and Perception Level of Courses in Accounting and Finance Discipline: Gaziantep University, Faculty of Economics and Administration Case

ABSTRACT: It is tried to measure success level and productivity of the courses in Accounting and Finance Discipline in respect of academics and students. Results of the study are important to display where students have perception problems and what the smoothing actors in getting clear the course. In our country, almost each university has Faculty of Economics and Administration. Students who attend to Gaziantep University, Faculty of Economics and Administration have been taken up as sample mass. Results have been analyzed by statistics data programs and interpretation is made on results.

Key Words: Gaziantep University, Faculty of Economics and Administration, Courses in Accounting and Finance Discipline, Perception, Learning, Giving Course

GİRİŞ

İşletmeler bugün küreselleşme, yeni finansal gelişmeler, iletişim ve bilgi teknolojilerindeki hızlı değişimler gibi birçok etkenle yüz yüze gelmektedir. İnternet realitesi küresel bazda iletişimde bir devrimdir. Uluslararasılaşan e-ticaret ve fon transferleri gibi birçok finansal işlem şimdilerde daha sık rastlanan bir enstrüman olarak karşımıza çıkmaktadır. Muhasebe ve Finansman alanlarıyla direkt veya indirekt ilgili, meslekleri seçmiş olan meslek mensupları ve seçecek olan adaylar da bu değişimlere ayak uydurabilmeli, ihtiyaç duyulan gereksinimleri karşılayabilmeli ve ihtiyaç hissedilmesi muhtemel konulara karşı da öngörülü bir şekilde hazırlık yapılmalıdır.

MUHASEBE - FİNANSMAN ANABİLİM DALI DERSLERİNİN ÖNEMİ VE KALİTESİ

Muhasebe ve Finansman sahasına bir bilgi sistemi olarak bakıldığında bir topluluk için işletmeyle ilgili finansal bilgilerin belirlenmesi, bir araya getirilmesi, irdelenmesi ve ilgililere iletilmesiyle ilgili komple bir sistem, süreç, donanım ve kaynakların birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir (Bodner ve Hopwood, 1993:2). Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı ile ilgili sahalarda çalışan ve özellikle çalışacak insanların yeterliliklerini geliştirmelerinin ve sürdürülebilmelerinin araçları öncelikle eğitim ve pratik tecrübeleridir. Geleneksel tarzdaki eğitimin dışında, günümüz hız ve gerçeklerine uyumlu bir eğitimin verilmesi esastır.

Uzmanlığı ön plana çıkartan ve bütünlüğü yok saymayan bir sistem dâhilinde eğitime yön verilmelidir (Steadman ve Green, 1995:3-4). Muhasebe Finansman Anabilim bu sahalarda çalışacak personele uygulamada gerekli olacak becerileri kazandıracak nitelikte olması en dikkat edilmesi gereken husustur. Bu ise teorik olarak verilen saha derslerinin sadece teoriden ibaret akademik bilgiler içermemesi, pratik ile uyumlu ve pratik gerçeklerle örtüşen bir noktada olabilmesi ile mümkündür.

Eğitim, bir kişinin herhangi bir etkinlik alanında yetiştirilmesi, terbiyesi, kişiye sözkonusu alanla ilgili ahlaki, kültürel, entelektüel ve teknik bilgilerin kazandırılması veya birey kişiliğinin gelişimine yardım eden, ona bilgi ve beceri kazandıran, ilgi ve yeteneklerine göre meslek sahibi yapan, topluma ve yeniliklere duyarlı ve uyumlu olmasını sağlayan bir süreci ifade etmektedir (Zaif ve Karapınar, <http://dergi.iibf.gazi.edu.tr>, 2004).

Ülkemizde Lisans seviyesindeki Muhasebe ve Finansman alanı ile ilgili eğitim, Üniversitelerin; İktisadi ve İdari Bilimler Fakülteleri, İşletme Fakülteleri, İktisat Fakülteleri ve Siyasal Bilgiler Fakültelerine bağlı, İşletme, İktisat, Kamu Yönetimi, Uluslar arası İlişkiler, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri gibi bölümlerinde verilmektedir.

Bu fakülte ve bölümlerde Muhasebe ve Finansman Anabilim dalı derslerine ilişkin eğitim alan öğrencilerin, ülkenin ekonomik gücüne katkıda bulunan, ülke gerçeklerinden haberdar, ülke

sorunlarına sahalarıyla ilgili konularda çağın koşullarına uygun çözümleri üretme noktasında fikir üretebilen bireyler olabilmeleri çok önemlidir. Bu konularda yeterli olgunluğu sağlamış bulunan okulların kendilerini başarılı sayabilmelerinden daha doğal bir şey olamaz.

Ülkemizde değişik kurumlarda ve çok değişik düzeylerde verilen muhasebe ve finansman eğitimlerinde, herhalde sorulması gereken ilk soru; “Ülkemde muhasebe ve finansman bilgisine olan ihtiyaç nedir?” şeklinde olmalıdır (Enthoven, 1981:36).

ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Bu çalışma ile Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi örneğinden hareketle, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı derslerinin durumu, yeterliliği, algılanma düzeyleri ölçülmeye çalışılmıştır.

ARAŞTIRMA VE SONUÇLARI

Araştırmanın Amacı

Araştırma, Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümünde öğrenimini sürdüren 3. ve 4. sınıf öğrencilere öğrenim süreleri boyunca, geçmiş dönemlerde verilen ve verilmekte olan Muhasebe ve Finansman A.B.D. derslerinin yeterlilik düzeyi ve kalitesini ölçmek amacıyla hazırlanmıştır. 100 adet dağıtılan anket formlarından yüksek oranda ve kaliteli bir geri dönüş sağlanmıştır (% 98). Geri dönüş sağlanan bu anket formları SPSS 11.0 programından faydalanılarak analiz edilmiştir.

Araştırmaya Katılan Cevaplayıcılara İlişkin Bilgiler

Tablo 1. Ankete Katılanların Sınıflara Göre Dağılımı

	Frekans	Yüzde
3. Sınıf	45	45,9
4. Sınıf	53	54,1
Toplam	98	100,0

Ankete katılan öğrencilerin %45,9'u (45 kişi) 3. sınıf öğrencisidir. Geriye kalan 53 öğrenci (% 54,1) ise 4. sınıfta öğrenimlerini sürdürmektedir.

Tablo 2. Ankete Katılanların Yaş ve Cinsiyete Göre Dağılımı

		Cinsiyet		Toplam
		Bay	Bayan	
Yaş	17-20	3	1	4
	21-23	41	28	69
	24-26	19	5	24
	27+	1		1
Toplam		64	34	98

Cinsiyetlere göre cevaplayıcıların yaş dağılımı incelendiğinde, baylardan, 17-20 yaş arasında 3 kişi, 21-23 yaş aralığında 41 kişi, 24-26 yaş aralığında 19

kişi ve 27 yaş ve üzeri grupta 1 kişinin olduğu görülmektedir. Bayanlarda ise bu durum sırasıyla şu şekildedir. 17-20 yaş aralığında, 1 kişi, 21-23 yaş aralığında 28 kişi, 24-26 yaş aralığında, 5 kişi bulunmaktadır.

Tablo 3. Ankete katılan Öğrencilerin Ailelerinin Yaşadığı Bölgelere Göre Dağılımı

	Frekans	Yüzde
İç Anadolu	5	5,1
Ege	1	1,0
Doğu Anadolu	5	5,1
Akdeniz	29	29,6
Güneydoğu Anadolu	55	56,1
Marmara	2	2,0
Karadeniz	1	1,0
Toplam	98	100,0

Cevaplayıcıların, ailelerinin yaşadıkları bölgelerin başında Güneydoğu Anadolu bölgesi gelmektedir.(55 Kişi; % 56,1) Bu bölgeden sonra cevaplayıcıların ailelerin en fazla olduğu Akdeniz Bölgesidir. (29 Kişi; % 29,6)

Tablo 4. Cevaplayıcıların Öğrenim Alanlarını Planlama Durumuna Göre Dağılımı

	Frekans	Yüzde
Evet	49	50,0
Hayır	49	50,0
Toplam	98	100,0

Öğrencilere okumakta olduğunuz bölümü planlayarak gelip gelmedikleri sorulduğunda öğrenim gördükleri programın planları dâhilinde olduğunu söyleyenlerle, planlamadıklarını söyleyenlerin sayısının eşit olduğu görülmüştür (49 Kişi).

Tablo 5. Cevaplayıcıların Gelir Düzeylerine Göre Dağılımı

	Frekans	Yüzde
İyi	31	31,6
Orta	65	66,3
Kötü	1	1,0
Çok Kötü	1	1,0
Toplam	98	100,0

Cevaplayıcıların ailelerinin gelir düzeyinin göre dağılımları Tablo.5'te görüldüğü gibidir. Buna göre, 31 öğrenci ailesinin gelir düzeyinin iyi olduğunu, 65 öğrenci ailesinin orta düzeyde bir gelirin olduğunu ve 1'er öğrencide ailelerinin gelir düzeyinin kötü ve çok kötü olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 6. Cevaplayıcıların Ailesel ve Kişisel Gelir Düzeylerinin Karşılaştırılması

		300 YTL'den az	301 - 600 YTL arası	601 - 900 YTL arası	901 YTL +	Topla m
Aileniz n Gelir Düzeyi	İyi	10	14	5	2	31
	Orta	25	36	1	3	65
	Kötü	1	-	-	-	1
	Çok Kötü	1	-	-	-	1
Toplam		37	50	6	5	98

Tablo-6.da öğrencilerin eline geçen burs, kendi çalışmaları ailelerinin gönderdikleri dahil aylık ortalama gelirler ile ailelerinin gelir düzeyleri karşılaştırmaları olarak incelenmiştir. Verilen cevaplar sonucunda ortaya çıkan duruma göre, aylık eline geçen ortalama gelir 300 YTL'den az olan 37 kişiden 10'u ailesinin gelir düzeyinin iyi olduğunu, 25'i orta düzeyde olduğunu ve 1'er kişide ailelerinin gelir düzeyinin kötü ve çok kötü olduğunu belirtmişlerdir. Eline geçen ortalama aylık gelirin 301 – 600 YTL arası olduğunu belirten 14 kişi ailesinin gelir düzeyinin iyi olduğunu ve 36 kişide orta düzeyde olduğunu beyan etmiştir. 601 – 900 YTL arası geliri olduğunu söyleyen 5 kişinin ailesinin gelir düzeyinin iyi olduğu ve 1'inin ise ailesinin orta düzeyde geliri olduğu verilen cevaplardan görülmektedir. Son olarak 901 YTL ve üzerinde aylık geliri olan 5 kişiden 2'si ailesinin gelir düzeyinin iyi olduğunu ve geriye kalan 3 kişide orta düzeyde olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 7. Cevaplayıcıların Ailelerinde Muhasebe Meslek Mensubu Olup Olmama Durumuna Göre Dağılımları

	Frekans	Yü zde
Evet, var	17	17,3
Hayır, yok	81	82,7
Toplam	98	100,0

Öğrencilere, muhasebe mesleği mensubu aile bireylerinin olup olmadığı sorulduğunda 17 cevaplayıcının ailesinde (% 17,3) muhasebe mesleğine mensup birey olduğu ve geriye kalan 81 cevaplayıcının (% 82,7) ailesinde ise, muhasebe mesleği mensubu olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 8. Cevaplayıcıların Mezun Olunca Çalışmayı Düşündükleri Alanlara Göre Dağılımları

	Frekans	Yü zde
Bankacılık - Finans	32	32,7
Mali Müşavir	20	20,4
Serbest Meslek	20	20,4
Diğer	26	26,5
Toplam	98	100,0

Cevaplayıcıların mezun olduktan sonra çalışmayı düşündükleri alanlara göre dağılımları incelendiğinde Bankacılık – Finans alanında çalışmak isteyen 32 (% 32,7), Mali Müşavir olmak isteyen 20 (% 20,4), Serbest Meslek yapmak isteyen 20 (% 20,4) ve diğer

alanlarda çalışmak isteyen 26 (% 26,5) cevaplayıcının olduğu görülmüştür.

3.3. Araştırma Bulguları

Tablo 8. Derslerde Kullanılan Öğretim Yöntemlerine İlişkin Görüşler

		Frekans	Yü zde
Uygulama Araştırmaları	Kullanılıyor	21	21,4
	Kullanılmıyor	77	78,6
Anlatım	Kullanılıyor	78	79,6
	Kullanılmıyor	20	20,4
Örnek Olaylar	Kullanılıyor	54	55,1
	Kullanılmıyor	44	44,9
Ev ödevleri	Kullanılıyor	28	28,6
	Kullanılmıyor	70	71,4
Özetler	Kullanılıyor	4	4,1
	Kullanılmıyor	94	95,9
Grup çalışmaları	Kullanılıyor	5	5,1
	Kullanılmıyor	93	94,9

* Derslerde Uygulama Araştırmaları kullanıldığını belirten 21 kişi bulunurken uygulama araştırmalarından faydalanılmadığını belirten 77 kişi bulunmaktadır.

* Derslerin işlenmesinde anlatıma başvurulduğunu belirten 78 kişi bulunmaktadır.

* Örnek olaylar aracılığı ile derslerin yürütüldüğünü belirtenlerin oranı % 55,1'dir.

* Derslerde ev ödevlerinin verildiğini belirten 28 öğrenci ve ödev verilmediğini belirten 70 öğrenci mevcuttur.

* Derslerde en az kullanıldığı düşünülen metotlar ise özetler (Kullanılıyor; 4 Kişi) ve grup çalışmaları (Kullanılıyor; 5 Kişi) olarak sıralanmaktadır

Tablo 9. Muhasebe Finansman Alan Derslerinin Anlatılış Düzeyinin Yeterliliğine İlişkin Görüşler

	Ortalama	Std. Sapma
Finansal Yönetim	1,2449	,47756
Envanter ve Bilânço	1,2653	,54774
Yatırım Planlama	1,2857	,53727
Genel Muhasebe	1,3367	,67264
Finansal Tablolar Analizi	1,4898	,56065
Vergi	1,6429	,69237
Şirketler Muhasebesi	1,7857	,86454
Maliyet Muhasebesi	1,9388	,82257
Yönetim Muhasebesi	2,0204	,62557
Para Banka	2,0714	,56074
Muhasebe Denetimi	2,1122	,51539
İhtisas Muhasebesi	2,2347	,53344
Bütçeleme	2,2347	,51375
Banka Muhasebesi	2,2551	,52389
Borsa	2,2653	,58417

Muhasebe-Finansman alan derslerinin anlatım düzeyini 1-Yeterli, 3-Yetersiz aralığında derecelendirmeleri istenene cevaplayıcıların verdikleri

bu cevaplar sonucundan elde edilen sonuçlar şu şekildedir;

* Finansal Yönetim, Envanter ve Bilânço, Yatırım Planlama ve Genel Muhasebe dersleri daha fazla öğrenci tarafından anlatım düzeyleri yeterli olarak görülen derslerdir.

* Finansal Tablolar Analizi, Vergi ve Şirketler Muhasebesi derslerinde ise anlatım düzeyi yeterlidir cevapları çok olmakla birlikte kararsızım cevabı veren öğrencilerde azımsanmayacak düzeydedir.

* Maliyet Muhasebesi dersinde 3 seçenektan birini işaretleyen öğrenciler hemen hemen birbirine yakındır.

* Yönetim Muhasebesi, Para Banka ve Muhasebe Denetimi derslerinde anlatım düzeyini konusunda kararsız kalanların sayıca fazla olduğu görülmektedir.

* İhtisas Muhasebesi, Bütçeleme, Banka Muhasebesi ve Borsa derslerinde anlatım düzeyini kararsız bulanların sayısı çoğunluktadır. Ancak bu derslerin anlatım düzeyini yetersiz bulan öğrencilerde ikinci en çok işaretlenen seçenek olmuştur. (Bu soruya verilen cevapların ayrıntılı dağılımını göstermek amacıyla Tablo-10'da öğrencilerin bu soruya vermiş oldukları cevapların frekans dağılımı verilmiştir.)

Tablo 10. Muhasebe Finansman Alan Derslerinin Anlatılış Düzeylerinin Yeterlilikleri

	Yeterli		Kararsızım		Yetersiz	
	N	%	N	%	N	%
Genel muhasebe	76	77,6	11	11,2	11	11,2
Envanter ve bilânço	77	78,6	16	16,3	5	5,1
Şirketler muhasebesi	49	50	21	21,4	28	28,6
Muhasebe denetimi	8	8,2	71	72,4	19	19,4
Finansal yönetim	76	77,6	20	20,4	2	2
Yatırım planlama	74	75,5	20	20,4	4	4,1
Borsa	7	7,1	58	59,2	33	33,7
Bütçeleme	4	4	67	68,4	27	27,6
Yönetim muhasebesi	18	18,4	60	61,2	20	20,4
Maliyet muhasebesi	36	36,7	32	32,7	30	30,6
Vergi	47	48	39	39,8	12	12,2
Para banka	12	12,2	67	68,4	19	19,4
Finansal tablolar analizi	53	54,1	42	42,9	3	3
İhtisas muhasebesi	5	5,1	65	66,3	28	28,6
Banka Muhasebesi	4	4,1	65	66,3	29	29,6

Tablo 11. Öğrencilerin Ders Anlatım Düzeyini Belirlemede Kullandıkları Kriterler

	Ortalama	Std. Sapma
Sınavlarda sınıfın genel başarı düzeyinin yüksek olması	2,6837	1,09917
İlgili derslerin sınavlarından yüksek not almam	2,8367	1,14598
Ders içi ve ders dışı çalışmaların yapılması	2,9898	1,31991
Öğretim üyesinin dersi etkin ve verimli aktarımı ile birlikte okul yönetimin sunduğu imkânlar	3,3776	1,40335
Kişisel bilgi düzeyimdeki artış	3,8776	1,12392

Tablo-9'daki derslerin anlatım düzeyinin yeterliliğini belirlemede öğrencilerin kullandıkları kriterlerin neler olduğu ölçülmek istenmiş, bunun için bir takım olası kriterler sıralanmış ve bu kriterlere 1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum ölçeğinde cevap vermeleri istenmiştir. Buna göre öğrenciler belirtilen derslerin yeterlilik düzeyini belirlerken ölçü olarak, kişisel bilgi düzeyindeki artışı ders düzeyinin yeterliliğinde kıstas olarak belirlemişlerdir.

Tablo 12. Öğrencilerin Muhasebe Mesleğine İlişkin Görüşleri

	Ortalama	Std. Sapma
En iyi muhasebeci en az vergi ödetendir	2,2245	1,32798
Muhasebecilik sadece yasa gereği önemlidir	2,3367	1,22638
Saygın bir meslektir	3,5102	1,11452
Tartışmaya yer verilmeli	3,5714	1,20137
Aktüel konular işlenmeli	3,7653	,90589
İyi bir muhasebeci hukuk konularını da iyi bilmelidir	4,3878	,96999

Cevaplayıcıların, Muhasebe mesleği ve Muhasebe meslek mensupları ile ilgili düşüncelerini öğrenmek için toplum içinde muhasebe ve muhasebecilikle ilgili oluşmuş birtakım yargılar sıralanmış ve bu yargılara, 1 - Kesinlikle Katılmıyorum, 5 - Kesinlikle Katılıyorum şeklinde vermeleri istenmiştir. Öğrencilerin vermiş oldukları cevap sonucunda, "İyi bir muhasebeci hukuk konularını da iyi bilmelidir" yargısı en fazla olumlu (Katılıyorum/Kesinlikle Katılıyorum) cevap verilen sonuç olmuştur. Saygın bir meslektir, muhasebede tartışmalara yer verilmeli, aktüel konular işlenmeli, yargılarına verilen olumlu yanıtlarda azımsanmayacak düzeydedir. En iyi muhasebeci en az vergi ödetendir ve muhasebecilik sadece yasa gereği önemlidir yargıları ise çoğunluklu olarak olumsuz görüş (Katılmıyorum/Kesinlikle Katılmıyorum) belirtilen yargılar olmuştur.

Tablo 13. Öğrencilerin Muhasebe - Finans Dersleriyle İlgili Görüşleri

	Ortalama	Std. Sapma
1 Ders süreleri az	2,1633	1,03240
2 Anlatılan dersleri gerçek hayatta hiç kullanmayacağım	2,4082	1,13825
3 Sınıftaki öğrenci mevcudu çok yüksek	2,8673	1,19826
4 Ders süreleri çok uzun	2,8776	1,22066
5 Dersler çok karmaşık	2,8878	1,03428
6 Ders anlatılırken öğretim üyesi taleplerimizi dikkate almamaktadır	2,9592	1,13898
7 Derslerde kullandığımız kitaplar yeterlidir	2,9796	1,07435
8 Dersler çok zevkli	2,9898	1,09822
9 Dersler çok sıkıcı	3,0204	1,14855
10 Derslerde kullandığımız kitaplar kapsamlıdır	3,2347	1,11966
11 Öğretim üyesi pratiği göz ardı etmektedir	3,2653	1,24810
12 Sınıflar şubeler bölünmeli ve daha homojen sınıflar oluşturulmalıdır	3,5000	1,21205
13 Dersi takip ederken Kitap dışı araçlar kullanılmalıdır	3,8980	,94694
14 Tartışmaya yer verilmelidir	4,0612	1,03362
15 Aktüel konular işlenmelidir	4,1429	,94159
16 Ders dışında konuyla ilgili araştırmalar yapıyor meslek dergileri takip edilmelidir	4,1429	,88516
17 İnternette konuyla ilgili gelişmeleri takip edilmelidir	4,2347	,82238
18 Öğretim üyesi ders sevdirmede etkendir	4,2755	1,13774
19 Teknolojik gelişmeler derse etki etmeli	4,3061	,86642
20 Ders programları mesleki ve ekonomik gelişmelere göre gözden geçirilmelidir	4,3673	,84204
21 Staj zenginleştirilmeli ve işlevsel hale sokulmalıdır	4,3878	,93756
22 Gerekirse 1. sınıftan başlayarak öğrenciler sanal şirketler kumalı ve bunların başarısı da değerlendirilmelidir	4,4592	,93244
23 Dünyadaki gelişmeler takip edilmelidir	4,5000	,76320
24 Teorik anlatım pratik hayatta kullanılacak şekilde anlatılmalıdır	4,5102	,87632

Öğrencilerden, Muhasebe Finansman dersleri ile sınırlı kalarak belirtilen yargıları, 1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum şeklinde derecelendirmeleri istenmiştir. 1-5 arası yargılar öğrencilerin olumsuz görüşlerinin (Kesinlikle Katılmıyorum/Katılmıyorum) fazla olduğu yanıtlardır. 6-9 No'lu yargılar öğrencilerin olumsuz görüşlerinin yoğun olduğu ama kararsızların sayısını daha fazla olduğu konulardır. 10-11 No'lu yargılarda kararsızların sayısı fazladır. 14-24 No'lu yargılar, olumlu görüş (Kesinlikle Katılıyorum/Katılıyorum) belirten öğrencilerin çoğunlukta olduğu yargılardır.

Tablo 14. Öğrencilerin Muhasebe Mesleğini Tercih Etme Nedenlerine İlişkin Veriler

	Ortalama	Std. Sapma
Örnek aldığım kişinin muhasebeci olması	2,0204	1,06471
Ailesel nedenler (Aileden birinin muhasebeci olması, Aile içinde muhasebeciye olan ihtiyaç vb)	2,1633	1,22427
Öğretim üyesinin motivasyonu	2,6429	1,27829
İyi para kazanmak için yeterli,	3,0612	1,22530
Muhasebeden hoşlanma	3,3673	1,39504

Cevaplayıcıların muhasebe mesleğini tercih etme nedenleri sorulmuş ve bu yargıları, 1-Kesinlikle Katılmıyorum 5-Kesinlikle Katılıyorum şeklinde cevaplandırmaları istenmiştir. Verilen cevaplara göre, herhangi bir cevap için eğilim görülmemiş ancak, bu cevaplarla sınırlı kalarak, muhasebe mesleğinin tercih

edilmesindeki en önemli sebep, muhasebeden hoşlanma olarak gösterilmiştir.

Tablo 15. Öğrencilerin Çalışma Şekillerine İlişkin Veriler

	Ortalama	Std. Sapma
Dersleri takip ederim	1,1429	,35173
Dersleri takip eder ve not alırım	1,2653	,44377
Sınav akşamları çalışmam sadece ders geçmek için yeterlidir	1,3980	,49199
Sınav akşamları çalışmak yeterlidir	1,7755	,41939
Günlük olarak tekrar ederim	1,8776	,32949

1-Evet, 2-Hayır şeklinde cevaplandırarak, cevaplayıcıların ders çalışma alışkanlıklarını belirtmeleri istenmiştir. Verilen cevaplar neticesinde öğrencilerin ders çalışma alışkanlıklarının, dersleri takip etmek ve bu derslerde not almak şeklinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır

Tablo 16. Muhasebe Finansman derslerinde Bilgisayar Kullanımı ve Uygulamalarının Yeterliliğine İlişkin Görüşler

	Ortalama	Std. Sapma
Finansal analiz programları ile analiz yapabilmek için gerekli eğitim verilmektedir	1,6837	,46743
Laboratuvarımız yeterlidir	1,7755	,41939
Muhasebe paket programlarının kullanımı için gerekli donanıma sahibim	1,8776	,32949
Borsa analizi yapabilmekteyiz	1,9286	,25886

Cevaplayıcıların, Muhasebe-Finansman derslerinde bilgisayar kullanımı ve uygulamalarından memnuniyet derecelerini ölçmek amacıyla birtakım yargılar sıralanmış ve bu yargılara 1-Evet 2-Hayır şeklinde cevap vererek durumu değerlendirmeleri istenilmiştir. Ortaya çıkan sonuçtan öğrencilerin, Muhasebe-Finansman derslerinde bilgisayar kullanımı ve bilgisayar uygulamaları düzeyinden memnun olmadıkları anlaşılmaktadır.

Tablo 17. Öğrencilerin Derslere Konsantre Olamama Sebepleri

	Ortalama	Std. Sapma
Ailevi nedenler	2,0408	1,15695
Geldiğim çevre nedeniyle yaşadığım uyum sorunları	2,1837	1,17839
Sınıfın fiziki durumu	2,4082	1,09202
Arkadaş çevrem	2,4184	1,25939
İstemediğim halde burada olmam	2,6429	1,35654
Öğretim üyesinden kaynaklanan sorunlar	3,0306	1,29594

Öğrencilerin derse yoğunlaşmama sebeplerinin neler olduğunu ortaya koymak amacıyla, 1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum şeklinde işaretlemelerle belirtilen yargıları derecelendirmeleri istenmiştir. Ancak verilen cevaplar sonucunda oluşturulan Tablo-17'den de görülebileceği gibi öğrenciler sıralanan nedenleri dersler yoğunlaşma noktasında engel olarak görmemektedirler.

Tablo 18. Öğrencilerin Muhasebe Kavramlarına İlişkin Bilgi Düzeylerinin Dağılımı

	Ortalama	Std. Sapma
Tek Düzen Muhasebe Sistemi	1,1429	,35173
7/A	1,1837	,38921
Bilanço	1,2143	,41244
Fatura	1,2551	,43816
7/B	1,2857	,45408
İşletme Defteri	1,3061	,46325
İrsaliyeli Fatura	1,3265	,47135
Serbest Muhasebeci	1,4796	,50215
Türkiye Muhasebe Standartları	1,5204	,50215
Beyanname doldurabiliyor musunuz?	1,5510	,49995
Serbest Muhasebeci Mali Müşavir	1,6020	,49199
Yeminli Mali Müşavir	1,6224	,48727
Vergi Kanunları	1,6327	,48456
Muhasebe Bilgi Sistemleri	1,6531	,47844
Sermaye Piyasası Kurulu	1,6837	,46743
Bankacılık Düzenleme Denetleme Kurulu	1,8367	,37151
Denetim	1,8776	,32949
Bütçeleme	1,8878	,31729
Uluslararası Muhasebe standartları	1,9388	,24097

Muhasebe - Finansman terimlerinden öğrencilerin bilgi sahibi olmaların beklenen bir kısmı sıralanmış ve 1-Evet, 2-Hayır şeklinde bilgi sahipliği durumlarını belirtmeleri istenmiştir. Tek Düzen Muhasebe Sistemi, 7/A, Bilanço, Fatura, 7/B, İşletme Defteri, İrsaliyeli Fatura ve Serbest Muhasebeci kavramları hakkında öğrencilerin büyük çoğunluğu bilgisi olduğu yönünde görüş belirtirken, bu kavramlar dışında kalan diğer kavramlar hakkında ise bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 19. Öğrencilerin Muhasebe Meslek Mensuplarının Bilmesi Gereken Kanunlara İlişkin Görüşleri

	Ortalama	Std. Sapma
İcra İflas Hukuku	4,0408	,99399
Borçlar Kanunu	4,0714	,97653
Türk Ticaret Kanunu	4,4286	,70345
Gelir Vergisi Kanunu	4,5204	,70681
Kurumlar Vergisi Kanunu	4,5306	,70644
Vergi Usul Kanunu	4,5816	,64093

Öğrencilerin sıralanan kanunları 1-Kesinlikle Gereksiz, 5-Kesinlikle Gerekli şeklinde işaretleyerek, muhasebe meslek mensuplarının bu kanunlardan hangilerini bilmelerinin gerekli olacağını cevaplandırmaları istenmiştir. Verilen cevaplardan da görüldüğü gibi öğrencilerin büyük çoğunluğu iyi bir muhasebe meslek mensubunun sıralanan kanunların tamamını bilmesi gerektiğini düşünmektedirler.

Tablo 20. Öğrencilerin Muhasebe Mesleğini Tercih Etme Nedenlerine İlişkin Veriler

	Ortalama	Std. Sapma
Bu meslek için yeterince bilgiye sahip olmamam	2,8469	1,28715
Çok yoğun bir yaşam	3,1020	1,30416
Sınavlar vb fazlalığı	3,1837	1,20435
Sınavların zorluğu	3,2449	1,23573
Sürecin çok uzun bir zaman alması	3,7449	1,22105

Öğrencilerin muhasebe mesleğini seçmemelerine neden olabileceği düşünülen yargılar sıralanarak, bu yargıları 1-Kesinlikle Katılmıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum şeklinde cevaplamaları istenmiştir. Belirtilen yargıların içerisinde bu mesleği tercih etmede en önemli etken olarak sürecin çok uzun bir zaman alması seçeneği gelmektedir.

Tablo 21. Öğrencilerin Staj Uygulamasının Gerekliliğine Dair Görüşleri

	Frekans	Yü zde
Evet	92	93,9
Hayır	6	6,1
Toplam	98	100,0

Staj uygulamasının gerekli olup olmadığı sorusuna 92 öğrenci (% 93,9) evet staj uygulaması gerekli yanıtını verirken, geriye kalan 6 öğrenci (% 6,1) hayır gereksiz cevabını vermiştir

Tablo 22. Öğrencilerin Staj Uygulamasının Yeterliliğine Ait Görüşleri

	Frekans	Yü zde
Evet	19	19,4
Hayır	79	80,6
Toplam	98	100,0

Staj uygulamasının yeterli olup olmadığı sorulan öğrencilerden alınan cevaplara göre 19 öğrenci (%19,4) yeterli olduğu yönünde cevap verirken, 79 öğrenci (% 80,6) ise staj uygulamasının yetersiz olduğunu belirtmişlerdir

SONUÇ

Yapılan çalışmada anket uygulamasının ana kütesinin 3 ve 4. sınıflar olması, yarınlarına ilişkin karar verecek zamanlara gelmiş olan lisans öğrencileri olarak değerlendirildiğinde alınan cevaplar çok önemlidir. Ankete katılan öğrenci topluluğunun büyük çoğunluğunun Bay öğrencilerden oluştuğu, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinin, orta düzey gelire sahip ailelerden gelerek lisans eğitimlerine devam eden öğrenciler oldukları da dikkat çekici bir unsurdur. Öğrenci ailelerinin büyük çoğunluğunun Muhasebe-Finansman alanıyla ilgili bir mesleğe sahip olmadıkları da bulgularımız arasındadır.

Bankacılık, finans, mali müşavirlik mesleklerinin okul sonrasında iş olarak seçilmek istendiği öğrencilerin hedefleri arasında en fazla ağırlıklı olanıdır. Derslerde kullanılan öğretim yöntemlerine ilişkin olarak İİBF’lerde eğitilen ve yarın iş hayatının değişik kademelerinde öğrendiklerini ifa edecek olan bu öğrencilerin verdikleri cevaplar, Muhasebe Finansman sahası için en önemli değerlendirme geri bildirimini olarak dikkate alınmalıdır. Bunlar; Uygulama araştırmalarına derslerde yer verilmemektedir, dersler sadece anlatılmaktadır, örnek olaylardan genelde yararlanıldığı görülmektedir, ödev verilmediği sadece derste verilenle yetinildiği görülmektedir ve grup çalışması yöntemi neredeyse hiç kullanılmamaktadır. Temel dersler olan Genel Muhasebe, Envanter Bilanço, Finansal Yönetim dersleri en yeterli olduğu düşünülen derslerdir. Finansal Tablolarda Analizi, Vergi ve Şirketler Muhasebesi derslerinden başlayarak, Maliyet Muhasebesi, Yönetim Muhasebesi, Para Banka ve Muhasebe Denetimi derslerinde kararsız sayılandaki

artış yeterliliğin gittikçe azaldığı anlamını taşımaktadır. İhtisas Muhasebesi, Bütçeleme, Banka Muhasebesi ve Borsa derslerinde de kararsızlık şeklindeki görüş bildirimlerinin kendini daha çok hissettiriyor olması da yeterliliğe ilişkin ve anlaşılmanmaya bir zayıflık göstergesi olarak değerlendirilebilir. Öğrenciler kişisel bilgi düzeylerindeki artışı ders düzeyinin yeterliliği konusundaki en belirleyici ölçüt olarak bildirmişlerdir. Hukuk konuları ve mevzuata ilişkin öneme yapılan vurgu belki de akademik platformda en gerekli bir husustur. Tartışmaya yer verilmesinin gerekliliği, teorinin dışında pratik hayatın gerçekleriyle uyumlu olması gerektiğine özellikle vurgu yapıldığı görülmüştür. Derslerin teorikleştikçe hayatın pratiğinde hiç kullanılmayacağına olan inanç, sınıf mevcutlarının fazlalığı, ders sürelerinin uzunluğu ve derslerin karmaşıklığı, dersi veren öğretim üyesinin öğrencinin taleplerini görmezden gelmesi, ders kitaplarının yetersizliği gibi değişkenlere verilen cevaplar olumsuz fikir belirtmede esas alınan maddeler olmuştur. İyi bir gelir sahibi olunması yönündeki istek ve muhasebe disiplinin öğrenci tarafından sevilmesi meslek mensubu olma isteğinden en çok etkili olan faktörler olduğu gözlenmiştir. Öğrencilerin dersleri takip ederek ve not alarak ders çalıştıkları ama bilgi işlem teknolojisinin çok uzağında oldukları söylenebilecek sonuçlar arasındadır. Derslere yoğunlaşamama ve başarılı olamamaya ilişkin olarak dersi veren öğretim üyesi en başta gelen etken olarak göze çarparken istemediği halde bu sahada eğitim almak önemli bir faktör olmuştur. Tek Düzen Muhasebe Sistemi, 7/A, Bilanço, Fatura, 7/B, İşletme Defteri, İrsaliyeli Fatura ve Serbest Muhasebeci kavramları hakkında öğrencilerin büyük çoğunluğunun bilgisi olduğu gözlenmiş olup öğrencilerin büyük çoğunluğunun nitelikli bir meslek mensubunda kanunların ve güncel mevzuatın bilinmesi gerektiği yönünde bir kanaat hâkimdir. Eğitim, staj ve yeterliliğe ilişkin sürecin uzunluğu öğrenciler yönünden bu sahadan kaçınılan sebeplerin en başında gelmektedir. Staj uygulamasına verilen cevapların çok yüksek oranda gerekli olduğu yönünde verilen cevaplar okulda verilen bilginin kesinlikle hayatın pratiği ile uyumlu olmasını ve pratik bazda eğitim verilmeye çalışılmasının gerekliliğini de ortaya koymaktadır.

Bu çalışma ile muhasebe ve finansman anabilim dalı derslerinin anlatılma ve anlaşılma düzeyleriyle ilgili olarak örnek İİBF üzerinde irdelemelerde bulunulmuştur. Sonuç olarak anabilim dalımız derslerinin anlatılma ve algılanma düzeyleri dersi veren ve alan kişilerin yetenek, ilgi, istek düzeyleriyle doğru orantılıdır. Prof. Dr. Göksel Yücel’in bir makalesinde sarf ettiği şu sözlere de bu çalışmanın sonunda yer vermeden geçemeyeceğim: “Sokrat’ın üniversitesinde tepegöz yoktu, belki tahta bile yoktu, kıyafetine bile dikkat etmezdi ama unutmayalım ki o Eflatun’u yetiştirdi.

KAYNAKLAR

- Bodner George H. Ve William S. HOPWOOD,
Accounting Information Systems, Englewood
Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1993.
- Enthoven, A.J.H., “**Accounting Education in
Economic Development Management**”, North
Holland Publishing Co., 1981.
- Steadman Mark E. ve Ronald F. GREEN,
Implementing Accounting Education Change,
Managerial Auditing Journal, Vol.10, No.3,
1995.
- Zaif F., Karapınar A., “Muhasebe Eğitiminde Değişim
İhtiyacı”, <http://dergi.iibf.gazi.edu.tr>
e.t.(20.08.2007)

Türkiye'den Avrupa Birliği Sigorta Piyasasına Genel Bir Bakış : Seçilmiş Ülkeler Üzerine Bir Araştırma : İngiltere Ve İrlanda Örneği

Münevver ÇETİN

Prof Dr. Marmara Üniv. İ.İ.B.F Sigortacılık Bölümü

ÖZET: Sigorta sektöründe önemli bir rolü olan İngiltere ve İrlanda'nın sektörel verileri karşılaştırılarak analiz edilmiştir. Birinci kısımda Dünya'da ve Türkiye'de sigortacılığın gelişimi, ikinci kısımda Avrupa Birliği'nde sigortacılık ve tek sigorta piyasası açıklanılmış ve son kısımda ise İngiltere ve İrlanda'daki sigortacılık sektörüne ilişkin veriler karşılaştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sigorta Sektörü, Avrupa Birliği.

A General View On Insurance Market From Turkey To European Union: A Search On Selective Countries :Sample Of England And Ireland

ABSTRACT: The data that belong to the insurance sector of United Kingdom and Ireland, which play a crucial role in the financial sector, are analyzed. In the first section of the study, the development of the insurance sector, not only of the Worldwide but also of the Turkey is underlined. Thereafter in the following section, the insurance market of the EU is handled and the single insurance market is examined. Finally, in the last section, the data of the UK's and Ireland's based on the sector are compared.

Keywords: Insurance Sector, European Union.

GİRİŞ

İnsanın sahip olduğu mal varlığı ve hayatı her zaman için çeşitli tehlikelerle, diğer bir ifadeyle rizikolarla karşı karşıya bulunmaktadır. Sigortacılık kavramının ortaya çıkmasında bu tehlikelere karşı önlem alma ihtiyacı büyük rol oynamaktadır. Sigorta kavramı, günümüz dünyasında vazgeçilmez bir mali piyasa oyuncusu olarak ekonomi içerisindeki yerini almıştır. Öyle ki, sigortacılık sektörünün gelişmişlik seviyesi, bir ülkenin sosyal ve ekonomik durumunun göstergesi haline gelmiştir. 20. yüzyıl başlarına gelindiğinde dünyada sigorta şirketleri her tür sigorta ihtiyacına cevap verebilecek şekilde örgütlenmelerini tamamlamışlar ve etkin hizmet sağlayabilecek düzeye ulaşmışlardır.

Sigortacılık anlayışının gelişmesi 1666 yılında Londra'da meydana gelen yangından sonra olmuştur. Hem insanların hem de malların korunması ihtiyacı sonucu yangını izleyen 1684 yılında ise yine İngiltere'de ilk yangın sigorta şirketi kurulmuştur. O dönemden günümüze uzanan uzun süreçte İngiltere dünyanın en önde gelen nakliyat ve reasürans piyasalarından olmaya devam etmiş ve bugün dünyadaki tüm sigortacılar tarafından kabul edilip uygulanan nakliyat sigortalarna ilişkin kurallar İngiliz sigortacılarca hazırlanmıştır. Modern sigortacılığın doğuşuna ise deniz sigortacılığı öncülük etmiştir.

İrlanda ekonomisinin AB piyasası ile entegrasyonu, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmesi ve İrlandalı firmaların performansının artması da sigortacılığın gelişmesinde temel bir etken olmuştur.

Çalışmaya ilişkin verilere bakıldığında ve karşılaştırıldığında iki ülkenin sigorta sektörü'ne ilişkin dikkati çeken farklar göze çarpmaktadır.

DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE SİGORTACILIĞIN GELİŞİMİ

Dünya'da Sigortacılık Sektörü

Dünyada Sigortacılığa benzer ilk uygulamalar günümüzden yaklaşık 4000 yıl önce Babil'de rastlanmaktadır. Zamanın ticaret merkezi durumunda olan Babil'de, Kervan tüccarlarına borç veren sermayedarlar, kervanların soyulması veya fideye ödeme durumuyla karşılaşmaları halinde tüccarların borçlarını silmekte, buna karşılık, buna karşılık borcu tüccarlardan geri aldıkları zaman, taşıdıkları riskin karşılığı olarak ana borç miktarı üzerinden bir miktar para almaktaydılar. Bu olay daha sonra Kral Hammurabi tarafından yasallaştırıldı. Hammurabi Kanunlarının en büyük özelliği haydutların saldırısına uğrayan kervanların zararlarını bütün diğer kervanlar arasında paylaşılmasını öngörmekteydi. Bu, tehlike paylaşılmasının kara taşımacılığındaki ilk örneğidir. ([tsrsb.org.tr/tsrsb/sigorta/sigortanın tarihcesi](http://tsrsb.org.tr/tsrsb/sigorta/sigortanın_tarihcesi), 2006)

Ücretli Sigortaya, deniz ödücü örnek gösterilir. Deniz ödücü gemi ve/veya yükün karşılık gösterilerek borç alınması ve sefer salimen sona erdiğinde borç alınan paranın faizi ile birlikte geri ödenmesi, gemi ve/veya yükün zarara uğraması halinde borcun ödenmediği bir borç verme biçimidir. Borca karşılık gösterilen gemi ve/veya yükün zayı olması durumunda borcu veren parasını geri alamayacağını bildiği, bunu da sözleşme yapılırken

kabul ettiği için deniz ödünç sözleşmesinin basit bir tür sigorta olduğu düşünülmektedir.

Deniz Ödünç kurumlarına, Babil Devletinde, imparator Hammurabi (M.Ö. 1728–1686) tarafından yapılan kanunlarda, sonraları Finike ve Mısır'da, gerçek anlamıyla ise eski, Yunanda ve buradan alan Roma'da rastlanmaktadır (Davor, 1975:3-4).

Deniz ödünç sisteminde, ödünç veren ile alan arasındaki bu ilişki, sigorta ilişkisine benzer nitelikte sonuçlar doğursa da, gerçek sigorta ilişkisinin varlığından söz etmek doğru olmaz. Çünkü gemilerini ve mallarını teminat altına almak isteyen kişilerin elde ettikleri bu teminat asli meslekleri sigortacılık olmayan ve esas ticari faaliyetlerinin yanı sıra ilave bir faiz kazancı sağlamak isteyen kişiler tarafından verilmektedir.

Prim esaslı sigorta yaklaşık M.S. 1250 yıllarında Venedik, Floransa ve Cenova şehirlerinde görüldü. Yinede bugünkü anlamda sigortadan söz edilebilmesi için 14.yy.'ı beklemek gerekti. Ekonomik koşulların değişmesi ile ticaret, 14.yy.'dan başlayarak çok önemli gelişmeler gösterdi. O devirde deniz ticaretinde en ileride bulunan İtalya'da sigortaya gereksinim duyuldu ve deniz sigortası kavramı da ilk defa burada ortaya çıktı. İlk sigorta poliçesi olarak kabul edilen mukavele 23 Ekim 1374 tarihini taşımaktaydı. Ve İtalya'nın Cenova Liman'ında Mayorka'ya "Santa Clara" adlı geminin yükünü temin etmek amacıyla düzenlendi (tsrsb.org.tr/tsrsb/sigorta/sigortantarihçesi, 2006).

Tablo1. Ülkeler Bazında Toplam Prim Üretimi - 2004 (milyon US\$)

Prim Büyüklüğünde İlk 10	Toplam Primler	Prim Büyüklükleri-Avrupa	Toplam Prim Üretimi
ABD	1,097,836	Çek Cumhuriyeti	4,269
Japonya	492,425	Yunanistan	4,339
İngiltere	294,831	Polonya	8,006
Fransa	194,624	Avusturya	16,769
Almanya	190,797	Danimarka	19,101
İtalya	128,811	Portekiz	12,505
Kanada	69,741	İsveç	23,093
Güney Kore	68,623	Norveç	13,428
Hollanda	58,577	Belçika	34,141
İspanya	55,903	İrlanda	15,282

İtalya'daki bu gelişmelerden sonra tekne ve hamulenin sigortalanması fikri Kaptan, tayfa ve yolcularında sigortalanması görüşünü doğurmuş ve böylelikle de hayat sigortası uygulanmaya başlamıştır. Acıman,2005:11).

2004 sonu itibarıyla Dünyada toplam prim büyüklüğü %2.8 artışla 2.940 milyar dolardan 3.257 milyar dolara yükselmiştir. Toplam prim üretiminin 2.885 milyar dolarlık kısmı gelişmiş ülkelerde oluşurken, gelişmekte olan ülkelerde bu miktar 372 milyar dolarda kalmıştır.Dünya prim üretiminin %37.7'si Amerika kıtasında gerçekleştirilirken,%36.9'u Avrupa kıtasında,%22.6'sı ise Asya kıtasında gerçekleştirilmektedir.

Geçen senelerde olduğu gibi, hayat dışı branşlarda prim üretim liderliğini Amerika elinde tutarken, hayat branşında Avrupa en büyük yüzdeye sahip kıtadır. 2004 yılında Dünya genelinde hayat-dışı branşlarda prim üretim artışı bir önceki yıla göre %2.4 olurken, hayat branşlarında artış %3.2'yi bulmaktadır. 2004 yılında, bir önceki sene hayat-dışı branşlarda görülen

hızlı prim artışının yavaşladığı, hayat branşında ise bir önceki sene prim büyüklüğünde görülen daralmanın yönünü tekrar yükselişle çevirdiği gözlemlenmektedir (tsrsb.org.tr/tsrsb/sigorta/sigortanın tarihçesi,2006)

Türkiye'de Sigortacılık

Sigortacılığın Türkiye'deki gelişimine bakıldığında ilk olarak lonca ve ahilik teşkilatlarının sigorta benzeri yardım sandıkları oluşturdukları ve yangın, ölüm gibi nedenlerle meydana gelen zararları karşıladıkları görülmektedir. Ülkemizde deniz ticaretinin yaygın olmaması ve dini nedenlerle sigortacılık, 19. yüzyılın sonuna kadar gelişmemiştir.

Tablo 2.Sektörde Branşlara Göre 2005 performansı

Branslar	2005 Üretimi (YTL)	Prim Pay	Büyüme
Yangın	1,135,822,772.16	14.58%	11.71
Nakliyat	290,119,169.64	3.72%	12.29
Kaza	2,489,777,289.76	31.96%	22.7
K.M.A.Mali Sorumluluk	1,226,066,907.91	15.74%	25.45
Makine Montaj	320,478,288.64	4.11%	21.35
Tarım	48,564,452.47	0.62%	67.49
Sağlık	784,582,156.68	10.07%	20.54
Hukuksal Koruma	21,584,479.15	0.28%	89.67
Ferdi Kaza	236,664,454.81	3.04%	43.03
Kredi	4,489,003.64	0.06%	67.42
Hayat Dışı Toplam	6,558,148,974.86	84.18%	21.34
Hayat	1,232,410,561.20	15.82%	0.99
Genel Toplam	7,790,559,536.06	100.00%	17.59

Kaynak: Yurtdaşseven, Özgür(2006), Merkez Menkul Değerler AS. Araştırma Departmanı Sigorta Sektörü Rapo

Ancak, 1870 yılındaki Beyoğlu yangınında meydana gelen hasar ve zarar, sigorta düşüncesinin yerleşmesine ve ilk sigorta şirketlerinin kurulmasını sağlamıştır. Yabancı sermayeli ilk sigorta şirketlerinden sonra sigortacılıkla iştigal eden ilk Türk sigorta şirketi 1893 yılında kurulan Osmanlı Umum Sigorta Şirketi olmuştur.

Ülkemizde, sigorta hukukuna ilişkin düzenlemeler 1864 tarihli Deniz Ticareti Kanunu'nda yer almış ve bu kanun hükümleri kara sigortalarına da uygulanmıştır. Daha sonradan 1906'da kara sigortaları için ayrı bir düzenleme yapılmıştır. Ayıca kapitülasyonlardan yararlanarak her türlü denetimden uzak şekilde faaliyet gösteren yabancı sigorta şirketlerini kontrol altına almak amacıyla 1914 yılında bir kanun çıkarılmıştır. Son olarak 1956 yılında kabul edilen Türk Ticaret Kanunu'nun 5. kitabı sigorta hukukunu ayrıntılı olarak düzenlemiştir. Bunun yanında 1959 yılında yürürlüğe giren 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu'nda sigorta şirketlerinin kurulması, faaliyete geçmesi ve devlet tarafından kontrolüne ilişkin hükümler mevcuttur (Çeker,2004:5).

ULUSLARARASI SİGORTA KURULUŞLARI Uluslararası Sigorta Hukuku Derneği (AIDA)

1960 yılında kurulan Uluslararası Sigorta Hukuku Derneği (Association Internationale du Droit des Assurances), dört yılda bir pek çok ülkenin sigorta

hukukçularını bir araya getiren kongreler düzenlemektedir.

Avrupa Sigortalar Komitesi (CEA)

1953 yılında Roma'da kurulan Avrupa Sigortalar Komitesi (Comité Européen des Assurances), sigorta hükümlerinin yeknesak hale getirilmesi için çalışmalar yapmakta, bilimsel toplantılar düzenlemekte, direktif ve değişiklik teklifleri hazırlamaktadır.

Avrupa Sigortalar Komitesi'nin;

-Daimi Komisyon ve Çalışma Grupları, adı altında iki organı bulunmaktadır.(Kubilyay,2003:211)

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE SİGORTACILIK VE TEK SİGORTA PAZARI

AB'nde Sigortacılık

Avrupa Birliği sigorta mevzuatına ilişkin ilk direktif, Şubat 1964 tarihli "Reasürans ve Retrosesyon Alanında Yerleşme ve Hizmet Sunma Serbestisi" konusundadır. Daha sonraki sigortacılık direktifleri, reasürans, hayat ve hayat dışı sigortalar, sigorta yöntemleri, motorlu taşıt sigortaları ve aracıları, sigorta hesapları ve sigorta komitesi hakkında kural ve esasları düzenlemektedir.

"Avrupa Tek Sigorta Sözleşmesi" oluşturulması yönündeki çalışmalar sürdürülmektedir.AB üyesi bir ülkede yerleşik olan herhangi bir sigorta kuruluşu, 1 Temmuz 1994 tarihinden itibaren Birlik üyesi tüm ülkelerde şube ya da acente açarak hizmet sunma yetkisine sahiptir. Denetim açısından ise, orijin

ülkenin sigortacılık düzenlemelerine tabi olma esası getirilmiştir. Birinci Direktif çerçevesinde, sigorta yada reasürans şirketi, karşı ülkedeki şirketler ile aynı hak ve yetkidedir.

Avrupa Birliği sigorta sektörü, 2004 yılında %3.8'lik reel bir artış yakalayarak, dünya ortalamasının ve gelişmiş ülkelerin ortalamasının üstünde büyümüş ve 1.116 milyar dolar hacime ulaşmıştır.

Bu artışta hayat branşında prim üretiminin bir önceki yıl reel olarak düşüş göstermesine karşın, 2004 yılında %5.8 gibi yüksek bir oranda büyümesinden kaynaklanmaktadır. Hayat-dışı branşlardaki reel artış oranı ise bu oranın altında kalmıştır.

AB'de prim hacmi Dünya prim hacminin %34'üne denk gelmektedir. Hayat branşında prim büyüklüğü 662 milyar dolar, hayat-dışı branşlarda ise 454 milyar dolardır. Ülkeler bazında bakıldığında, AB'de en yüksek prim hacmi 288 milyar dolar ile İngiltere'de görülürken, bu ülkeyi Fransa ve Almanya takip etmektedir. Polonya ve Macaristan gibi yeni AB üyesi

ülkelerin 2004 yılı prim büyüklükleri ise sırasıyla 7.4 ve 2.9 milyar dolardır.

AB'de kişi başına prim üretimi ise 2004 yılında 2.327 dolar olurken, AB 15 ülkelerinde bu ortalama 2.731 dolara çıkmaktadır. AB üyesi ülkelerden İngiltere'de 4.484 dolar kişi başı prim üretimi gerçekleştirilirken, bu miktar İrlanda'da 3.900, Hollanda'da 3.700, Fransa'da 3.200, Almanya'da 2.300 dolar, yeni üyelere Macaristan'da 287, Polonya'da ise sadece 193 dolardır.

2004 yılında AB'de sigorta sektörünün Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı %8.23 olmuştur.

İngiltere, Hollanda ve Fransa'da sigorta sektörünün GSYİH içindeki payı AB ortalamasının üzerindeyken, Polonya ve Macaristan gibi yeni üyelere bu oran %3 ile ortalamanın oldukça altında kalmaktadır. Sektörde 2004 yılında 4.674 şirket faaliyet göstermekte olup, çalışan kişi sayısı 946 bindir. Daha önceki senelerde de olduğu gibi, hem şirket sayısında hem de çalışan sayısında bir önceki seneye göre küçük azalmalar görülmektedir.

Tablo 3. Avrupa'daki Sigorta Verileri					
Ülkeler-countries	Prim üretimi (milyon \$) Premium Production (\$ Million)	2003 yılına göre reel prim artışı (%) % Year on year change	Dünyadaki payı (%) % Share of world total	Primlerin GSYİH'ya oranı (%) Premiums as % of GDP	Kişi başı prim (\$) Per capita premium production (\$)
İngiltere UK	288.594	-0.1	8.86	12.5	4.484
Fransa France	196.969	8.8	6.05	9.42	3.218
Almanya Germany	191.036	0.7	5.86	6.87	2.285
İtalya Italy	129.421	2.8	3.97	7.59	2.213
Hollanda Holland	60.357	12	1.85	9.93	3.712
Polonya Poland	7.444	7.9	0.23	3.07	193
Macaristan Hungary	2.887	-0.2	0.09	2.88	287
AB 25 EU 25	1.116.816	3.8	34.29	8.23	2.327
AB 15 EU 15	1.097.048	3.7	33.68	8.46	2.731
Türkiye Turkey	4.619	22.2	0.14	1.54	64

Kaynak: Swiss Re, Sigma No 2/2005

Avrupa sigorta endüstrisi ekonomik büyüme ve gelişmeye önemli katkı sağlıyor. Son yayınlanan rakamlar toplam yatırımların 6,300 Milyar Euro'dan fazla olduğunu gösteriyor. CEA tarafından hazırlanan yeni yayın, politika yapıcılara endüstrinin topluma ve ekonomiye daha fazla katkıda bulunmasına izin verecek tavsiyelerde bulunuyor. Avrupa Parlamentosu'nda 5 Ekim'de düzenlenecek bir resepsiyonla tanıtılacak rapor, Avrupa Birliği liderleri için 2007 yılının başında beklenen Lizbon Stratejisi'nin yıllık ilerleme raporu öncesinde destekleyici bir metin özelliği taşıyor. Sigorta ve reasürans endüstrisinin ekonomik büyümeyi en üst noktaya getirecek potansiyele sahip olduğu düşünülürse, politika yapıcıların sigortanın kapsamının genişlemesini, endüstrideki verimliliğin ve rekabetin artmasını desteklemeleri gerekecek. CEA'nın kılavuz niteliğindeki tavsiyeleri daha iyi düzenleme ve artan kamu-özel sektör işbirliğine odaklanıyor.

CEA sigortacıların ve tüketicilerin gerçek ihtiyaçları ile daha uyumlu bir düzenleme çağrısında bulunuyor. Özellikle, Komisyon'un Solvency II projesinin, kusursuz ekonomik risk temelli Solvency sistemi aracılığı ile sermayenin en uygun dağıtımını cesaretlendirme fırsatını yakalaması gerektiği vurgulanıyor. Daha etkin sermaye dağıtımını ifade edilen, işletmelerin ve toplumun daha düşük maliyetle daha iyi korunabilmesi olarak karşımıza çıkıyor.

Devlet tarafından sağlanan sosyal güvenlik göz önüne alındığında, politika yapıcıların kamu – özel sektör işbirliğini teşvik etmesi gerekiyor. Avrupa'nın yaşlanan nüfusu reform ihtiyacını artırıyor. Sigortacılar sosyal güvenlik için uygulanabilir sistemler sağlayan güvenilir ortaklar olarak kamu mali sektörü üzerindeki baskıları hafifletiyor. Sigorta sektörü, istikrarlı ve hayat boyu gelir seviyesi garanti ederek ve demografik değişimin etkisini sınırlandırarak devlet bütçelerine önemli katkıda bulunuyor (CEA, 2006).

AB'nde Tek Sigorta Piyasası

Avrupa Birliğinde finansal hizmetler alanında tek pazar oluşturulmasına yönelik olarak yapılan temel düzenlemelerle finansal hizmetlerde ticaretin serbestleşmesi ve piyasalarda eşit rekabet koşullarının, etkinliğin ve şeffaflığın sağlanması amaçlanmıştır.

İlk aşamada bankacılık sektöründe, sermaye piyasalarında ve sigortacılık sektöründe istikrarın sağlanması, sermaye piyasalarında şeffaflık, finansal suçlarla mücadele, finansal hizmetlerde tüketicilerin korunması ve tek ödeme sisteminin oluşturulmasına yönelik adımlar atılmıştır.

AB'nin finansal hizmetlerde tek pazara geçiş için yapılan düzenlemelerde benimsemiş olduğu temel ilkeler:

- Karşılıklı tanıma ilkesi; kredi kurumlarına verilen faaliyet izinleri ve kredi kurumlarının denetimlerine ilişkin işlemlerin AB'ye üye devletler tarafından karşılıklı olarak tanınması ve denetim alanında menşee ülke denetimi ilkesinin benimsenmesi,

- Asgari ve kısmi uyumlaştırma (harmonizasyon); bankaların faaliyete geçme koşulları, denetimi, tasfiyesi gibi alanlarda ülkeler arasında asgari düzeyde uyumunun sağlanması,

- Gözetim ve denetimin ulusal düzeyde (para politikasının tersine) uygulanması,

- Üçüncü ülkelerin finansal araçlarıyla olan ilişkilerde karşılıklılık (mütekabiliyet) ilkesine bağlı olarak ulusal uygulamanın benimsenmesidir. (Mumcu, 2005)

AB içerisindeki ülkelerin birbirleriyle serbest ticaret yapmasını engelleyen fiziksel, teknik ve mali engellerin kaldırılmasının sonuçlarını sigortacılığı dikkate alarak incelediğimizde, hizmet sektöründe fiziksel engellerin çok önemli bir engel olmadığını, fakat mali ve teknik problemlerin kaldırılmasının önemli olduğunu görürüz. AB Tek Sigorta Pazarı'nın oluşturulması için yapılan mevzuat çalışmaları mali ve teknik engellerin kaldırılmasına yöneliktir. 1979 yılında AB Resmi Gazetesi'nde yayınlanan "Sigorta Sözleşmesi Hukuk Taslağı Direktifi" ile somutlaşan "AB Tek Sigorta Pazarı" oluşturma çabaları, bahsi geçen direktifin yasalasmadan gündemden çıkarılmasıyla bir süre beklemede kalmıştır. 1984 yılında AB'ne üye olan devletlerde (kara) nakil vasıtalarının sigortalanması zorunlu kılınmıştır. 1990 yılındaki bir direktifle kanuni ikametgahı AB içinde olan trafik sigortası düzenleyen şirketlere diğer ülkelerdeki motorlu araçlar için sigorta poliçesi düzenleme serbestisi sağlanmıştır, (deltur.cec.eu.int/kitap/ktekpazar.rtf, 2006).

SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE İRLANDA VE İNGİLTERE

İrlanda Sigortacılık Sektörü

AB'ne 1973 yılında üye olan İrlanda, 1990'lara kadar yüksek işsizlik ve borç oranları ile karşı karşıya kalmış, GSYİH büyüme oranı düşük seviyelerde seyretmiştir. 1980'lerin sonuna doğru politikaların belirlenmesi ve uygulamaya konulmasında, ekonomik istikrara kavuştuktan sonra ise yabancı sermayenin ülkeye çekilmesinde AB'ne üyeliğin getirdiği birçok avantajdan faydalanmıştır. AB'ne üyelik İrlanda'nın

ekonomik performansına tek başına etki etmemiş, daha çok aracı olmuştur.¹

İrlanda'nın AB Tek pazarı içindeki yeri düşünüldüğünde; AB tek pazarı içinde malların, hizmetlerin, sermayenin ve insanların dolaşımına dair engellerin kaldırılmasının İrlanda ekonomisinin dış rekabete açılması ve bu rekabetçi performansın firmalar üzerinde sağladığı iyileşmelerin gerçekleşmesinde çok büyük etkisi olmuştur. Rekabetçi performans, İrlanda gibi ihracata dayalı büyümeyi esas alan bir ekonomi için kritik öneme sahiptir. AB tek pazarı, rekabet hukukunun tamamen modernleşmesini sağlamış, özelleştirmeyi hızlandırmış, enerji ve haberleşme gibi sektörlerde rekabeti arttırmıştır. İrlanda ekonomisinin AB piyasası ile entegrasyonu da doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmesi ve İrlandalı firmaların performansının artırılmasında temel bir etken olmuştur. Diğer üyelerin pazarlarına erişim imkanı, yabancı sermayenin AB pazarına girebilmek için İrlanda'yı bir üs olarak seçmesinin yolunu açmıştır. İrlanda'nın izlediği politika, bu avantajı etkili bir şekilde kullanmak olmuştur. (DTM,2003:12)

1990'lı yılların ikinci yarısında göstermiş olduğu ekonomik büyüme ile dikkatleri üzerine çekmiş olan İrlanda,1980'lerde kendi güçlü olduğu alanlara yoğunlaşarak niş pazarlar yaratmasının kısa sürede ülke ekonomisine kattığı ivme ile diğer gelişmekte olan ülkeler için iyi bir örnek teşkil etmektedir.

Nüfusu 3.9 milyon olan İrlanda 1990'lı yıllar boyunca AB ortalamasının 3 katı kadar bir ekonomik büyüme kaydetmiştir. Son döneme bakıldığında ise 2002'de % 6.9 olan reel büyümenin 2003 yılında % 1.8 seviyelerine gerilediği tahmin edilmektedir. Ancak, büyümenin ülke ekonomisinin yakından

bağımlı olduğu ABD ekonomisindeki düzelmeye birlikte 2004 ve 2005 yıllarında sırasıyla %3.6 ve %4.8 olarak gerçekleşeceği ve orta vadede de % 5 seviyelerinde korunacağı öngörülmektedir. Ülkenin ekonomik büyümesindeki pozitif trend dış ticaret için de geçerlidir. İrlanda, OECD ülkeleri arasında dış ticaret fazlasının GSYİH'ye oranı en yüksek ülke konumundadır. 2002 yıl sonu rakamlarına göre dış ticaret fazlası € 38.1 milyar ile GSYİH'nin % 31'i seviyesinde olan İrlanda'nın ihracatında en önemli payı ülkede özellikle teknoloji ve kimya endüstrisi alanında faaliyet gösteren yabancı uluslararası şirketler almaktadır.

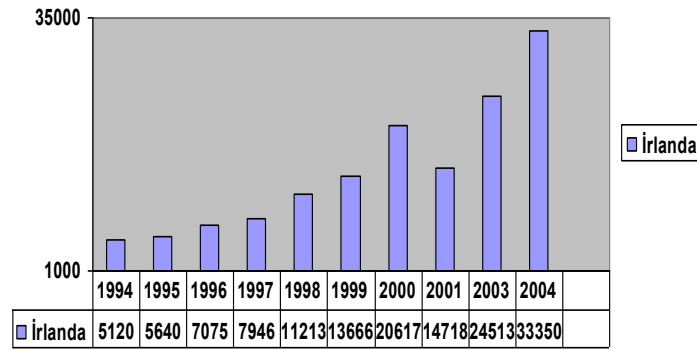
İrlanda'nın yakın geçmişte göstermiş olduğu ekonomik büyümenin temel sebeplerinden biri ülkenin genç ve eğitimli nüfusuyla da desteklenen yabancı yatırımlardır. İrlanda, Avrupa'nın en genç nüfusa sahip ülkesidir. (Kozlu ve Özen,2004:2) IIF üyesi sigorta şirketleri 2005 yılında 13,6 milyar € iç gelir oluşturmuştur. Bu da toplam gelirin %8.7'sidir. Hayat poliçeleri sermayesi 2005 yılı sonunda 69 milyar €'ya ulaşmıştır. Hisse senetleri,devlet tahvilleri ve mülkiyetlerin ciddi sahibi olarak İrlanda ekonomisinin temel yatırımcıları arasına girmişlerdir.

İrlanda'daki hayat poliçesi sahiplerinin yatırım sermayeleri 29 milyar €'ya ulaşmıştır. (Toplam sermaye 69 milyar €; bunun yatırım için olan kısmı da 29 milyar €'dur). Sadece 2005 yılında 4,9 milyar € geri ödeme yapılmıştır ve genel olarak yatırım poliçelerinin gelir ve geri ödemeleri ölüm sonucu mortgage'a geri ödemeler, ciddi sağlık sorunları nedeniyle toplu ödemelerdir.

2005'te 2 milyar €, sağlık sigortaları dışındaki nedenlerle ödenmiştir. Toplam 62 üye sigorta şirketinde 2005 yılı sonunda 14.000 kişi direkt çalışmaktadır ve binlerce kişi de sigorta brokerliği, sosyal sigortalar, danışmanlık, risk ve sermaye yönetimi gibi alanlarda çalışmaktadır. Sigortacılık, koruma yöntemiyle birey ve iş gruplarının risk almalarına olanak sağlayarak ekonomi ve toplumun gelişmesinde önemli rol oynamaktadır. Yıllık vergi gelirlerine de ciddi bir katkı sağlamaktadır. (http://www.iif.ie/industry-about.aspx adresinden Türkçe'ye çevrilmiştir.)

İrlanda'nın gittikçe büyüyen sigorta pazarındaki prim artışlarını bir grafikte göstermek istersek:

¹ O'Connell, Philip J. Astonishing Success: Economic growth and the labour market in Ireland. International Labor Organization, Employment and Training Papers 44. 1999; TOBB. Forum : İrlanda Mucizesi: Efsane mi? Gerçek mi? 13 Aralık 2003; UNCTAD. World Investment Report 2003; http://www.turkishtime.org/haziran/84_tr.htm Turkishtime. Haziran 2002. İrlanda Yabancı Sermaye Devrimi.; Kayacıklı, Tamer. Devlet Yardımlarının Kalkınmadaki Rolü, İrlanda Deneyimi. İTO. 2002; <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/ei.html>; The Economist Intelligence Unit. Country Profile; İrlanda Ülke Raporu. <http://www.dtm.gov.tr/pazaragiris/ilkgiris.ht>; ESRI (Economic and Social Research Institute in Ireland) <http://www.esri.ie/>

Şekil 1. İrlanda'da primin yıllara göre dağılımı (USD)

Kaynak: <http://www.iif.ie/industry-about.aspx>

CEA kaynaklarına göre ise rakamlar şu şekildedir:

Toplam (milyon €)	Enflasyonsuz	Enflasyonlu
2004 yılında ülkeye giren toplam prim büyüklüklerinin oranları 03/04		
12 749	7.3%	3.8%
2004 yılında ülkeye giren toplam prim büyüklüklerinin oranları 03/04: Hayat Sigortası		
8 179	7.0%	3.5%
2004 yılında ülkeye giren toplam prim büyüklüklerinin oranları 03/04: Hayat dışı Sigorta		
4 570	7.8%	4.3%

Kaynak: www.cea.org (11.09.2006)

İrlanda'da 1992 yılında, sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketler tarafından, hayat ve hayat dışı sigortalara ilgili uyumsuzlukların çözümü amacıyla, İrlanda Sigorta Ombudsman Ofisi kurulmuştur. Ancak, tüm finans sektörünün tek bir çatı altında toplanabilmesi amacıyla, 2004 yılında çıkartılan "İrlanda Merkez Bankası ve Finansal Hizmetler Otoritesi Kanunu'nu" takiben, İrlanda

Sigorta Ombudsman Ofisi'nin yerini, 2005 yılında kurulan "Finansal Hizmetler Ombudsman Ofisi" almıştır. İlgili kanun çerçevesinde oluşturulan Finansal Hizmetler Ombudsman Ofisi, İngiltere örneğine benzer şekilde, sadece sigortaya ilişkin uyumsuzlukların çözümü konusunda değil, finans sektörünün tümüne yönelik hizmet sağlamaktadır (The Central Bank and Financial Services Authority Ireland Act, 2004).

İngiltere Sigortacılık Sektörü

İngiltere sigorta tarihi sektörü incelenirken, sigorta branşlarının tarihsel gelişimine bakıldığında; sigortacılık anlayışının gelişmesinin 1666 yılında Londra'da meydana gelen, büyük can ve mal kaybına neden olan ve dünyada büyük yankılar uyandıran yangından sonra olduğu görülmektedir. Hem insanların hem de malların korunması ihtiyacı sonucu yangını izleyen yılda İngiltere'de bir yangın bürosu açılmış, 1684 yılında da ilk yangın sigorta şirketi kurulmuştur.

Tarihteki ilk nakliyat sigorta şirketleri olan "London Assurance" ve "Royal Exchange Assurance" da 1720 yılında yine İngiltere'de kurulmuştur.

Deniz sigortacılığına ilişkin önemli bir gelişme yine Londra'da 17. yüzyıl sonlarına doğru meydana gelmiştir. Bu dönemde gemici, banker ve tüccarlar, Edward T. Lloyd isimli kişiye ait olan kahvede zaman zaman bir araya gelerek deniz sigortası ile ilgili bilgi alışverişinde bulunmaya başlamışlardır. 1871 yılında

Lloyd'un ölümünü takiben burası bir kurum haline getirilmiş ve Lloyd's'un temelleri atılmıştır.

Dünyada bir benzeri olmayan ve tamamen kendine has bir sigorta kuruluşu olan Lloyd's bir sigorta şirketi olmayıp, sigorta teminatı veren şahısların oluşturduğu bir birlik ve dünya gemicilik istihbaratı konusunda bir merkezdir.

O dönemden günümüze uzanan uzun süreçte İngiltere dünyanın en önde gelen nakliyat ve reasürans piyasalarından olmaya devam etmiş ve bugün dünyadaki tüm sigortacılar tarafından kabul edilip uygulanan nakliyat sigortalarına ilişkin kurallar İngiliz sigortacılarca hazırlanmıştır.

Modern sigortacılığın doğuşuna deniz, kara sigortacılığının doğuşuna yangın, kaza sigortacılığının doğuşuna ise tren kazalarıyla ilişkili bireysel kazalar öncülük etmiş; sanayileşmeyle birlikte ortaya çıkan büyük teknik hasarlar sonucunda da mühendislik sigortaları gelişim göstermiştir.

20. yüzyıl başlarına gelindiğinde dünyada sigorta şirketleri her tür sigorta ihtiyacına cevap verebilecek şekilde örgütlenmelerini tamamlamışlar ve etkin hizmet sağlayabilecek düzeye ulaşmışlardır. (Elbeyli, M. Ünsal, Sigorta ve Sigorta Pazarlaması, İstanbul, 2001.)

Yangın Sigortaları

13. yüzyıldan başlayarak Batı Avrupa'da daha çok toplumsal, dayanışma niteliğine sahip ve mesleki loncalar ya da dinsel örgütler tarafından düzenlenen yangın sigortası uygulamaları olmuştur. Bununla birlikte, ancak 1666 tarihli büyük Londra yangınından sonradır ki, yangına karşı sistemli koruma önlemlerinin alınması ve bu arada sigorta ettirme gereksinimi duyulmuştur. Bir başka deyişle, söz konusu yangın, yangın sigortacılığın gelişimini hızlandırıcı bir rol oynamıştır. (Nomer vd., 2000:31)

Nakliyat Sigortaları

13.yy.da Deniz ödücünün büyük bir uygulama alanı bulunduğu İtalya'nın, Jermenlerce istilasından kaçan Lombard'lar Belçika, Fransa ve İngiltere'ye gitmişler ve oradaki deniz ödücü verme işlerini ele geçirmişlerdir. Bunlar İngiltere'de kendi aralarında kapalı bir yasayış sürdürmüş, yerli halka kaynaşmış, bu sebeple memleketin ticaretini gasp etmiş yabancılar sayıldığından, IV. Henry'nin bir emirnamesiyle, bataklık bir yerde oturmaya zorlanmışlar, buna rağmen orayı canlandırmışlar ancak, haklarındaki antipati ve yerli halkın kışkırtılığın yüzünden konulan sıkı sınırlamalar sonucu batı Avrupa'ya göç etmişler ve böylelikle deniz ödücü işleri İngilizlere kalmıştır. (Yavaşca,1993:150) Bugün dünya sigortacılarının hemen hemen hepsi tarafından kabul edilip uygulamada kullanılan nakliyat sigortalarına ilişkin kuralların tümü İngiliz Sigortacılar tarafından hazırlanmaktadır. (Acınan,2005: 11)

Hayat Sigortaları

Bilinen ilk hayat sigortası 1583 yılında İngiltere'de gerçekleştirilmiştir. Polişe, William Gibbons'un hayatı için düzenlenmişti ve süresi bir yıl idi. Eğer bir yıl içerisinde Gibbons ölürse 382 sterlin ödenecekti. Nitekim Gibbons yıl içinde öldü ve bu miktar ödendi. (Genç,1990: 6)

DEĞERLENDİRME

2001 yılında İngiltere'de 815 sigorta şirketi varken (Hayat ve Hayat dışı) İrlanda'da 41 sigorta şirketi vardır. 41 sigorta şirketinde 15,000 kişi çalışırken, 815 sigorta şirketinde 228,300 kişi çalışmaktadır. İngiltere'de 167.77 milyar euro olan primler, İrlanda'da 7,073 milyar avro'dur. Bunun nedeni ise İngiltere'de Sosyal güvenliğin devlet tarafından karşılanmasıdır. İleri geldiği söylenebilir. Sektörel büyüme Hayat branşında 0.003 iken İrlanda'da 11.60'dır. İngiltere'de 2001 yılında 815 olan şirket sayısı, 2004 yılında 1167'e çıkmıştır. Buna karşın 22962 olan prim 2004 yılında 21984'e düşmüştür. İrlanda'da ise 10,396 milyar avro olan prim hacmi ise 2004 yılında 12,970 milyar avro'ya kadar yükselmiştir. İrlanda'nın prim gelirleri 2001 yılında hayat branşında 7,167 milyar avro'dan 2005'te 9,730 avro'ya çıkmıştır. Hayat dışı branşında ise 2001'de 3,229 milyar avro iken 2005'de 13,370 milyar avro'ya ulaşmıştır.

SONUÇ

İrlanda'nın AB Tek pazarı içindeki yeri göz önüne alındığında ; AB tek pazarı içinde malların, hizmetlerin, sermayenin ve insanların dolaşımına dair engellerin kaldırılmasının İrlanda ekonomisinin dış rekabete açılması ve bu rekabetçi performansın firmalar üzerinde sağladığı iyileşmelerin gerçekleşmesinde çok büyük etkisi olmuştur. Rekabetçi performans, İrlanda gibi ihracata dayalı büyümeyi esas alan bir ekonomi için kritik öneme sahiptir. AB tek pazarı, rekabet hukukunun tamamen modernleşmesini sağlamış, özelleştirmeyi hızlandırmış, enerji ve haberleşme gibi sektörlerde rekabeti arttırmıştır.

İngiltere'de sigorta sektörünün Avrupa Birliği ve Dünya sigorta piyasası içindeki yeri ve önemi son derece önemlidir. Ancak İrlanda ile karşılaştırıldığında son yıllarda İrlanda'nın sigorta açısından büyüme gösterdiği görülmektedir.

KAYNAKÇA

Acınan , Hilmi (2005), **Sigortanın Temel Prensipleri**, İstanbul.
CEA Executive Update (2006), **Araştırma Raporu**, Eylül, Sayı 58.

- Çeker, Mustafa (2004), **Yargıtay Kararları Işığında Sigorta Hukuku**, 2. Baskı, Karahan Kitabevi, Adana.
- Davor, Victor(1975), **A Handbook To Marine Insurance**, H,G, Witherby, Ltd London.
- Genç, Ahmet(1990), **İngiliz Sigortacılık Sistemi**, Seçkin Ofset Matbaacılık, Ankara.
- Kozlu, Emre ve Özen, Ergun (2004),**Avrupa’da Bir Büyüme Mucizesi: İrlanda**, Garanti Dergisi http://download.garanti.com.tr/garanti_dergisi/04/garanti_dergisi_0304.pdf (16.10.2006)
- Kubilay, Huriye (2003),**Uygulamalı Özel Sigorta Hukuku**, Baris Yayınları, 2.Baskı, İzmir.
- Mumcu, Melike(2005), Avrupa Birliğinde Finansal Hizmetler Politikası, **Türkiye Bankalar Birliği Yayınları**, İstanbul.
- Nomer, Cahit - Yunak, Hüseyin(2000), **Sigortanın Genel Prensipleri**, İstanbul.
- Yavaşca, Cemalettin (1993),**Deniz Kazaları ve Deniz Sigortaları**, İstanbul.
- DTM,İrlanda’nın Ekonomik Kalkınması, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanimKoordinasyonDb/irlanda.doc> (14.10.2006)
- The Central Bank and Financial Services Authority(2004), **Ireland Act**. <http://www.iif.ie/industry-about.aspx> (18.09.2006)
- <http://www.deltur.cec.eu.int/kitap/ktekpazar.rtf> (27.11.2006)
- [www.tsrbsb.org.tr/tsrbsb/sigorta/sigortanın tarihçesi](http://www.tsrbsb.org.tr/tsrbsb/sigorta/sigortanın_tarihcesi) (15.03.2007)

Tablo 4. 2001 – 2005 YILLARI ARASINDA İRLANDA SİGORTA VERİLERİ

SENE	2001		2002		2003		2004		2005	
	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI
1.ÇALIŞAN SAYISI	Hayat+Hayat dışı =15000 üzeri		Hayat+Hayat dışı =15000 üzeri		7422	6742	6628	8361	7073	7230
2.PRİMLER (Milyar Euro)	7073	3323	7000	4120	7300	4388	9000	3970	9200	3931
3.TOPLAM POLİÇE SAYISI (Euro)	1867	841	1852	1010	1921	1065	2024	1004		
4.TOPLAM YATIRIM	40058	7354	38047	8597	44575	9626	55308	10660	63840	15960
5.FAİZ&REA. SONRASI PRİM		17.7 %		25.53 %		17 %	3338		3417	
6.TOPLAM PRİM/GSYİH (%)	6.2	2.8	5.7	3.1	5.7	3.1	5.3	2.7	6.2	2.5
7.GSYİH BUY. – SEKTÖRDEKİ BÜY.	GSYİH 11.6 % 21.6 %	15 %	GSYİH 8.7 %		% -0.1		% 4.1	% 1.7	% 6.2	% 1.8
8.SİGORTA ŞİRKETİ SAYISI	22	19	21	22		20	220		220	
9.TOPLAM HARCAMALAR	4139	2624	3731	2870	3683	2669	4370	2431		
10.PRİM GELİRİ	7167	3229	7253	3954	7644	4239	7930	4000	9730	13370
12.KAR				217		397.4		673		

Kaynak: 1. www.oecd.org (11.11.2006) 2. www.cea.org (09.10.2006)

1.ÇALIŞAN SA YISI (ÜCRETLİ ÇALIŞANLAR+BROKERLAR+FİNANSA L ARACILAR+ACENTELER)

2.PRİMLER: a.HA YAT (TOPLAM) b.HA YAT DIŞI (SA ĞLIK MOTORLU ARA ÇLAR YANGIN SORUMLULUK YASAL YARDIM NAKLİYAT, Dİ ĞER (SEYAHAT, KREDİ SİGORTALAMA)

3.TOPLAM POLİÇE SA YISI: a.HA YAT b.HA YA T DIŞI (BİREYSEL POLİÇE SA YISI VE HANE HA LKI BAŞINA ORTALAMA PRİMLER)

4.TOPLAM YA TIRIMLAR (SEKTÖRDEKİ) + YA TIRIMLAR/MİLLİ GELİR

5.FAİZ VE REASÜNANS SONRASI KAZANILMIŞ PRİMLERİN YÜZDESİ

6.TOPLAM PRİM/GSYİH

7.GSYİH'DAKİ BÜYÜME % İLE SEKTÖRDEKİ 5 BÜYÜME

8.SİGORTA ŞİRKETİ SAYISI

9.TOPLAM HARCAMALAR

10.PRİM GELİRİ

11.UNDERWRITING PROFIT (SİGORTA VE REASÜRANS İŞİNDEN ELDE EDİLEN KAR)

Tablo 5. 2001 – 2005 YILLARI ARASINDA İNGİLTERE SİGORTA VERİLERİ

YIL	2001		2002		2003		2004		2005	
	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI	HAYAT	HAYAT DIŞI
1) SİGORTACI SAYISI										
2) ÇALIŞAN SAYISI	228300						208100		207000	
3) PRİMLER	167,771 Euro Million	61,848 Euro Million	164.676 Euro Million	68,656 Euro Million	143.514 Euro Million	70.371 Euro Million	151,634 Euro Million	68,211 Euro Million	150,629 Euro Million	70,247 Euro Million
4) TOPLAM POLİÇE SAYISI	229,619 Euro Million		233,332 Euro Million		213.885 Euro Million		219,845 Euro Million		220,876 Euro Million	
5) TOPLAM YATIRIM	1.502.463 Euro Million	118.227 Euro Million					1.372.583 Euro Million	115.103 Euro Million	1.484.352 Euro Million	124.305 Euro Million
6) FAİZ VE REASURANS SONRASI PRİMLER%	1.620.690 Euro Million						1.487.686 Euro Million		1.608.657 Euro Million	
7) TOPLAM PRİM / GSYİH	0,105	0,038	0,099	0,041	0,091	0,044	0,087	0,039	0,085	0,039
8) SİGORTA YOĞUNLUĞU	3.595 Euro	941 Euro								
9) GSYİH BÜYÜME VE SEKTÖRDEKİ BÜYÜME	4.537 Euro									
10) SİGORTA ŞİRKETİ SAYISI	0,025 ve (-)0,094		0,038 ve 0,016		(-)0,042 ve (-)0,083		0,086 ve 0,027		0,024 ve 0,004	
11) TOPLAM HARCAMALAR	815						297 870		1170	
12) KAR	%39.1		%18.7							

Performansa Göre Ücretlendirmeye Doktorların Genel Bakış Açılıarı: Bir Alan Araştırması

Doç. Dr. İsmail BAKAN¹, Dr. Burcu ERŞAHAN², Öğr. Gör. A. Melih EĞİTİMİŞ³

¹Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İ.İ.B.F.

³Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İ.İ.B.F.

ÖZET: Modern ücretleme sistemlerinden olan performansa göre ücret sistemleri, normal çalışma performansının üzerindeki çalışmaları değerlendirerek, parasal olarak ödüllendiren ve bu yolla işletme verimliliğini ve iş tatminini arttırmayı hedefleyen sistemlerdir. Genellikle performans yönetim sisteminin bir parçası olan performansa göre ücretlendirmede, ikramiyeler ve ücret seviyeleri, çalışan performansının daha önce konulmuş olan hedeflere göre değerlendirilmesiyle belirlenir. Sistemde işle ilgili temel hedefler belirlenerek, standartların üzerinde gerçekleştirilen performanslarda ücreti farklılaştırmak, performansa göre ücretlendirmenin mantığını oluşturur.

Bu araştırmada, Kahramanmaraş Devlet Hastanesi, Kadın Doğum ve Çocuk Hastanesi'nde çalışan hekimlerden elde edilen verilerle, performans değerlendirmesi ve performansa göre ücret uygulamalarıyla ilgili genel bir durum tespiti yapmak amaçlanmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anketle toplanan sayısal verilerin çözümlenmesinde yüzde analizi ve ANOVA analizi kullanılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Performans, Performans Değerleme, Performans Yönetimi, Performansa Göre Ücretlendirme, Performansa Göre Ücretlendirmeye Genel Bakış

Over view of Performance Related Pay by Doctor : An Empirical Study

ABSTRACT: Performance related pay systems are amongst the modern payment systems which reward the performance of the above the normal working performance by relating performance to the pay level and then increase the organizations' productivity and employees' job satisfaction. Generally, in performance related pay system that is a part of performance management system, bonus and pay levels are determined by evaluating the employees' performance according to goals determined before. The logic of performance related pay is to make differences in pay levels in the direction of the performance depends on the work related goals.

This study was conducted to determine the current situation of the performance appraisal system and performance related pay for the medical doctors in the State Hospital and Children and Women's Hospital of the city of Kahramanmaraş. The questionnaire was used as the data collection method. Frequency analysis and ANOVA analysis were used in analyzing the research data collected by the questionnaires.

Key Words: Performance, Performance Appraisal, Performance Management, Performance Related Pay, General View To Performance Related Pay

GİRİŞ

Performansa göre ücretlendirme sistemi hizmet arzının verimliliğini artıran bir teşvik aracı olarak uygulanmaktadır (Demir, 2006). Çalışanlar performanslarına dayalı olarak ücretlendirilerek, verimlilikleri artırılmaya çalışılır. Özellikle günümüz bilgi toplumunda rekabet etmenin en temel unsurları olarak ortaya çıkan kalite, hız, inovasyon, çalışan memnuniyeti ve müşteri memnuniyeti gibi hususlarda örgütlerin başarı elde edebilmeleri için çalışanlarının yalnızca bedensel çabalarından değil, aynı zamanda zihinsel (yaratıcılık, yenilikçilik) çabalarından da en yüksek düzeyde faydalanmanın yollarını bulmaları gerekmektedir.

Çalışanların sahip oldukları; bedensel ve zihinsel yetenekler, ücret düzeylerinin belirlenmesinde etkili olan araçlar arasında yer almaktadır. Çünkü çalışanların yetenekleri, işlerindeki başarılarını da belirleyen önemli bir faktördür (Erdoğan, 1999: 255). Ancak, bütün çalışanların işyerinde aynı düzeyde başarı gösterdiklerini ifade etmek mümkün değildir. Teorik olarak bir işgörenin işinde elde ettiği başarı,

diğer bir işgörene göre farklılıklar gösterir. Bu durum adil bir ücret yönetimi aracılığıyla değerlendirilmeli ve işgörene işteki başarısına göre ücret ödenmelidir. Başarı temeline göre kurulan bir ödeme politikası, esnek bir yapı kazanır ve işgörenlerin yetenekleri ile ücretleri arasında doğru ilişkilerin kurulmasına olanak sağlar. İşgören ve işletme açısından özellik taşıyan performans değerlemesi; ücretin otomatik olarak artması yerine işgörenlerin bireysel başarılarının ölçülerek buna göre ücret artışlarının gerçekleştirilmesini savunur (Oruç, 2002: 31).

Kamu kurumlarında performansa göre ücretleme kavramı uzun yıllardır tartışılan bir konu olmasına rağmen 2005 yılında yapılan çalışmalarla yasal düzenlemeye kavuşmuş, ancak kamuda şimdiye kadar çok da dikkate alınmayan bir düzenleme olarak dikkati çekmiştir. Söz konusu kanunun 46'ncı Maddesi'nde belirtilen "Kamu kurumlarında ücretlendirmenin performansa dayalı olarak belirlenmesi ilkesi" ve "Performans ölçme - değerlendirme zorunluluğu"na işlerlik kazandırılabilmesi için etkin bir mekanizmanın kurulmasına ihtiyaç duyulacaktır. Bu araştırma kamu

kurumlarında yapılan performansa göre ücretleme sisteminden yararlanan doktorların sisteme bakış açılarını değerlendirmeyi amaçlamıştır. Araştırma bulgularının kamu kurumlarında uygulanmakta olan performans değerlendirme çalışmalarının uygulamadaki artıları ve eksikliklerinin fark edilmesine yardımcı olacağı umulmaktadır.

PERFORMANSA GÖRE ÜCRETLENDİRME

Performansa göre ücretlendirme (PGÜ) konusunun daha iyi anlaşılabilmesi için PGÜ sistemlerine kavramsal ve kuramsal açıdan değinmek faydalı olacaktır.

Performansa Göre Ücretlendirmenin Önemi, Tanımı ve Türleri

Performansa göre ücretlendirme sistemi çalışanlara, işin değeri yerine, çalışanların yarattığı değerlere (performans düzeylerine) göre ücret ödemeye dayanan (Bilgin, 2008) bir sistemdir. En genel tanımı ile performansa göre ücret sistemleri (performance-based pay systems), ücret ile performans arasında ilişki kuran ücret sistemlerini içerir. Performans değerlemesinin sonuçlarından ücret-maaş yönetiminde yararlanılması, performans yönetimi sisteminin en kritik ve en önemli konusunu oluşturur (Uyargil, 1994: 125).

İşletmeleri performansa göre ücretlemeye yönelten temel nedenler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Sabuncuoğlu, 2000: 219);

- İşletmede stratejik iş hedefine ulaşmak,
- İşletmeye esneklik sağlamak ve insan gücü maliyetlerini düşürmek,
- Verimlilik, kalite, karlılık gibi alanlarda işletmenin daha yüksek bir performans düzeyine yönelmesini sağlamak,
- Performans düzeyini iyileştirerek çalışanların kazanımlarını genişletebilme yeteneğine sahip olmak,
- İş gücü maliyetlerini arttırmadan yüksek performansa sahip çalışanları ödüllendirmek,
- Yetenekli personel için cazip firma olabilmek.

Performansa göre ücret uygulamalarının birçok türü bulunmaktadır. Verilen teşvik, nakit para ödemelerinden şirket hissesi devrine kadar birçok şekil alabilir. Ayrıca ödüller arasındaki süre de birkaç ay ile birkaç yıl arasında değişebilir (www.pdrforum.net). Bu nedenle, performansa göre ücret uygulamalarına ilişkin çok çeşitli sınıflandırma yapmak mümkündür. Performans ölçümünde temel alınan organizasyonel birim açısından; bireysel performansa göre ücret, grup performanslarına göre ücret ve örgüt performansına göre ücret sınıflandırmaları yapılmaktadır (Göksu, 2003: 47).

Performansın ücretle ilişkilendirilmesinde genel olarak iki yol mevcuttur. Bunlar özendirici ücret sistemleri ve liyakate dayalı ücret sistemleridir. Özendirici ücret sistemleri performansı, direkt olarak bireyin, grubun veya organizasyonun çıktılarına göre ölçer. Özendirici ücret, bireyin toplam ücretinin

önemli bir kısmını kapsamaktadır. Örneğin satış elemanlarına küçük bir baz ücret temin edilir. Ücretinin önemli bir kısmını komisyonlardan elde edebilir. Aksine, liyakate dayalı ücret sistemleri, performansı dolaylı yollarla ölçer. Liyakate dayalı ücret, bireyin toplam ücretinin küçük bir kısmına etki eder (Schuler, 2002: 408).

Performansa Göre Ücretlendirme Sisteminde Kullanılan Teşvik Araçları

Performansa göre ücret sistemlerinde kullanılan teşvik edici unsurlar sadece para üzerine kurulu değildir. Gerek çalışanları gelecekte daha yüksek performans göstermek için motive etmek, gerekse geçmişteki performansları için ödüllendirmek amacıyla maddi (nakit para ödemesi, hisse senedi devri gibi) ve maddi olmayan (iş tatmini gibi) çeşitli araçlar bir arada kullanılmaktadır. Bu araçların parasal olmayan araçlar, dolaylı parasal araçlar ve doğrudan parasal araçlar şeklinde gruplandırılması mümkündür. Parasal olmayan araçların başında çalışanın yaptığı iş gelir. Çalışanın, örneğin, yaptığı işle gurur duyması, işinin anlamlı bir iş olduğunu fark etmesi, başarma duygusu ya da bir ekibin parçası olmasının mutluluğunu hissetmesi vb. nedenlerle işinden duyduğu tatmin, parasal olmayan bir ödüllendirmedir. Bu nedenle, genellikle parasal olmayan ödüllendirmelerin etki kaynağı içseldir. Dolaylı parasal araçlar işgöre doğrudan para olarak ödenmeyen fakat onun çeşitli ihtiyaçlarını karşılayan araçlardır (Benligiray, 1999: 38). Örneğin, kira yardımında bulunmak, çalışanın çocuklarının eğitim masraflarını üstlenmek gibi. Doğrudan parasal araçlar ise çalışanın maaş-ücretine bir şekilde yapılan ilaveler olarak ortaya çıkar.

Performansa göre ücret sisteminde kullanılan parasal araçlar şunlardır (Benligiray, 1999: 38-39):

- Prim: Çalışanın bireysel olarak ya da grup içinde yapmış olduğu işi ödüllendirmek için ödenen ek ücrettir.
- İkramiye: Asıl ücrete ek olarak bazı nedenlerle (yılbaşı, bayram, başarı vb.) verilen ücrettir.
- Komisyon: Çalışana, işverenin yararına sağladığı çıkarların değeri üzerinden yüzde miktarıyla ödenen karşılıktır.
- Kardan Pay Verme: Hizmet sözleşmesiyle çalışanların, organizasyonun belirli bir dönemde elde edeceği kara belirli oranlarda katılmalarıdır.
- Hisse Sahipliği: Nakit kar payı yerine organizasyonun hisseleriyle çalışanların ödüllendirilmesidir.

Performansa Göre Ücretlendirme Sisteminde Genel Bakış

“Tembelle çalışkanı ayırmak” sorununu çözmek için, işe göre ücret vermek yetersiz olduğundan dolayı bunun yerine “personelin verimliliğine göre” yani performansa göre ücret ilkesinin uygulanması daha faydalı görülmektedir (Güler, 2005: 22). İşletmelerde performansı düşük olan personelin işletmeye katkıları

istenilen düzeyde olamayacağından, böyle bir personel ile çalışmak yönetim açısından avantajlı olmayacaktır. Bu durum, işgücü devrine yol açabilmektedir. Bunun da, işletmeler için maliyeti arttırıcı bir faktör olacağı açıktır. İşletmelerde bir değerlendirme sisteminin varlığı, çalışanların gelişme gerektiren potansiyellerini, performansa göre ücretlendirme ile değer tespitini kapsamaktadır (Akin, 2002: 100).

Etkili bir performansa göre ücretlendirme sisteminin kurulabilmesi; her şeyden önce çalışanların tutum ve düşünceleri üzerine kapsamlı bir araştırma yapılmasına, ortaya çıkabilecek sorun ve soruları giderebilmek için bir danışma süreci geliştirilmesine bağlıdır. Ayrıca sistemde çalışanları değerlendirecek olan kişilerin eğitimden geçirilmesi adil bir sistemin kurulmasında etkili olacaktır. Performansa dayalı ücret sisteminin oluşturulma aşamasında, sendikalarla işbirliğine gidilmeli ve işle ilgili hedefler performans kriterlerine dönüştürülmelidir (www.insankaynaklari.com). Performansa göre ücretlendirme sisteminin başarıyla uygulanabilmesi için bazı "kriterlerin" uygulanması gerekli olup bu kriterler şöyle sıralanabilir (Kestane, 2008; Kavuzlu, 2007: 97-98; Afyonkale, 1992: 82; DPT, 2000: 42):

- Objektif olmalıdır,
- Performansı doğru bir şekilde ölçülecek bir değerlendirme sistemi ile birlikte işlemlidir,
- Kontrol edilebilir olan ile ilgili olmalı, çalışanların kontrolü dışında olan olayları hesaba katmamalıdır,
- Yönetim organizasyonunun nasıl işleyeceği ve performansın nasıl ölçümleneceği ve ödüllendirilebileceği konusuna açıklık getirilmelidir,
- İyi performans kriterleri konusunda (hizmet sunulmasını geliştiren davranışlar veya ölçülebilir çıktılar) açıklık getirmelidir,
- Üst yönetimin performans geliştirme kültürüne inanması ve bunun için gerekli olan sistemlerin ve yöntemlerin kurulması ve işlerlik kazanmasına destek verilmelidir,
- Performans yönetimi işlevlerinin yalnızca değerlendirme ve ödemededen ibaret olmayıp performans planlaması, sürekli yönetim ve performans geliştirme konularına da eğilmelidir,
- Bütün "kabul edilebilir" ve "yeterli" iş yapan çalışanların hedeflere ulaşmada yaptıkları katkının, yarattıkları katma değer için takdir edildiği ve ödüllendirildiği kanısına ulaşabilmelerini sağlayacak nitelikte değerlendirme araçları geliştirilmelidir,
- Düşük performansla mücadele etmek için hangi olumlu girişimlerde bulunulacağı, ne gibi kazanımlar elde edileceği, hangi süreçlerin işletileceği konularında açık ve etkili iletişimin sağlanması, çalışma hayatının kalitesinin iyileştirilmesine yönelik çalışmalar yapılmalıdır,
- Koşulların değişmesine ve daha etkin yaklaşımların kullanım olanaklarının ortaya çıkmasına bağlı olarak, sistemleri ve süreçleri değerlendirmek ve yorumlamak için istek yaratılmalıdır,

• Performans değerlendirme sonuçları ve ödüllendirmeler açık ve çalışanın anlayabileceği bir şekilde olmalı, yapılan hesapların bir sureti de çalışana verilmelidir.

Performansa göre ücretlendirme sisteminin başarısı için iyi bir performans sisteminin oluşturulması zorunludur. Böyle bir sistemin kurgulanabilmesi için gerekli olan temel şartlar; işletmenin büyüklüğüne ve yapısına, yöneticilerin bilgi ve yetenek seviyesine uygun bir performans değerlendirme yöntemi seçilmesi, mümkün olduğunca hatalardan arındırılmış bir değerlendirme süreci yaşanması ve çalışanların performans sistemine inanması ve güvenmesidir. Ayrıca, performans sistemi ve buna bağlı olan ödüllendirme sisteminin başarılı olması için, kültürel ve sosyal özellikler de göz önüne alınmalıdır (Türkoğlu, 2000: 63).

Bireysel performansa göre ücret sistemlerinde çalışanların tam katılımının sağlanması, organizasyona ve performans yönetim sistemine duyulan güveni arttırmaktadır. Sistem içinde uygun bir itiraz mekanizmasının oluşturulması ve isteyen herkesin buna başvurabilmesi ise sistemi daha etkinleştirmekte ve kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, sistemin nasıl uygulandığının açık bir şekilde tanımlanması ve sonuçlarını ortaya koyan istatistiklerin herkesin erişebileceği biçimde hazırlanması, sistemin adil ve tutarlı olmasını sağlamak ve ayrımcılığı önlemek açısından önemlidir (Aytek, 1974: 118).

İşletmelerde performansa göre ücretlendirme sistemine geçmeden önce kurulacak sistemin, çalışanlar tarafından benimsenmesi sağlanmalıdır (Artan, 1989: 145). Performansa göre ücretlendirme sistemi; ücret zammı yoluyla ödüllendirme işlevi de gördüğünden, çalışma yaşamındaki değişimlere uyumlu esnek bir yapılandırmaya sahip olmalıdır (Canman, 1993: 74). Aksi takdirde hem davranışsal hem de hukuksal bazı istenilmeyen sonuçlar ortaya çıkabilir. Örneğin, performansa göre ücretlendirme sisteminin tanımında yer alan, objektiflik, ölçülebilir ve ölçer olma, performansı doğru şekilde ölçülecek bir değerlendirme sistemi ile birlikte işleme, kolay anlaşılabilir olma, kontrol edilebilir olan ile ilgili olma gibi unsurların uygulanmaması halinde, hukuk boyutunda sorunlarla karşılaşılacak ve işverenin ücret artışı yaparken eşit işlem borcuna uygun hareket etmediği sonucuna varılabilecektir (Akin, 2008).

Performans yönetimi için kurulan değerlendirme sisteminin istenilen düzeyde ve doğru işletilememesi durumunda, şirketin uğrayabileceği iç huzursuzluk, motivasyon düşüklüğü ve eleman kaybı gibi ciddi zararlar önceden tahminle önlenmeye çalışılmalıdır. Sistem tasarımı, muhtemel olumsuzlukları bertaraf edici olarak yapılmalıdır (Özkan, 2008).

Çalışanla amiri bir masaya oturarak, o yılki çalışmaları, çalışanın performansını ve bir sonraki dönemin hedeflerini etüt etmelidirler. Ayrıca, performans değerlendirme işlevi sonucunda, çalışanın

performansı mutlaka kendisine bildirilmelidir (Işık, 2008). Performans sonuçlarının personele bildirilmemesi, olumsuz sonuçlara yol açar. Böyle bir durumda personel kurumun kendisine değer vermediğini düşünür. Bunun sonucu olarak da performansını ve çalışma motivasyonunu düşürür. Bu davranış, çalışanın kurumu kendisine göre cezalandırması ve kendisine gösterilen muameleye bilinçaltından gelen bir yanıtıdır (Yıldırım, 1993: 42). Aksi durumda, yani çalışanlara performans sonuçları ile ilgili tatmin edici düzeyde geri bildirim yapılırsa, bireyler kendilerine değer verildiğini düşünürler. Bireyler kendilerine değer verildiğini düşündükçe, başkalarına değer verir, görüşlerinin saygı ve dikkatle karşılanacağına giderek daha fazla güven duyar, yenileşme ve gelişme kabiliyetlerini daha fazla kullanmaya başlarlar (Kurt, 2006: 73).

PERFORMANSA GÖRE ÜCRETLEMeye GENEL BAKIŞ ARAŞTIRMASININ AMACI KAPSAMI VE YÖNTEMİ

Bu araştırmanın amacı, çalışanların Performansa Göre Ücretleme (PGÜ) konusuna bakış açılarının tespit edilmesidir. Literatürde, Performansa Göre Ücretleme sistemlerinin olumlu sonuçlar yaratacağı savunulurken, acaba ücretlerinin bir bölümü performanslarına göre belirlenen çalışanlar bu konuda ne düşünüyorlar? Araştırmada bu sorunun yanıtı bulunmaya çalışılmaktadır. Performansa göre ücretlemenin en etkin kullanıldığı sektörlerden birisi sağlık sektörü olduğu için araştırma verilerinin bu sektörde toplanması uygun bulunmuştur. Dolayısıyla, araştırma verileri Kahramanmaraş Devlet Hastanesi ve Kadın Doğum ve Çocuk Hastanesi'nde çalışan doktorlara uygulanan anket yöntemiyle elde edilmiştir. 138 doktorun tamamına anket gönderilmiş olup bunlardan 114 adedi araştırmada kullanılmıştır.

Hazırlanan anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorulara, ikinci bölümde ise PGÜ sistemine ilişkin önermelere yer verilmiştir. İkinci bölümdeki sorular 5'li likert tipinde hazırlanmıştır. Önermelere verilen yanıtların frekans dağılımları hesaplandıktan sonra, doktorların;

- PGÜ sisteminden memnuniyet durumları,
- PGÜ sisteminin çalışanların performans ve motivasyonunu etkilemesine bakış açıları,
- PGÜ sistemini ne düzeyde güvenilir buldukları ve
- Nihayet katılımcıların iş yükleri esas alınarak oluşturulan grupların, PGÜ sistemine ilişkin ankette yer alan önermeler konusundaki düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını analiz edebilmek için aşağıdaki araştırma hipotezleri kurgulanmıştır:

H1: Doktorların PGÜ sisteminden memnuniyet düzeyleri ile PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H2: PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonlarını etkileme düzeyleri ile doktorların PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H3: Doktorlardan iş yükü düzeyleri ile PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır.

H4: Doktorların PGÜ sistemini ne düzeyde güvenilir buldukları ile PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır.

Araştırma hipotezlerinin testi için ANOVA testi kullanılmıştır.

Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

PGÜ sistemine yönelik anket çalışmasına katılan, Kahramanmaraş Devlet Hastanesi ve Kadın Doğum ve Çocuk Hastanesi doktorlarının demografik özelliklerine ilişkin veriler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1 Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

Genel Bilgiler	Sayı	%	Genel Bilgiler	Sayı	%
Çalışılan Kurum			Yaş		
Devlet Hastanesi	91	79,8	25-34 arası	27	23,9
Kadın Doğum ve Çocuk Hastanesi	23	20,2	35-44 arası	52	46,0
			45-54 arası	25	22,1
			55 ve üstü	9	8,0
Cinsiyet			Medeni durum		
Kadın	8	7,1	Evli	108	95,6
Erkek	105	92,9	Bekar	5	4,4
Kurumda çalışma süreleri			Bu hastanede çalışma süresi		
1-5 yıl arası	16	14,2	1 yıldan az	27	24,1
6-10 yıl arası	24	21,2	1-5 yıl arası	36	32,1
11-15 yıl arası	35	31,0	6-10 yıl arası	18	16,1
16-20 yıl arası	9	8,0	11 yıldan fazla	31	27,7
21-25 yıl arası	12	10,6			
26-30 yıl arası	11	9,7			
31- ve üstü	6	5,3			

Ankete katılan doktorların cinsiyet dağılımları incelendiğinde, %7,1'inin kadın, %92,9'unun ise erkek doktorlardan oluştuğu görülmektedir. Doktorların %95,6'sı evliyken, %4,4'ü bekaıdır.

Ankete katılanların yaş grupları incelendiğinde, %23,9'unun 25-34, %46,0'ının 35-44, %22,1'inin 45-54 ve %8,0'ının 55 ve üstü yaşlarda oldukları görülmektedir. Katılımcıların meslek yaşantılarına ilişkin bulgular ele alındığında, %14,2'sinin 1-5 yıl, %21,2'sinin 6-10 yıl, %31,0'ının 11-15 yıl, %8,0'ının 16-20 yıl, %10,6'sının 21-25 yıl, %9,7'sinin 26-30 yıl ve %5,3'ünün ise 31 yıldan fazla bir süredir bu mesleği icra ettikleri görülmüştür. Bununla birlikte halen görev yaptıkları hastanede ise çalışma süreleri daha düşük oranlar göstermektedir. Doktorların %56,2'si 5 yıldan az, %16,1'i 6-10 yıl arasında ve %27,7'si ise 11 yıldan fazla bir süredir şu anda görev yaptıkları hastanede çalışmakta olduklarını beyan etmişlerdir. Ankete katılan doktorların %79,8'i Devlet Hastanesinde görev yaparken, %20,2'si ise Kadın Doğum ve Çocuk hastanesinde görev yapmaktadır.

PGÜ SİSTEMİNDEN MEMNUNİYET DÜZEYİ İLE PGÜ SİSTEMİNE İLİŞKİN ÖNERMELERE VERİLEN YANITLAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

Katılımcılardan PGÜ sisteminden memnuniyet düzeylerini ölçmeye yönelik kendilerine sunulan önermeyi, 1=Tamamen Memnun, 2=Memnun, 3=Az Memnun, 4=Memnun Değil ve 5=Tamamen Memnun Değil seçeneklerinden kendilerine uygun olanı işaretleyerek değerlendirmeleri istenmiştir. Yapılan incelemeler sonucunda "Tamamen Memnun" seçeneğini işaretleyenlerin sadece 3 kişi olması ve dolayısıyla grup oluşturamayacağından bu seçeneği işaretleyenler de "Memnun" seçeneğini işaretleyenlere dahil edilmiştir. Diğer seçeneklerde ise grup büyüklükleri yeterli görülmüştür. Oluşturulan gruplar ve yüzdeleri Tablo 2'de sunulmuştur. PGÜ sisteminden "memnun ve tamamen memnun" olanlar birleştirildikten sonra %29,2'lik bir büyüklüğe ulaşırken, "az memnun" olanlar %36,3 ile en büyük grubu oluşturmaktadır. Sistemden "tamamen memnun" olmayanlar ise %14,2'lik bir oranla en küçük grubu oluşturmaktadır.

Tablo 2 PGÜ Sisteminden Duyulan Memnuniyet Düzeyleri

	Katılım	Yüzde (%)	Gruplar
Tamamen Memnun	3	2,7	1. Grup
Memnun	30	26,5	
Az memnun	41	36,3	2. Grup
Memnun Değil	23	20,4	3. Grup
Tamamen Memnun Değil	16	14,2	4. Grup
Toplam	113	100,0	

Katılımcıların PGÜ sistemi hakkındaki görüşlerini öğrenebilmek amacıyla ankette çeşitli önermeler sunulmuş (Tablo 3) ve her bir önermeyi kendilerine verilen 5'li skala (1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Tarafsızım, 4=Katılıyorum ve 5=Kesinlikle Katılıyorum) üzerinden değerlendirmeleri istenilmiştir. Bu önermelere ilişkin aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 3'de sunulmuştur. PGÜ sisteminden duyulan memnuniyet düzeylerine göre oluşturulan grupların (Tablo 2), PGÜ'ye ilişkin önermelere verdikleri yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı ANOVA testi uygulanarak incelenmiş ve sonuçlar Tablo3'de sunulmuştur.

Tablo 3'deki önermelere verilen cevaplar incelendiğinde aritmetik ortalamaların çoğunluğunun 4 ve üzerinde olduğu görülmektedir. En yüksek düzeyde "Katılıyorum" seçeneğinin işaretlendiği önerme "PGÜ'de tüm çalışanlar örgütün amaçlarına ulaşması için yapmaları gereken ve yaptıkları katkıyı görebilmelidirler" ($\bar{x}=4,28$) olurken bunu "PGÜ sisteminde puanlama kriterlerinin bazı branşlarda sorunlar oluşturduğunu kabul edip gerekli değişiklikler yapılmalıdır" ($\bar{x}=4,26$) ve "Performans sistemine neden ihtiyaç olduğu açık ve net olarak tanımlanmalıdır -Performans sistemi ile başarmak istenilen nedir?- sorusu yanıtlanmalıdır" ($\bar{x}=4,24$) önermeleri takip etmektedir. En düşük aritmetik ortalamaya sahip üç önerme sırasıyla, "Bir hekim olarak performans puanlarının hesaplanmasını kendim kontrol etme ihtiyacı duymamaktayım" ($\bar{x}=2,65$), "PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım" ($\bar{x}=2,67$) ve "Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı büyük zorluklar yaşamaktayım" ($\bar{x}=3,00$) önermeleridir.

Ankete katılan doktorların "PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım" önermesine verdikleri yanıtlarla PGÜ sisteminden duyulan memnuniyet düzeyleri arasında $p<0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Grupların çoğunluğu bu önermeye tarafsız oldukları yönünde görüş bildirirken, PGÜ'den memnun olan grup bu önermeye diğerlerine göre daha fazla katılmaktadır. Bu grubu, PGÜ sisteminden memnun olmayanlar, az memnun ve tamamen memnun olmayanlar izlemektedir.

Tablo 3 PGÜ Sisteminden Memnuniyet Düzeyi İle Önermelere Verilen Yanıtlar Arasındaki İlişki

Önermeler	PGÜ Sisteminden					F	Sig.
	1*	2	3	4	T		
	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S		
PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenektan birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım.	32 3,28** 1,30	38 2,55 1,37	23 2,61 1,27	16 1,81 1,11	109 2,67 1,36	4,845	0,003
Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı büyük zorluklar yaşamaktayım.	33 2,42 0,93	39 3,25 1,20	23 3,17 1,15	16 3,37 1,14	111 3,00 1,16	4,424	0,006
Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı puanımın nasıl hesaplandığını bilmemekteyim.	32 2,65 1,26	38 3,28 1,37	23 3,56 1,12	15 3,66 1,34	108 3,21 1,32	3,241	0,025
Bir hekim olarak performans puanlarımın hesaplanmasını kendim kontrol etme ihtiyacı duymamaktayım.	33 3,03 1,13	39 2,69 1,23	23 2,69 1,36	16 1,75 0,93	111 2,65 1,24	4,156	0,008
PGÜ sisteminde puanlama kriterlerinin bazı branşlarda sorunlar oluşturduğunu kabul edip gerekli değişiklikler yapılmalıdır.	33 4,12 0,78	38 4,34 0,66	23 4,04 1,14	16 4,68 0,47	110 4,26 0,82	2,525	0,062
PGÜ mevcut şeklinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır.	33 3,48 0,97	38 3,84 0,91	23 3,95 1,02	16 4,25 0,77	110 3,81 0,95	2,695	0,050
PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin, düşük olmasına dikkat edilmelidir.	32 3,78 0,90	38 4,18 0,80	21 4,23 0,70	16 4,25 0,68	107 4,08 0,81	2,213	0,049
Performans sistemine neden ihtiyaç olduğu açık ve net olarak tanımlanmalıdır. “Performans sistemi ile başarılmak istenilen nedir?” sorusu yanıtlanmalıdır.	33 4,00 0,66	38 4,36 0,78	23 4,17 0,83	16 4,56 0,51	110 4,24 0,74	2,702	0,049
PGÜ’de tüm çalışanlar örgütün amaçlarına ulaşması için yapmaları gereken ve yaptıkları katkıyı görebilmelidirler.	33 4,15 0,61	39 4,41 0,54	23 4,08 0,73	15 4,53 0,51	110 4,28 0,62	2,725	0,048

* Gruplar: 1. Grup (Memnun), 2. Grup (Az Memnun),
3. Grup (Memnun Değil), 4. Grup (Tamamen Memnun Değil)

**Önerme Skalası: 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Tarafsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum

Bir diğer bulgu da, Tablo 3’den de görüleceği gibi, “Bir hekim olarak performans puanlarımın hesaplanmasını kendim kontrol etme ihtiyacı duymamaktayım” önermesine verilen cevaplarda ortaya çıkmaktadır. Bu önermeye grupların büyük çoğunluğu katılmadıklarını belirtmiş ve gruplar arasında ise $p < 0,05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Tüm gruplar performans puanlaması hesaplarını kontrol etmek istemektedirler. Bununla birlikte PGÜ’den memnun olmayan grup bu önermeye diğerlerine oranla daha fazla katılmadığını beyan etmiştir. Bu grubu sırasıyla PGÜ’den memnun olmayanlarla az memnunlar izlerken, son sırayı memnun olan grup almaktadır.

PGÜ Sisteminden memnuniyet düzeylerine göre oluşturulan grupların, ankette yer alan diğer PGÜ önermelerine verdikleri yanıtlar arasında $p < 0,05$ düzeyinde anlamlı farklılıklar bulunan önermeler aşağıda sıralanmıştır:

Aşağıdaki önermelerde PGÜ sisteminden memnuniyet düzeyi azaldıkça önermeye katılım düzeyi artmaktadır.

- Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı büyük zorluklar yaşamaktayım.

- Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı puanımın nasıl hesaplandığını bilmemekteyim.

- PGÜ mevcut şeklinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır.

- PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin düşük olmasına dikkat edilmelidir.

Aşağıdaki önermelere verilen cevapların tamamı “katılıyorum” ve üzerinde gerçekleşmiştir. PGÜ sisteminden tamamen memnun olmayanlar bu önermelere diğerlerine oranla daha fazla katıldıklarını belirtmişlerdir.

• Performans sistemine neden ihtiyaç olduğu açık ve net olarak tanımlanmalıdır. “Performans sistemi ile başarmak istenilen nedir?” sorusu yanıtlanmalıdır.

• PGÜ’de tüm çalışanlar örgütün amaçlarına ulaşması için yapmaları gereken ve yaptıkları katkıyı görebilmelidirler.

Önermeler içerisinde $p < .10$ düzeyinde farklılık tespit edilenler ise:

• PGÜ sisteminde puanlama kriterlerinin bazı branşlarda sorunlar oluşturduğunu kabul edip gerekli değişiklikler yapılmalıdır.

Dolayısıyla, Tablo 3’deki önermelere doktorların PGÜ sisteminden memnuniyet düzeylerine göre oluşturulan grupların verdikleri yanıtlar arasında $p < .01-.10$ aralığında anlamlı farklılıklar olduğu bulgusuna ulaşıldığından araştırmanın birinci hipotezi (H1: *Doktorların PGÜ sisteminden memnuniyet düzeyleri ile PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır*) kabul edilmiştir.

PGÜ Sisteminin Hekimlerin Performans ve Motivasyonlarını Etkileme Düzeyi İle Önermelere Verilen Yanıtlar Arasındaki İlişki

PGÜ sisteminin uygulama sebeplerinden birisi çalışanların (bu çalışmada doktorların) performans ve motivasyonlarını olumlu yönde etkilemesidir. Hastanelerde uygulanmakta olan PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonlarını ne ölçüde etkilediğini ortaya çıkarabilmek için ankette katılımcılara bir önerme sunulmuş olup bu önermeyi 1= Olumlu Etkilemekte, 2= Olumsuz Etkilemekte ve 3= Bir değişiklik Oluşturmamakta seçeneklerinden kendilerine uygun olanını işaretleyerek değerlendirmeleri istenilmiştir. Araştırma verilerinin analizi sonucunda bu soruya yanıt verenlerin analiz yapılabilecek büyüklükte 3 grup oluşturduğu görülmüştür. PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonlarını olumlu etkilediğini düşünenlerin oranı % 52,7 olurken, olumsuz etkilediğini düşünenlerin oranı ise %21,8 olmuştur. Bunun yanında sistemin herhangi bir performans ve motivasyon değişikliğine sebep olmadığını düşünenlerin oranı da % 25,5 olmuştur.

Tablo 4. PGÜ Sisteminin Hekimlerin Performans ve Motivasyonlarını Etkileme Düzeyi

	Katılım	Yüzde (%)	Gruplar
Olumlu etkilemekte	58	52,7	1. Grup
Olumsuz etkilemekte	24	21,8	2. Grup
Bir değişiklik oluşturamamakta	28	25,5	3. Grup
Toplam	110	100,0	

PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonlarını etkilemesine ilişkin üç farklı görüş ileriye süren grupların (olumlu etkilemekte, olumsuz

etkilemekte ve bir değişiklik oluşturamamakta) PGÜ’ye ilişkin önermelere verdikleri yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı ANOVA testi uygulanarak incelenmiş ve sonuçlar Tablo 5’de sunulmuştur. Tablo 5’deki önermelere verilen cevaplar incelendiğinde, aritmetik ortalamalar içerisinde en yüksek değere sahip olan önerme “PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin, düşük olmasına dikkat edilmelidir” ($\bar{x} = 4,10$) olurken bunu “PGÜ mevcut haliyle anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi kolay ve basittir” ($\bar{x} = 3,82$) ve “PGÜ sistemine tüm yönetim düzeyleri istekli ve inancılı olarak katılmalıdır” ($\bar{x} = 3,57$) önermeleri takip etmektedir. En düşük aritmetik ortalamaya sahip önerme ise, “PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım” önermesidir ($\bar{x} = 2,65$).

Ankete katılan doktorların “PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım” önermesine verdikleri yanıtlarda, PGÜ sisteminin hekimlerin performans ve motivasyonlarını etkileme düzeyine göre oluşturulan gruplar arasında $p < .05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. PGÜ sistemi doktorların performans ve motivasyonunu “olumsuz etkilemektedir diyen grup” bu önermeye diğer gruplara oranla daha fazla katılmadıklarını belirtirken, bu grubu “bir değişiklik olmadığını belirten grup” ile “olumlu yönde etkiledi diyen grup” izlemektedir.

Bir diğer bulgu ise “Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı büyük zorluklar yaşamaktayım” önermesine verilen yanıtlarda ortaya çıkmaktadır. Bu önermeye verilen yanıtlarla, PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonuna etkisini değerlendiren gruplar arasında $p < .05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Bu görüşe, PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonunu olumlu etkilediğini ifade eden grup diğer gruplara göre daha fazla katılmadıklarını ifade etmişlerdir.

“Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı puanımın nasıl hesaplandığını bilmemekteyim” önermesinde de benzer bir sonuca ulaşılmıştır. Ankete verilen yanıtlar incelendiğinde, PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonuna etkisini değerlendiren gruplar arasında istatistiksel olarak ($p < .05$ düzeyinde) anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonunu olumsuz etkilediğini ifade eden grup bu görüşe diğerlerine oranla daha fazla katıldıklarını ifade etmişlerdir. Bu gruba, “bir değişiklik oluşturamamakta” ve “olumlu etkilemekte” diyen gruplar izlemektedir.

Tablo 5 PGÜ Sisteminin Hekimlerin Performans ve Motivasyonlarını Etkileme Düzeyi İle Önermelere Verilen Yanıtlar Arasındaki İlişki

Önermeler	PGÜ Sistemi Hekimlerin Performans ve Motivasyonunu				F	Sig.
	1*	2	3	T		
	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S		
PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım.	55 3,00** 1,36	23 2,17 1,19	28 2,35 1,28	106 2,65 1,34	4,206	0,018
Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı büyük zorluklar yaşamaktayım.	56 2,69 1,12	24 3,58 1,01	28 3,00 1,15	108 2,97 1,15	5,362	0,006
Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı puanımın nasıl hesaplandığını bilmemekteyim.	55 2,81 1,30	23 3,82 1,11	27 3,37 1,33	105 3,18 1,32	5,470	0,006
PGÜ sistemine tüm yönetim düzeyleri istekli ve inancılı olarak katılmalıdır.	56 3,80 0,94	23 3,34 1,26	27 3,29 1,06	106 3,57 1,06	2,813	0,065
PGÜ mevcut haliyle anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi kolay ve basittir.	56 3,75 0,93	24 4,20 0,97	27 3,62 0,88	107 3,82 0,94	2,791	0,066
PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin, düşük olmasına dikkat edilmelidir.	54 4,03 0,776	24 4,41 0,65	26 3,96 0,77	104 4,10 0,76	2,774	0,067
PGÜ sisteminin daha etkin olabilmesi için Döner Sermaye Komisyonu’nun yetkileri artırılmalıdır.	55 3,58 1,06	23 3,17 1,33	27 2,81 1,24	105 3,29 1,20	4,017	0,021

* Gruplar: 1. Grup (Olumlu Etkilemekte), 2. Grup (Olumsuz Etkilemekte), 3. Grup (Bir değişiklik Oluşturmamakta)

**Önerme Skalası: 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Tarafsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum

$p < .05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilen bir başka önerme ise “PGÜ sisteminin daha etkin olabilmesi için Döner Sermaye Komisyonu’nun yetkileri artırılmalıdır” önermesidir. Bu önermeye, PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonunu olumlu etkilediğini düşünen grup katıldıklarını ifade etmişlerdir. PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonuna etkisini değerlendiren grupların ankette yer alan diğer PGÜ önermelerine verdikleri yanıtlar arasında $p < .10$ düzeyinde anlamlı farklılıklar bulunan önermeler ise şunlardır:

- PGÜ sistemine tüm yönetim düzeyleri istekli ve inancılı olarak katılmalıdır. (PGÜ sisteminin motivasyonlarını olumlu yönde etkilediğini belirten doktorlar bu önermeye diğerlerine oranla daha fazla katılmaktadırlar).

- PGÜ mevcut haliyle anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi kolay ve basittir. (PGÜ sisteminin performanslarını olumsuz yönde etkilediğini belirten doktorlar bu önermeye diğer gruplara göre daha fazla katılmaktadırlar).

- PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin düşük olmasına dikkat edilmelidir. (Bu önermeye PGÜ sisteminin motivasyonu olumsuz yönde etkilediğini belirten grup diğer gruplara göre daha fazla katılmıştır).

Dolayısıyla, Tablo 5’deki önermelere PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonlarını etkileme düzeylerine göre oluşturulan grupların verdikleri yanıtlar arasında $p < .01-.10$ aralığında anlamlı farklılıklar olduğu bulgusuna ulaşıldığından araştırmamızın ikinci hipotezi (H_2 : *PGÜ sisteminin doktorların performans ve motivasyonlarını etkileme düzeyleri ile doktorların PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır*) kabul edilmiştir.

HEKİMLERİN İŞ YÜKLERİ İLE PGÜ ÖNERMELERİNE VERİLEN YANITLAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

Ankete katılan doktorlardan iş yüklerini tanımlamaları istenilmiş ve bunun için katılımcılardan “1=Mesai saatleri içinde normal bir tempoda çalışabiliyorum”, “2=İşimi mesai saatleri içinde yoğun bir tempoda ancak yetiştirebiliyorum” ve “3=İşim

genelde mesai saatleri dışına sarkıyor” seçeneklerinden kendilerine uygun olanını işaretlemeleri istenmiştir. Verilen yanıtlar Tablo 6’da görülmektedir. Katılımcılardan yoğun tempoda çalışarak işlerini yetiştirenlerin oranı %43 ile en büyük grubu oluşturmaktadır. Bunun yanında normal bir tempoyla çalışanlarla (%31,6) mesai saatlerinin dışında bile çalışanların (%25,4) oranları incelendiğinde analiz yapılabilecek üç grup büyüklüğüne ulaşıldığı görülmektedir.

Tablo 6 Hekimlerin İş Yükleri

	Katılım	Yüzde (%)	Gruplar
Mesai saatleri içinde normal bir tempoda çalışabiliyorum.	36	31,6	1. Grup
İşimi mesai saatleri içinde yoğun bir tempoda ancak yetiştirebiliyorum	49	43,0	2. Grup
İşim genelde mesai saatleri dışına sarkıyor.	29	25,4	3. Grup
Toplam	114	100,0	

İş yüklerine göre sınıflandırılan grupların PGÜ’ye ilişkin önermelere verdikleri yanıtlar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı ANOVA testi uygulanarak incelenmiş ve anlamlı farklılıklar çıkan önermeler Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7’deki önermelere verilen cevaplar incelendiğinde aritmetik ortalamaların büyük çoğunluğunun 4 ve üzerinde olduğu görülmektedir. En yüksek düzeyde katılıyorum seçeneğinin işaretlendiği önerme “PGÜ sisteminde hekimlere değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağı sağlanmalıdır” ($\bar{x}=4,30$) olurken bunu “PGÜ’de tüm çalışanlar örgütün amaçlarına ulaşması için yapmaları gereken ve yaptıkları katkıyı görebilmelidirler” ($\bar{x}=4,28$) ve “Performans sistemine neden ihtiyaç olduğu açık ve net olarak tanımlanmalıdır -Performans sistemi ile başarmak istenilen nedir?- sorusu yanıtlanmalıdır” ($\bar{x}=4,25$) önemleri takip etmektedir.

Tablo 7 Hekimlerin İş Yükleri ile PGÜ Önermelerine Verilen Yanıtlar Arasındaki İlişki

Önermeler	İş Yükü m				F	Sig.
	1*	2	3	T		
	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S		
PGÜ mevcut şekinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır.	35 3,57** 1,06	47 4,14 0,83	29 3,62 0,90	111 3,82 0,96	4,854	0,010
PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin, düşük olmasına dikkat edilmelidir.	34 3,94 0,98	46 4,30 0,69	28 3,92 0,71	108 4,09 0,81	2,797	0,066
Performans sistemine neden ihtiyaç olduğu açık ve net olarak tanımlanmalıdır. “Performans sistemi ile başarmak istenilen nedir?” sorusu yanıtlanmalıdır.	35 4,31 0,75	47 4,40 0,57	29 3,93 0,88	111 4,25 0,74	4,011	0,021
Yöneticilere ve hekimlere PGÜ sistemi ile ilgili bilinçlendirme ve uygulama eğitimi verilmelidir.	36 3,77 1,04	48 4,37 0,56	29 3,93 0,79	113 4,07 0,84	6,245	0,003
PGÜ sisteminde hekimlere değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağı sağlanmalıdır.	36 4,08 0,80	48 4,45 0,61	29 4,31 0,54	113 4,30 0,67	3,259	0,042
PGÜ’de tüm çalışanlar örgütün amaçlarına ulaşması için yapmaları gereken ve yaptıkları katkıyı görebilmelidirler.	35 4,17 0,70	47 4,46 0,50	29 4,13 0,63	111 4,28 0,62	3,571	0,032
PGÜ’nin daha etkin uygulanması için organizasyon içinde yukarıdan aşağıya, aşağıdan yukarıya karşılıklı ve etkili bilgi akışını sağlayacak iletişim gerçekleştirilmelidir.	36 4,11 0,70	48 4,35 0,60	29 4,03 0,68	113 4,19 0,66	2,567	0,081

* Gruplar: 1. Grup (Mesai saatleri içinde normal bir tempoda çalışabiliyorum),
2. Grup (İşimi mesai saatleri içinde yoğun bir tempoda ancak yetiştirebiliyorum),
3. Grup (İşim genelde mesai saatleri dışına sarkıyor)

**Önerme Skalası: 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Tarafsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum

“PGÜ mevcut şekinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır” ($\bar{x}=3,82$), ve “PGÜ’de veri toplama ve

izleme maliyetinin düşük olmasına dikkat edilmelidir” ($\bar{x}=3,21$) önermeleri ise en düşük

aritmetik ortalamaya sahip iki önermeyi teşkil etmektedir.

Doktorların iş yüklerine göre oluşturulan grupların önermelere verdikleri yanıtlar arasında $p<.05$ ve $p<.10$ düzeyine anlamlı farklılıklara ulaşılmıştır. PGÜ önermelerine verilen yanıtlar arasında $p<.10$ düzeyinde anlamlı farklılıklar bulunan önermeler şu şekilde sıralanabilir:

Aşağıda yer alan önermelere 2. Grubu oluşturan (Yaptıkları işi mesai saatleri içerisinde yoğun bir tempoda ancak yetiştirebilen) doktorlar diğer gruplara göre daha fazla katılmaktadır.

- PGÜ’de veri toplama ve izleme maliyetinin düşük olmasına dikkat edilmelidir.

- PGÜ’nin daha etkin uygulanması için organizasyon içinde yukarıdan aşağıya, aşağıdan yukarıya karşılıklı ve etkili bilgi akışını sağlayacak iletişim gerçekleştirilmelidir.

Bunun yanında “PGÜ mevcut şekinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır” önermesine doktorların iş yüklerine göre sınıflandırıldığı grupların verdikleri yanıtlar arasında $p<.05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa ulaşılmıştır. “Yoğun” bir tempoda çalıştığını belirten doktorlar bu önermeye “normal” ve “çok yoğun” tempoda çalışan doktorlara oranla daha fazla katıldıklarını belirtmişlerdir.

$p<.05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa ulaşılan bir başka önerme ise “Performans sistemine neden ihtiyaç olduğu açık ve net olarak tanımlanmalıdır. -Performans sistemi ile başarmak istenilen nedir?- sorusu yanıtlanmalıdır” önermesidir. Tüm gruplar bu önermeye katıldıklarını belirtirken, çok yoğun tempoda çalıştığını belirten doktorlar diğerlerine oranla daha az katıldığını ifade ederken, en yüksek katılma oranı yoğun tempoda çalışan doktor grubundan gelmiştir.

Tablo 7’den de görülebileceği gibi, iş yüklerine göre sınıflanmış tüm doktorlar, “yöneticilere ve hekimlere PGÜ sistemi ile ilgili bilinçlendirme ve uygulama eğitimi verilmelidir” görüşünü desteklemektedirler. $p<.05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa ulaşılan bu önermeye diğer önermelerde olduğu gibi yoğun tempoda çalışan doktorlar daha fazla katıldıklarını beyan etmişlerdir.

“PGÜ sisteminde hekimlere değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağı sağlanmalıdır” önermesine verilen yanıtlar arasında da $p<.05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa ulaşılmıştır. Bu önermeye tüm gruplar katıldıklarını belirtirken yoğun tempoda çalışan grup diğerlerine göre daha fazla katıldığını ifade etmiştir.

Ankete katılan tüm gruplar “PGÜ’de tüm çalışanlar örgütün amaçlarına ulaşması için yapmaları gereken ve yaptıkları katkıyı görebilmelidirler” görüşünü desteklemektedirler. İstatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa ulaşılan bu önermeye diğer önermelerde

olduğu gibi en fazla katılan grup, yoğun tempoda çalışan doktorlardır.

Dolayısıyla, Tablo 7’deki önermelere doktorların iş yüklerine göre oluşturulan grupların verdikleri yanıtlar arasında $p<.01$ - $.10$ aralığında anlamlı farklılıklar olduğu bulgusuna ulaşıldığından araştırmanın üçüncü hipotezi (*H3: Doktorlardan iş yükü düzeyleri ile PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır*) kabul edilmiştir.

DOKTORLARIN PGÜ SİSTEMİNİN GÜVENİLİRLİĞİNE BAKIŞ AÇILARI İLE PGÜ ÖNERMELERİNE VERİLEN YANITLAR ARASINDAKİ İLİŞKİ

Yapılan anket çalışmasına katılan doktorlara “mevcut sistemin performansını adil değerlendirdiğine inanıyor musunuz?” sorusu yöneltilerek “1=Evet tamamen”, “2=Evet Kısmen” ve “3=Hayır” seçeneklerinden kendilerine uygun olanı işaretlemeleri istenmiştir. Sonuçlar incelendiğinde “Evet kısmen” seçeneğini işaretleyenlerle (%29,8) “hayır” seçeneğini işaretleyenlerin (%69,3) analiz yapılabilecek grup büyüklüklerine ulaştığı görülürken, “Evet tamamen” seçeneğini işaretleyen doktor sayısı grup oluşturmaya yetmediği için bu seçeneği işaretleyenler “evet kısmen” grubuna dahil edilmişlerdir.

Tablo 8 Mevcut Sistemin Performansı Adil olarak Değerlendirildiğine İnanıyor musunuz?

	Katılım	Yüzde (%)	Gruplar
Evet	1	0,9	1. Grup
Evet kısmen	35	29,8	
Hayır	79	69,3	2. Grup
Toplam	114	100,0	

Ankete katılan doktorların PGÜ sistemine ilişkin önermelere verdikleri yanıtlar açısından sistemin kısmen performansı adil olarak değerlendirdiğini düşünenlerle (1. grup), performansı adil olarak değerlendirmedini düşünen (2. grup) gruplar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı ANOVA testi uygulanarak incelenmiş ve farklılık tespit edilen önermeler Tablo 9’da sunulmuştur.

Anketteki önermelere verilen yanıtlar incelendiğinde, “PGÜ sisteminde hekimlere değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağı sağlanmalıdır” önermesine katılanlar en yüksek katılım oranına erişmiştir ($\bar{x}=4,30$). Bununla birlikte “PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım.” ($\bar{x}=2,65$) ve “Bir hekim olarak performans puanlarımın hesaplanılmasını kendim kontrol etme ihtiyacı duymamaktayım.” ($\bar{x}=2,66$) önermelerine ise en düşük düzeyde katılımın olduğu tespit edilmiştir.

Ankette yer alan önermelerden “PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım” önermesine verilen cevaplara ilişkin PGÜ sisteminin kısmen adil olduğunu düşünenlerle adil olmadığını düşünen gruplar arasında $p < .05$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa ulaşılmıştır. Sistemin adil olmadığını düşünenler bu önermeye sistemin kısmen adil olduğunu düşünenlere göre katılmadıklarını ifade etmişlerdir. PGÜ'nün adil olmadığını düşünen doktorlar “aynı zamanda muayene mi yoksa hastanede görev yapma mı?” tercihinin yaptırılmasını da uygun bulmamaktadırlar.

PGÜ sisteminin adil olup olmadığına yönelik oluşturulan grupların ankette yer alan diğer PGÜ önermelerine verdikleri yanıtlar arasında $p < .05$ düzeyinde anlamlı farklılıklar bulunanlar ise şunlardır:

- Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı puanımın nasıl hesaplandığını bilmemekteyim. (Bu önermeye PGÜ sistemini adil bulmayan grup, kısmen adil bulan gruba göre daha fazla katıldığını belirtmiştir).

- Bir hekim olarak performans puanlarımın hesaplanılmasını kendim kontrol etme ihtiyacı duymamaktayım. (PGÜ sistemini kısmen adil bulan

grup bu önermeye diğer gruba göre daha fazla katılmıştır).

- PGÜ sisteminde hekimlere değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağı sağlanmalıdır. (PGÜ sistemini adil bulmayan doktorlar kısmen adil bulanlara oranla bu önermeye daha fazla katılmaktadır).

$p < .10$ düzeyinde anlamlı farklılık tespit edilen önerme ise:

- PGÜ mevcut şeklinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır. (PGÜ sistemini adil bulmayan doktorlar kısmen adil bulanlara oranla bu önermeye daha fazla katılmaktadır).

Dolayısıyla, Tablo 9'daki önermelere doktorların PGÜ sistemini ne düzeyde güvenilir bulduklarına ilişkin oluşturulan grupların verdikleri yanıtlar arasında $p < .01-.10$ aralığında anlamlı farklılıklar olduğu bulgusuna ulaşıldığından araştırmanın üçüncü hipotezi (*H4: Doktorların PGÜ sistemini ne düzeyde güvenilir buldukları ile PGÜ sistemine bakış açıları arasında anlamlı farklılıklar vardır*) kabul edilmiştir.

Tablo 9. Doktorların PGÜ Sisteminin Güvenilirliği ile PGÜ Önermelerine Verdikleri Yanıtlar Arasındaki İlişki

Önermeler	Değerlendirme Adil mi?			F	Sig.
	Evet Kısmen	Hayır	T		
	N \bar{x} S	N \bar{x} S	N \bar{x} S		
PGÜ sistemi hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmeye çalışmaktadır. Bunu olumlu karşılamaktayım.	35 3,20* 1,27	75 2,40 1,33	110 2,65 1,36	8,792	0,004
Bir hekim olarak PGÜ sistemi ile ilgili yeterince bilgilendirilmediğimden dolayı puanımın nasıl hesaplandığını bilmemekteyim.	34 2,85 1,10	75 3,40 1,39	109 3,22 1,33	4,066	0,046
Bir hekim olarak performans puanlarımın hesaplanılmasını kendim kontrol etme ihtiyacı duymamaktayım.	35 3,17 1,07	77 2,42 1,25	112 2,66 1,24	9,255	0,003
PGÜ mevcut şeklinden daha anlaşılabilir, işletilmesi ve yönlendirilmesi daha kolay ve basit olmalıdır.	34 3,58 0,89	77 3,93 0,97	111 3,82 0,96	3,127	0,080
PGÜ sisteminde hekimlere değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağı sağlanmalıdır.	35 4,11 0,58	78 4,38 0,70	113 4,30 0,67	3,919	0,050

*Önerme Skalası: 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Tarafsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum

ANOVA TESTİNDE İLİŞKİ TESPİT EDİLEMEYEN ÖNERMELER

Yapılan anket çalışmasında doktorların PGÜ sistemine ilişkin görüşlerini öğrenilebilmek amacıyla 22 önermeye yer verilmesine rağmen, bazı önermelere ilişkin yapılan ANOVA testinde anlamlı bir farklılığa

ulaşılamamıştır. Tablo 10'da bu önermelere ilişkin frekans dağılımları, aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri yer almaktadır. Bu önermelerde yukarıda oluşturulan gruplar arasında anlamlı bir

farklılık bulunamadığından, gruplar bu önermelerde aynı fikirleri paylaşıyorlar sonucuna ulaşılabilir.

Tablo 10. PGÜ’de kullanılan ve ilişki tespit edilemeyen diğer önermeler

Önermeler	1* N %	2 N %	3 N %	4 N %	5 N %	T	\bar{x}	S
PGÜ sisteminin genel sonuçlarına ilişkin bilgiler mutlaka tüm hekimlerle paylaşılmalı, gerek birey olarak hekimlere ve gerekse organizasyona katkısı anlatılmalıdır.	2 1,8	2 1,8	7 6,3	50 45,0	50 45,0	111	4,19	0,81
PGÜ sistemi tek başına değil, kuruluşun diğer politika ve uygulamaları (insan kaynakları politikası, mevcut parasal ve sosyal olanaklar, eğitim olanakları ve ücret düzeyi gibi) ile uyumlaştırılmalıdır.	2 1,8	3 2,7	8 7,2	62 55,9	36 32,4	111	4,14	0,80
PGÜ sürekli izlenmeli, varsa sorunları çözümlenmeli ve değişimlere göre yeniden düzenlenmelidir.	-	1 0,9	7 6,3	56 50,5	47 42,3	111	4,34	0,63
PGÜ için gerekli kayıt ve izleme formlarının hazırlanmasında kırtasiyecilik en alt düzeye indirilmelidir.	1 0,9	2 1,8	7 6,3	58 52,3	43 38,7	111	4,26	0,73
Mevcut PGÜ sisteminde yapılacak değişiklikler ile hekimlerin gereksinimleri, beklentileri ve istekleri göz önünde bulundurulmalıdır.	1 0,9	2 1,8	4 3,6	55 49,5	49 44,1	111	4,34	0,71
Hekim, ileriye dönük planlamalar yapabilmeli, örneğin sadece hastanede çalışmaya karar verebilmesi için performans gösterdiği sürece karşılığını sürekli alabileceğinin garantisini görmeli ve sistem içi sürekliliğe güvenmelidir.	-	1 0,9	5 4,5	36 32,1	70 62,5	112	4,56	0,62

*Önerme Skalası: 1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Tarafsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum

SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışanların Performansa Göre Ücretlemeye bakış açılarının tespitine yönelik yapılan bu alan araştırmasında önemli bulgulara erişilmiştir. Bu araştırma sonucunda, çalışanların PGÜ sisteminden memnuniyet düzeylerinin sistemde gördükleri bazı eksikliklerden dolayı (puanlamada yaşanan sorunlar gibi) düşük olduğu, paralel bir şekilde PGÜ sisteminin çalışanların performanslarını adil olarak değerlendirdiğine inanmadıkları, ancak bu sonuçlara rağmen PGÜ sisteminin çalışanların performans ve motivasyonlarını olumlu yönde etkilediği anlaşılmaktadır.

PGÜ sistemine ilişkin ankette yer alan önermelere verdikleri yanıtlar açısından (a) sistemden memnuniyet düzeyleri, (b) sistemin hekimlerin performans ve motivasyonlarını etkileme düzeyi, (c) hekimlerin iş yükleri, (d) sistemin hekimlerin performansını adil olarak değerlendirip değerlendirmediklerine bağlı olarak oluşturulan katılımcı grupları arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığına ilişkin dört tane araştırma hipotezi kurgulanmış ve araştırma için elde edilen veriler ile analiz edilmişlerdir. Araştırma hipotezlerinin tümünün yapılan incelemeler sonucunda doğrulandığı görülmüştür. Doktorlar iş yüklerine, PGÜ sistemini güvenilir bulmalarına, PGÜ sisteminden memnuniyet düzeylerine ve PGÜ sisteminin performans ve motivasyonlarını ne düzeyde etkilediğine ilişkin algılamalarına göre, PGÜ sistemini farklı ölçülerde değerlendirmektedirler.

Yapılan analiz sonuçlarına göre, sistemden memnuniyet düzeyi azaldıkça genelde önermelere verilen yanıtların aritmetik ortalamalarında artış gözlemlenmektedir. Dolayısıyla, sistemden

memnuniyet düzeyi azaldıkça çalışanların sistemi daha fazla sorguladıkları, eksik yönlerini daha fazla dile getirdikleri ve çözüm olabilecek önermelere daha güçlü biçimde katılım gösterdikleri anlaşılmaktadır. Bu bulgulardan hareketle, sistemin daha başarılı ve etkin bir biçimde işletilebilmesi ve kendisinden beklenen faydaların elde edilebilmesi için sistemden etkilenen çalışanların memnuniyet düzeylerini artırıcı çabalar gösterilmesi gerektiği ortaya çıkmaktadır. Aynı sonuç sistemin hekimlerin performans ve motivasyonlarını etkileme düzeyine göre oluşturulan grupların önermelere verdikleri yanıtlar arasındaki farklılıkta da gözlemlenmektedir. Ankette yer alan önermelere, sistemin hekimlerin performans ve motivasyonlarını olumsuz yönde etkilediğini savunan grup diğer gruplara göre daha yüksek aritmetik ortalama düzeyiyle katıldıklarını rapor etmişlerdir. Dolayısıyla, PGÜ'nün hekimlerin performans ve motivasyonlarını olumlu yönde etkilediğine ilişkin farkındalığın oluşturulması için çaba gösterilmelidir. Yine, iş yükü açısından yoğun çalıştığını ifade eden hekim grubu diğerlerine oranla önermelere daha güçlü bir şekilde katıldıklarını belirtmişlerdir. Çünkü işinde yoğun çalışarak daha yüksek performans gösterdiği kabul edilen grubun, performansa göre ücretlemeyi sağlayan sistemden beklentilerinin daha az çalışan hekim grubuna göre yüksek olması gayet doğal bir sonuçtur. Zaten motivasyon kuramlarından olan beklenti kuramına (expectation theory) göre de bireyin performansı arttıkça, artan performansının bir karşılığı olarak daha fazla bir ödül beklentisi içerisine gireceği savunulmaktadır. Bu bağlamda, araştırmada elde edilen bulgu söz konusu beklenti teorisinin söylevleri ile uyumlanmaktadır. Benzer şekilde, PGÜ sisteminin hekimlerin performansını adil olarak

değerlendirmedigini düşünen katılımcı grubu diğer gruba (PGÜ'nün performansı kısmen adil değerlendirdiğini düşünen grup) oranla ankette yer alan önermelere daha güçlü katıldıklarını ifade etmişlerdir.

Araştırmanın, katılımcılar için oluşturulan gruplar arasındaki farklılıklardan yola çıkarak ulaşılan bulguları bu şekilde ifade edildikten sonra, PGÜ ile ilgili ankette yer alan önermeleri katılımcıların bir bütün olarak nasıl değerlendirdikleri esas alındığında ulaşılan bulgular ise aşağıda sunulmakta ve yorumlanmaktadır.

PGÜ sisteminin genelde kendisi ve özde ise sistemin temelini oluşturan puanlama konusunda hekimler bazı sorunlarının bulunduğu vurgu yapmışlardır. Her şeyden önce PGÜ sistemiyle ilgili yeterince bilgilendirilmediklerini, bunun için de çeşitli zorluklar yaşadıklarını rapor etmişlerdir. Örneğin, performans puanlarının nasıl hesaplandığını bilemediklerini, hâlbuki puanlarının nasıl hesaplandığını kontrol etmek istediklerini bildirmişlerdir. Ayrıca, puanlama sistemlerinin bazı branşlarda sorunlar oluşturduğunu ve bu sorunların aşılması için gerekli değişikliklerin yapılması gerektiğine vurgu yapmışlardır. Puanlamada yaşanan veya yaşanması muhtemel sorunların çözümlenebilmesi için PGÜ sisteminde hekimlerin değerlendirme raporlarını görme, görüş bildirme ve itiraz etme olanağının verilmesinin doğru bir yaklaşım olacağı kabul edilmektedir.

PGÜ sisteminin hekimleri yalnızca hastanede görev yapma ya da yalnızca serbest muayenehanesini işletme yönünde iki seçenekten birini tercih etme yönünde yönlendirmesine PGÜ sisteminden "memnun" olan grup katıldıkları "az memnun" olan ve "memnun olmayan" gruplar daha çok katılmadıkları yönünde görüş bildirmişlerdir. Bu gayet doğal bir sonuçtur. Çünkü PGÜ sistemi şayet bir hekim maddi anlamda memnun edecek bir sonuç ortaya koyuyor ve bunun sürekliliği bir nevi garanti edilebiliyor ise bu tür hekimler gerekirse serbest muayenehanede çalışmayı tümenden terk ederek kendilerine yeterli maddi kazanımı sağlayan PGÜ sisteminin bulunduğu bir sağlık kuruluşunda çalışmayı uygun bulabileceklerdir. Uygulamada da bu durum zaten gözlenmekte olup, PGÜ sistemiyle birlikte hekimlerin önemli bir kısmının özel muayenehanelerini kapattıkları bir gerçektir.

PGÜ sisteminden beklenen olumlu sonuçların alınabilmesi için başta tüm yönetim düzeyleri olmak üzere bütün ilgili çalışanların (PGÜ sistemi paydaşlarının – hekimler, puan hesaplaması yapan çalışanlar gibi) sisteme istekli ve inançlı olarak katılmaları, bunun sağlanabilmesi için de PGÜ sistemine neden gereksinim duyulduğunun açık ve net olarak ifade edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, örneğin, PGÜ sisteminde tüm çalışanların kurum amaçlarına yönelik yaptıkları ve yapmaları gereken katkıyı görmeleri sistemi başarılı kılacaktır. Bunların

yanı sıra, PGÜ sistemi mevcut halinden daha anlaşılır, iletmesi ve yönlendirilmesi kolay ve basit olmalıdır.

Bütün bunların gerçekleştirilerek, PGÜ sisteminin daha etkin uygulanabilmesi için yöneticilere ve hekimlere PGÜ sistemi ile ilgili bilinçlendirme ve uygulama eğitiminin verilmesinin ve kurum içinde yukarıdan aşağıya, aşağıdan yukarıya karşılıklı ve etkili bilgi akışını sağlayacak iletişim olanağının sunulmasının faydalı olacağı, araştırma katılımcılarınca önerilmiştir. PGÜ sisteminin etkinliği açısından Döner Sermaye Komisyonu'nun yetkilerinin artırılması konusunda araştırmaya katılan hekimlerin bir kısmı olumlu görüş bildirirken diğer bir kısmı ise ya tarafsız kalmış ya da olumsuz görüş bildirmişlerdir.

Organizasyon sistemi içerisinde PGÜ'nün kapalı bir sistem gibi algılanması mümkün olmayacağına göre, kurumun diğer politika ve uygulamaları ile (insan kaynakları politikaları, mevcut parasal ve sosyal olanaklar gibi) uyumlaştırılması ve kurumun hedeflerine entegre edilebilmesi önemli görülmektedir. PGÜ sisteminin kendisinin bir hedef olmayıp, kurumun hedeflerini gerçekleştirmede kullanılan bir ödüllendirme aracı olduğu unutulmalıdır. Yani buradaki amaç, çalışanların performans puanlarını artırmak değil, kurum amaçları doğrultusunda kaliteli ve özverili faaliyette bulunan çalışanların bu faaliyetlerinin ödüllendirilmesi olmalıdır.

Sonuç olarak; PGÜ sisteminden beklenen yararların ortaya çıkartılabilmesi için sistemin statik bir yapıya dönüştürülmemesi, değişen güncel şartlara göre sistemin dinamik bir yapı içerisinde sürekli izlenmesi, sorgulanması ve varsa aksayan yönleri tespit edilip, değişen şartlar da göz önünde bulundurularak giderilmesi faydalı olacaktır. Bunlar yapılırken, çağdaş bir yönetim anlayışı olan katılımcı yönetim yaklaşımıyla yapılacak değişikliklere ilişkin hekimlerin gereksinim, beklenti ve önerilerinin de esas alınması, sistemin başarısı ve sürdürülebilirliği açısından önemlidir.

Araştırma verileri yalnızca bir ildeki iki hastanede görev yapan hekimlerden toplanan veriler olduğu için, bulguların genelleştirilmesinde dikkatli olunmalıdır. Bulguların genelleştirilebilmesi için araştırma kütlesi ve örnekleminin daha geniş bir coğrafyayı (yalnızca bir ili değil) kapsamı faydalı olacaktır. Ayrıca araştırma verilerinin yalnızca anket yöntemiyle değil, diğer veri toplama yöntemleriyle de zenginleştirilmesi bulguların geçerliliği açısından önemli görülmektedir. Bu sınırlılıkların daha sonra aynı konuda yapılacak araştırmalarda göz önünde bulundurulması önerilmektedir. Ancak, bu sınırlılıklara rağmen bir ildeki iki devlet hastanesinin yaklaşık bütün hekimleriyle anket çalışması yapılarak verilerin toplanmış olmasının bulguların güvenilirliğini arttırdığı söylenilebilir. Kaldı ki, anketin geliştirilmesi aşamasında da hem konuya ilişkin yazılı literatür çok kapsamlı bir biçimde taranmış ve anket önermeleri bu bilgilere dayandırılmış hem de anket hazırlandıktan

sonra pilot çalışma yapılarak anket önermelerinin katılımcılar tarafından doğru algılanıp algılanmadığı test edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Afyonkale, K. (1992). Ücret Sistemleri. İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi Matbaası.
- Akın, A. (2002). İşletmelerde İnsan Kaynakları Performansını Değerleme Sürecinde Coaching (Özel Rehberlik). C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 1.
- Akın, N. (2008). "Performans-Ücret İlişkisinin Hukuki Boyutları". McOzden:Kariyer&İKY Geliştirme. http://www.mcozden.com/joomla1/index.php?option=com_content&task=view&id=879&Itemid=32 Erişim Tarihi 13.10.2008.
- Anonim, (2007). "İnsan Kaynakları ve Ücret Yönetimi". <http://www.pdrforum.net/index.php?topic=1585.0> Erişim Tarihi 13.10.2008.
- Artan, S. (1989). Personel Yönetimi. İstanbul: Gül Basımevi Yayınları. 2. Baskı.
- Aytekin, B. (1974). İşletmelerin Verimliliğinde Ücretler ve İşsel Teşvik. No:77. Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları.
- Benligiray, S. (1999). İnsan Kaynakları Açısından Otellerde Performans Yönetimi. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi yayınlanmamış doktora tezi, 1174.
- Bilgin, M.H. "Bireysel Performansa Dayalı Ücret ve Verimlilik". <http://www.econturk.org/Turkiyeekon omisi/cm11.pdf> Erişim Tarihi: 08.10.2008.
- Canman, D. (1993). Personel Değerlendirilmesinde Çağdaş Yaklaşımlar ve Türkiye'de Kamu Personeli Değerlendirilmesi. Ankara: Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayınları Yayın No: 252.
- Demir, M. (2006). Performans Yönetiminde Hastane Yönetim Bilgi Sistemlerinin Rolü. İzmir: 1.Sağlık Bilişimi Kongresi.
- DPT, (2000). Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. Verimliliğe Dayalı Ücret Sistemlerine Geçiş Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara.
- Erdoğan, İ. (1999). İşletmelerde Kişi Değerlemede Psikoteknik. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Araştırma Vakfı Yayınları. Yayın No:7.
- Göksu, N. (2003). İşgören ve İşverenlerin Ücret Algılamalarının İşletme Performansına Etkisi: Kahramanmaraş Hazır Giyim Sektörüne Yönelik Bir Araştırma. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güler, B.A. (2005). "Kamu Personel Kanunu Tasarısı Üzerine". http://www.zmo.org.tr/resimler/ekler/848edae25876384_ek.pdf?dergi=139 Erişim Tarihi 13.10.2008.
- Işık, S. (2008). "Kurumsallaşmak ve Performans Değerlendirme". McOzden:Kariyer&İKY Geliştirme. http://www.mcozden.com/joomla1/index.php?option=com_content&task=view&id=853&Itemid=32 Erişim Tarihi 13.10.2008.
- Kavuzlu, F. (2007). Türk Kamu Yönetiminde Performans Değerlendirme ve Performansa Dayalı Ücret Sistemi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kestane, D. "Performansa Dayalı Ücret Sistemi ve Kamu Kesiminde Uygulanabilirliği". <http://portal1.sgb.gov.tr/calismalar/yayinlar/md/md142/performansadayali.pdf> Erişim Tarihi 10.09.2008.
- Kurt, C. F. (2006). Ücretlerin Belirlenmesinde Performans Değerlendirme Sistemi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Oruç, B. (2002). Performans Değerlenmesinin Ücret Yönetimi Üzerine Etkisi ve Uygulamadan Bir Örnek. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özkan, S.L. (2008). "Performansı Yönetmek Çok Mu Zor?" McOzden:Kariyer&İKY Geliştirme. http://www.mcozden.com/joomla1/index.php?option=com_content&task=view&id=882&Itemid=32 Erişim Tarihi 13.10.2008.
- Sabuncuoğlu, Z. (2000). İnsan Kaynakları Yönetimi. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Schuler, R. S. (2002). Managing Human Resources. Sixth Edition. Ohio: South-Western College Publishing.
- Türkoğlu, F. (2000). 2001'e Doğru İnsan Kaynakları Yönetimi Araştırması. Arthur Andersen Danışma Ltd. Şti. İstanbul: Sabah Yayıncılık A.Ş.
- Uyargil, C. (1994). İşletmelerde Performans Yönetimi Sistemi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yayını 262(154).
- Yıldırım, F. B. (1993). Belediyelerde İnsan Kaynağı Yönetimi. Yerel Yönetimin Geliştirilmesi Programı. El Kitapları Dizisi. İstanbul: Kent Basımevi.

Küresel Rekabet Sürecinde İşletmelerin Rotolama İhtiyacı; Kahramanmaraş Metal Sanayiinde Durum Tespiti Araştırması

Yrd. Doç. Dr. Nusret GÖKSU¹, Ahmet Melih EYİTMİŞ²

¹ Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Kahramanmaraş

² Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü, Kahramanmaraş

ÖZET: İlkeler arasında mal, hizmet, uluslar arası sermaye akımları ve teknolojik gelişmenin hızlı bir şekilde artmasını, serbestleşmesini ve bunların sonucu ortaya çıkan ekonomik gelişme olarak tanımlanan (Muter, ve diğerleri, 2002, s.240) küreselleşme rekabet ortamını yeniden şekillendirmekte işletmelerin bu yeni ortama ayak uydurmalarını zorunlu kılmaktadır. Bu yeni ortamda işletmelerin global rekabet ortamında başarılı olabilmeleri için teknolojiyi takip ederek, istenilen kalite düzeyinde, istenilen maliyette ve istenilen zamanda ürünleri piyasaya sürmeleri gerekmektedir.

Ekonomik ve sosyal hayatta yaşanan tüm gelişmeler ürün ve üretim sürecinde değişimleri kaçınılmaz hale getirmiştir. Özellikle tüketici istek ve beklentileri bu değişimlerde önemli rol oynamaktadır. Müşteri daha ucuzu, kaliteyi ve kullanımına uygun olan ürünleri istemektedir. Ürün ve üretim sürecinde değişim özellikle teknolojik gelişmelerin, rekabet ve müşteri isteklerini karşılamak amacıyla iş süreçlerine uygulanmasıyla mümkün olabilecektir. İşletmelerin global rekabet ortamında başarılı olabilmeleri için uygulayacağı stratejilerin başında mevcut ürün ve üretim sürecinin sorgulanması ve gerekiyorsa reorganizasyonu olmalıdır. Üretim merkezinin düzenlenmesi fabrika yeni inşa edilirken yapıldığı gibi zaman içerisinde değişen teknoloji, ürün ve üretim süreçlerinde yaşanacak değişimlere de cevap verebilecek şekilde sürekli olarak yapılmalıdır. Üretim periyodunun uzaması, malzeme, parça ve yarı mamullerin gereksiz yere yığılması gibi problemler tespit edildiğinde fabrikanın yeniden düzenlenmesi sağlanmalıdır.

Tüm bunların yanında üretim sürecinin her ürün grubuna göre sürekli olarak incelenmesi, kapasite tahminlerinin yapılması, sistemin verimliliğinin ölçülmesi, indirekt ve direkt işgücü hesaplamalarının yapılması işletmelerin sağlıklı karar vermelerini ve üretim planlamasını gerçeğe uygun yapmalarını kolaylaştırır.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Rotolama, Metal Ana sanayi

Essembly Line Balancing Needs Of Enterprises In Globing Compiting Process; A Case Dedection Research Kahramanmaraş Metal Industry

ABSRACT:The rapid improvement in the relations, goods, services, capital flows and technological developments among countries (Muter et al. 2002, p.240) and as a result of these economical changes lead business enterprises to cope with the recent developments in competing and these cause an ongoing change in competing globally. In order to succeed, enterprises have to follow the changes in technology to produce and market in the right time and the place.

The changes in the both economical and social fields made the changes in producing and production process irresistible. Especially customer needs and wishes play an important role in this field. The customer wants the more useable, quality with less expense. The changes in the production process can be handled by using technology into the process to satisfy the needs of the rivalry and the customer. The first issue that an enterprise should apply is to scope the existing production process and check whether there is a need to reorganize it. The change in the plants lay out should be arranged in harmony with the recent technological developments. If there is a problem in delay in the lead times and engrossment the plants lay out should be reviewed.

Besides all these, the investigation of the process in every different product group, estimation of the capacity, measurement of the system's productivity, direct and indirect calculation of the human resources help enterprises to decide and plan the production process in a more rational way.

Keywords: Globalization, Essembly Line Balancing, Metal Basic Industry

GİRİŞ

Günümüz rekabet şartlarında şirketlerin başarılı olması ve belirlenen hedeflere ulaşabilmesi geleneksel yönetim anlayışıyla pek mümkün olamamaktadır. Küreselleşen pazarlar, gelişen teknoloji, sosyal ve politik yapı, yasalar ve tedarikçiler kısaca şirketin içerisinde bulunduğu ve ilişkide olduğu tüm çevre her geçen gün hızlı bir biçimde değişmektedir. İşletmeler üretim ve yönetim süreçlerini iyileştirmeyi amaçlayarak, çıktının

kalitesini artırmayı, müşteri memnuniyetini sağlamayı, çalışanların tatmini, motivasyonunu ve performansını artırmayı, maliyetleri düşürmeyi amaçlayan üretim ve yönetim tekniklerini uygulamaları bir zorunluluk haline gelmektedir.

Ulusal ve uluslar arası düzeyde üretimin şekli ve kalite spesifikasyonları birbirine yaklaşıyor/yaklaştırılarak ticaretin boyutları yeniden şekillenmektedir. Bu ortamda işletmelerin kaynaklarını etkin ve verimli bir şekilde kullanarak

müşteri, yasalar ve kalite gibi konularda en iyisini en verimli şekilde hayata geçirmeleri önemli hale gelmektedir. İşletmelerin bu ortamda başarılı olabilmelerinin anahtarı ise yürüttükleri faaliyetleri daha etkin bir şekilde yönetmeleridir.

Artan rekabet ve teknolojik gelişmelere paralel olarak firmalar stok seviyelerini en aza indirerek, kaliteli fakat düşük maliyetli üretim yapan, ürün ve taleplerdeki değişikliklere esnek olan verimliliği ve küresel rekabeti arttıran üretim ve üretim yönetimi teknolojilerini kullanmak ve geliştirmek zorunda kalmışlardır(Erari, 2002,s.1).

KÜRESELLEŞME VE İŞLETMELER ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Küreselleşme Kavramı

Küreselleşme; ülke ekonomilerinin dünya ekonomisiyle entegrasyonu, diğer bir ifadeyle dünyanın tek bir pazarda bütünleşmesi olarak tanımlanabilir(Eroğlu ve Albeni, 2002, s18). Bu bağlamda sınırlar ya tamamen ortadan kalkmakta ya da geniş işbirlikleriyle aşılmaktadır. Ülkeler ithal ikamesi güden bir politikayla büyümek ve gelişmek yerine ihracata dayalı büyüme ve gelişme stratejilerini hayata geçirmektedir. Küreselleşme olgusu dünyada yaşanan ekonomik ve sosyal değişimin bir parçası olarak gelişmekte ve ortaya koyduğu dinamizm üretim, ticaret ve sosyal hayatı yeniden şekillendirmektedir.

Küreselleşmenin bu denli yoğun bir şekilde dünyayı şekillendirmesindeki en büyük pay kuşkusuz iletişim ve ulaşım teknolojilerinin hızla yaygınlaşmasıdır(Uysal, 2000). Teknolojik gelişmelerin paralelinde gelişen bu olgu sanayiye geliştirdiği gibi rekabet kavramıyla birleşerek şirketlerin değişimini zorunlu hale getirmektedir.

Küreselleşmede sadece ekonomik boyutunun olduğunu söylemek büyük bir yanılgı olacaktır. Sosyal ve politik içerikli birçok faktörün etkileşimde olduğu bilinmektedir(Dulupçu, 2001, s.22). Gelişmekte olan ülkelerin ithal ikamesi politikalarından vazgeçerek ihracata dayalı büyüme stratejilerinin uygulamaya geçilmesiyle başlanan bu süreç ülkenin bütün dinamiklerini yeniden şekillendirmektedir. Özellikle ekonomik boyutu firmalar tarafından ön plana çıkarılarak kalite, verimlilik yönetim ve benzeri küresel normlar benimsenmeye başlanmaktadır. Firmaların küreselleşmeden bu denli etkilenmesindeki temel unsur ürettikleri mal ve hizmeti bir başka firmanın dünyanın başka bir yerinde daha ucuz ve kaliteli olarak üretebilmesi ve hiçbir engelle karşılaşmayarak müşterilere ulaşmasıdır.

Verimlilik ve Rekabet

Bir ülkenin rekabet gücü, o ülkenin ürettiği malların ister iç tüketim, ister ihracat olsun diğer ülkelerin mallarıyla kalite ve fiyat bakımından yarışabilecek düzeyde olmasını ifade eder (Erari, 2002,s.4). Bu açıdan diğer ülke mallarıyla

yarışabilmek için onlar kadar kaliteli, ucuz ve verimli çalışmak zorunluluğu gündeme gelmektedir. Aksi halde firmanın bu yarışta geride kalacağını söylemek yanlış olmayacaktır. Global rekabette ülke ekonomilerinin ve endüstri sektörlerinin kıyaslanmasında öncelikle verimlilikten söz edilmektedir (Kobu, 2003, s673). Verimlilik kavramı değişik biçimde tanımlanmakla birlikte, bütün tanımların ortak özelliği, verimliliğin belli bir zamanda üretim faktörlerine ve özellikle iş gücüne isabet eden üretim faktörü olarak tanımlanmasıdır (Tekin, 1992, s.170). Verimliliğe bu açıdan bakıldığında eldeki mevcut fizik ve insan gücü kaynaklarının en etkin biçimde kullanılmasını zorunlu hale getirmektedir. Özellikle ekonomik açıdan fazla olanaklara sahip olmayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) yaptıkları yatırım için, kıt olan kaynakları en iyi üretimi gerçekleştirecek metot ve yöntemleri kullanmak zorundadır.

Küreselleşme ve Standardizasyon

Bir mamulün veya onu oluşturan parçaların; boyut, biçim, performans ve kalite spesifikasyonlarının endüstri kolu, tüm ülke veya dünya çapında olmak üzere önceden saptanmış değerlerine standart, bu amaca yönelmiş çalışmalara da standardizasyon denir. Standartlaştırma mübadele imalatının temelidir. Böylece değişik ülkelerde ve fabrikalarda üretilen mamullerin bir araya getirilmesi, tamir bakım masraflarının azaltılması, stok düzeylerinin düşük tutulması, malzeme ve insangücü savurganlığının önlenmesi sağlanabilir (Kobu, 2003,s.78).

Ekonomik, sosyal ve teknolojik alanda meydana gelen değişimler ülkeler arasındaki sınırları ekonomik işbirlikleri ve dünya ticaretinde yapılan düzenlemeler yoluyla ortadan kalkmaktadır. Ekonomi üzerindeki korumacılığın azalması, ekonomilerin liberalleşmesi, ve uluslar arası ticaretin yaygınlaşmasıyla birlikte şirketler geniş pazarlara yayılmış, verimli ve kaliteli ürünler üretebilen stratejileri iyi tespit edilmiş firmalarla karşı karşıya gelmektedir (Tekin ve diğerleri, 2003,s317). Rekabetin kaçınılmaz bir şekilde yaşandığı bu ortamda işletmelerin entropiyi yenmeleri, üretilen ürünlerin kalitesinin ve güvenilirliğinin yükseltilmesine, tüketici siparişlerine uygun üretim yapılması yoluyla olabilir.

Ekonomik anlamda sınırların ortadan kalkması ürün ve hizmetlerin koşulsuz olarak dolaştığı anlamını taşımamalıdır. Gerek ülkeler gerekse ekonomik işbirlikleri firmaların ve kullanıcıların zarar görmelerini engellemek amacıyla kalite spesifikasyonları belirlemiş, alt düzeyde belirlenen kalite şartlarını yakalamayan ürün ve hizmetlerin girişleri engellenmektedir. Kalite düzeylerini ifade eden normlar belirli kalite belgeleri yoluyla sağlanmaktadır.

Tüm dünyada kalite güvence standartlarının ve çevre yönetimi standartlarının yaygınlaşmasının(Aktan, 2002,s.8) temel nedeni

işletmelerin global pazarda rekabet edebilmesi, ürün ve hizmetlerini pazarlayabilmesi içindir.

İŞLETMELERDE ROTALAMA Yerleşme Düzeni ve Önemi

Tesis yerleştirme, üretim bölümlerinin, bölümlerde yer alacak makine ve diğer üretim araçlarının; depolama alanları, alet odaları, yükleme boşaltma merkezleri, bakım atölyesi ve kalite kontrol bölümü gibi üretimle ilgili faaliyetlerin ve revir, kafeterya gibi personel hizmet birimlerinin tesis içindeki yerlerinin belirlenmesine yönelik bir faaliyettir (Üreten, 2002,s.367). Üretim araçlarının, yardımcı tesislerin, iş istasyonlarının ve taşıma, depolama, kalite kontrolü gibi üretimle ilgili faaliyetlerin fiziksel konumları açısından bir bütün olarak koordinasyonuna fabrika düzenleme, bu tanıma bürolar gibi hizmet üretiminin yapıldığı yerleride kapsamı halinde işyeri düzenlenmesi denmesi daha uygun olacaktır (Kobu, 2003,s.186).

Fabrika düzenleme kuruluşun en temel unsurunu teşkil etmektedir. Yerleşme düzeni işyerini üretim ömrü boyunca etkileyecektir. Üretim sistemlerinde sonradan yapılacak düzenlemeler maliyetleri yukarıya çekebilir.

Sanayi işletmelerinin mevcut makine, araç gereç ve insangücü kaynaklarını etkin ve verimli bir şekilde kullanabilmeleri ile fabrika düzenlemesi arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır (Tekin, 1999,s.67). İşletmeye giren hammadde ve yarı mamul, ürün haline gelinceye kadar fabrika düzenlemesiyle oluşturulan bu sistemin içerisinden geçecektir. Fabrika düzenlemesinin ana amacı fabrika içerisindeki üretime dönük faaliyetlerin tümünde hareket miktarlarını minimuma indirerek verimli bir üretim sistemi ortaya çıkarmaktır. Bunun yanında fabrika düzenlemesinin diğer amaçları şu şekilde sıralanabilir; (Kobu, 2003, s.187, Karayalçın, 1984,s.42, Üreten, 2002, s367)

- Makine, araç ve gereçler her şeyden önce mantığa ve basit kurallara uygun bir düzen içerisinde yerleştirilmeli ve etkin bir üretim sistemi içinde entegre edilmelidir.
- Malzeme ve insan hareketleri basit az ve kolay kontrol edebilecek biçimde yapılmalıdır.
- Ürün en kısa zamanda süreçten çıkabilmelidir.
- Yardımcı tesisler mantığa uygun, ihtiyacı karşılayacak yerlerde bulunmalıdır.
- Ürün tasarımında, süreçlerde, satış düzeylerinde ve ürün karmasında gelecekte oluşması beklenen değişiklikler karşısında esnek, etkin ve verimli bir yerleşim düzeninin geliştirilmesi.
- Ürün kalitesinin yükseltilmesi.
- Üretim faaliyetlerinin ve yardımcı hizmetlerin ihtiyacı olan alanlar dengeli biçimde dağıtılmalıdır.

- İşçiler rahat ve emniyetli bir şekilde çalışabilmeli, gözlemciler az yorularak etkili bir kontrol yapabilmelidir.

Rotalama Ve Rotalama İhtiyacını Ortaya Çıkartan Belirtiler

Rotolama veya iş seyrinin planlanması, üretim faaliyetlerinin hangi sıraya göre ve nasıl bir akış içerisinde yürütüleceğini belirler. Makinelerin ve iş istasyonlarının fabrika içerisindeki yerleşme düzeni, hammadde ve yarı mamuller için ayrılan ara depoların yerleri ve taşıma olanakları göz önünde bulundurularak, mamulün başlangıçtan depoya teslimine kadar nasıl bir yol izleyeceği yani rotasının saptanması faaliyettir (Kobu,2003,s.15). Bu faaliyetler tesisin il kuruluşunda gerçekleştirilebileceği gibi zaman içerisinde yaşanan teknolojik ve üretim sisteminde ortaya çıkacak yeni gelişmelere paralel süreklilik arz edecektir.

Fabrikanın rotolama ihtiyacı ne kadar titiz yapılırsa yapılsın zaman içerisinde yaşanan gelişmeler yeniden düzenleme ihtiyacını ortaya çıkarabilir. Fabrika düzenlemesinin süreklilik göstermesinin bazı nedenleri şu şekilde sıralanabilir.

- Mamul dizaynındaki değişiklikler; Üretim hattı içerisinde yer alan ürünlerin dizaynı beklenti ve istekler ve yeni teknolojiler gibi nedenlerle sürekli olarak değişmektedir.
- Yeni mamulün üretime katılması; Global rekabet ortamında rekabet edebilmenin temel koşullarından birisi müşteri isteklerine uygun ürün gruplarını piyasaya sunabilmektir. Yeni ürünlerin mevcut sistemde değişiklikleri de beraberinde getirmesi kaçınılmaz olabilir.
- Talep hacmi; küreselleşme beraberinde dinamik bir piyasa yapısında beraberinde getirmektedir. Bu piyasada taleplerin stabil olmasını beklemek son derece yanlış olacaktır.
- Teknolojik yenilikler; Üretim hattında yer alan teknolojiler her geçen gün daha modern ve verimli hale gelmektedir. Tesis kurulumu var olan teknolojiyle gerçekleştirilen işlemler yeni teknolojilerle birlikte çok daha kısa sürede gerçekleştirilebilir. Bu teknolojiyi tesise uyumlaştırabilmek için işlem basamaklarını yeniden gözden geçirmek gerekecektir. Aksi takdirde çok daha verimli çalışan yeni teknolojinin ilerisinde yığılmalar yaşanması kaçınılmaz olacaktır.

• Fabrika yerinin değiştirilmesi; Yasal bir zorunluluk, yada gelişen ve ihtiyaçlara cevap veremeyen bir tesis nedeniyle fabrika yeri değiştirilebilir. Rekabet şartlarının ağırlaşması yada yeni piyasalara girebilmek amacıyla tesisin yeni ülke sınırlarını bile aşabilir. Tüm bu gelişmeler beraberinde rotalama ihtiyacının yeniden gözden geçirilmesine neden olacaktır.

Bir fabrikada rotalama ihtiyacı genellikle bir anda ortaya çıkmaz. Üretim sürecinde oluşan bazı göstergeler bize yardımcı olacaktır. Rotalama

ihtiyacının tespit edilmesinde kullanılabilecek bazı ipuçları şu şekilde sıralanabilir (Kobu,2003,s. 186).

- Malzeme, parça ve yarı mamullerin gereksiz yerlerde yığılması
- İş akışının, işçinin ve malzemenin kontrolünde etkisiz kalması
- İşçinin normal iş yükünü kaldıramaması, bedensel veya zihni yorgunluk şikayetleri
- Üretim periyodunun uzaması, siparişlerin tesliminde gecikmeler
- Kalifiye işçilerin gereksiz yere taşıma işlerini yapması ve boş beklemesi
- İş akışında; tıkanmalar, gecikmeler, parça beklemeler, tezgahların boş durması veya aşırı yüklenmesi durumlarıyla sık sık karşılaşılması
- Fabrika alanında bir telaş veya kargaşalık havasının hakim olması
- Fabrika alanından yararlanamama

Bu belirtilerden bazıları yerleşme düzeninden kaynaklanmayabilir. Bu yüzden belirlilerden birden fazlası yaşıyorsa durumu daha dikkatli ve uzman gözüyle incelenmesinde yarar vardır. Sorun ilk aşamada rotalama ihtiyacı gibi gözükse de tezgahta çalışan personelin deneyimsiz olmasından da kaynaklanabilir.

ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE BULGULAR

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı; Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren Metal ana sanayi içerisindeki çelik mutfak eşyaları üreten sektörün değişen ve gelişen rekabet ortamında rotalama ihtiyaçlarının tespitidir. Bu amaçla işletmelerin sahip oldukları kalite belgeleri, üretim sistem türleri, kapasite kullanım oranları, teknolojik gelişmelere bakış açıları, sistemde aksaklıkların tespiti ve nihayet tesislerini yeniden kurmaları gerektiğinde rotalamada hangi kriterlere dikkat edeceklerine dair sorular anket yoluyla sektör temsilcilerine yöneltilmiştir. Bu araştırmayı gerçekleştirmedeki temel amaç mevcut durumu ortaya koyarak gelecekte yapılabilecek çalışmalara ışık tutmaktır. Bu güne kadarki çalışmalarda sektörün geneline yönelik bulgulara ilave olarak spesifik bir alanda veriler ortaya koymakta bir diğer amaçtır.

Araştırmanın özellikle spesifik hale getirilmesinin temel nedeni ise ülkemize ithalat yoluyla giren çelik mutfak eşya hammaddesinin %50'sinden fazlasını Kahramanmaraş'ın tek başına işliyor olmasıdır. Özellikle maliyetleri azaltmak ya da işletmelerin verimliliğini yükseltebilmek için tesis planlamasının nasıl yapıldığı ortaya konulmaya çalışılacaktır. Çalışma bu sektörde var olanı ortaya koyacağından diğer şehirlerdeki emsalleri için yol gösterici olmasını umuyoruz.

Anket uygulamasına geçilmeden önce sektörde faaliyet gösteren 3 firma yerinde incelenerek gözlemlerde bulunulmuştur. Anket ana kütle üzerinden random seçimler yapılarak uygulanmıştır.

Bu araştırmada ana kütleye ulaşma oranı %30 olarak gerçekleşmiştir.

Araştırmanın Bulguları Ve Değerlendirme

-İşletmelerin Üretim Sistem Türleri

Tablo.1 Ankete katılan işletmelerin üretim türlerine göre dağılımı

Üretim türü	Katılım	Yüzde %
Sürekli üretim	3	22.7
Siparişe göre üretim	4	22.2
Sipariş+sürekli üretim	11	61.1
Toplam	18	100

Bu sonuçlara göre çelik mutfak eşyaları üretiminde bulunan firmaların önemli bir bölümünün sipariş ve sürekli üretimi birlikte gerçekleştirdikleri söylenebilir.

-Ankete Katılan İşletmelerin Sahip Oldukları Kalite Belgeleri

Tablo.2 İşletmelerin sahip oldukları kalite belgeleri

Kalite belgesi	Katılım sayısı	Yüzde %
ISO 9000	0	0
CE işareti	1	5.6
Diğer	3	16.7
Kalite Belgesi yok	14	77.8
Toplam	18	100

Standartları oluşturmada sektörün zor durumda olduğu söylenebilir. İşletmelerin %78'inde hiçbir kalite belgesinin olmaması gelecek dönemlerde yaşanabilecek bir krizin de göstergesi olmaktadır. İç talebin daralması bu sektördeki firmaları çok zorlayabilir. Küreselleşmenin etkisiyle uluslararası ticarete işletmelerde standardizasyon ve kalite güvence sistemlerinin olmayışı yurtdışına ürün pazarlamasının önünde önemli bir engel teşkil edecektir.

-İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranları

Tablo.3 Ankete katılan işletmelerin kapasite kullanım oranları

Kapasite kullanımı	Katılım sayısı	Yüzde %
Düşük kapasite (%0-%50)	3	16.7
Orta Kapasite (%51-%75)	12	66.7
Yüksek Kapasite (76- üstü)	3	16.7
Toplam	18	100

Ankete katılan işletmelerin %66'sının orta kapasitede yer alması dikkat çekmektedir. Türkiye'deki üretimin büyük çoğunluğunu gerçekleştiren bu sektörde talebin yeterli olmadığı yada ihracatın gerçekleştirilemediği söylenebilir. Eldeki mevcut altyapı atıl olarak kalması hem ülke

ekonomisine hemde yatırımı yapan şirketlere önemli bir maliyet yüklemektedir.

-Metal Ana Sanayindeki İşletmelerin Düşük Ve Orta Kapasite İle Çalışmalarının Nedenleri

Tablo.4 Metal ana sanayindeki işletmelerin düşük ve orta kapasite ile çalışmalarının nedenleri

	Sorun alanlarının önem derecesi					Ağırlıklı		Ön. Sır.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	T	%	
Talep yetersizliği	3		2	6	7	68	19.0	1
Mali sorunlar	2	3	6	4	3	57	16.0	2
Hammadde yetersizliği	10	2	1	2	3	40	11.2	6
Kalifiye İşgücü yetersizliği	10	1	2	2	3	41	11.5	5
Teknoloji yetersizliği	7	3	3	3	2	44	12.3	4
Enerji sorunu	15	2				19	5.3	8
Mevzuatlar	9	3	2	2	1	34	9.5	7
Aracı firmaların satışları yükseltmemesi	3	3	2	6	3	54	15.1	3
Toplam						357	100	

(1) Tamamen Katılmıyorum, (2)Katılmıyorum, (3)Kararsızım, (4)Katılıyorum, (5)Tamamen Katılıyorum Ağırlıklı toplam Katılım sayısı x verilen puan

İşletmelerin %20'ye yakın bir bölümü düşük ve orta derecede kapasite kullanımının en önemli sebebinin talep yetersizliği olduğu belirtmektedirler. Kapasitenin düşük ve orta kapasitede kullanımının nedenleri sırasıyla mali sorunlar, aracı firmaları satışları yükseltmemesi şeklinde sıralanmaktadır. Kapasite konusunda ortaya çıkan sonuç işletmelerin kuruluş aşamasında yeterli araştırma ve inceleme yapmadıklarını ortaya koyuyor. Mali açıdan kıt kaynaklara sahip olan bu işletmeler ellerindeki kıt kaynakları da kullanmadıkları bir kapasite için işletmeye aktarmışlardır. Kapasitenin yüksek oranda kullanılmasını sağlayacak en önemli gelişme ise işletmelerin yeni pazarlara girmeleriyle sağlanabilir.

-Üretim Aşamasında Firmanızda Teknoloji Eksikliği

Tablo.5 Firmalardaki teknolojinin durumu

Teknoloji eksikliği	Katılım sayısı	Yüzde %
Evet	4	22.3
Hayır	6	33.3
Kısmen	8	44.4
Toplam	18	100

Araştırmaya katılan işletmelerin %33'ü tesislerinde teknoloji eksikliğinin bulunmadığını

belirtirken %66.7'ü ise kısmen ya da tamamen teknolojilerin in eksik olduğunu belirtmişlerdir.

-İşletmelerde Teknoloji Yatırımlarında Göz Önünde Bulundurulmuş Faktörler

Tablo.6 İşletmelerde teknoloji yatırımlarında göz önünde bulundurulmuş faktörler

	Sorun alanlarının önem derecesi					Ağırlıklı		Ön. Sır.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	T	%	
Teknolojinin ömrü				11	7	79	14.8	4
Teknolojinin maliyeti			1	4	13	84	15.7	2
Teknoloji ile çalışanların uyumu		1	4	10	2	64	12.0	6
Teknolojinin sağlayacağı kapasite artışı				9	9	81	15.0	3
Teknolojinin kurulu teknolojiyle bağdaşması			1	7	9	76	14.1	5
Teknolojinin sağlayacağı verimlilik artışı				3	15	87	16.2	1
Üst yönetimin tercihiyle		1	4	8	4	66	12.2	7
Toplam						537	100	

(1) Tamamen Katılmıyorum, (2)Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5)Tamamen Katılıyorum Ağırlıklı toplam Katılım sayısı x verilen puan

Ankete katılan işletmelerin işletmeler öncelikle teknolojiyle verimliliklerini yükseltmek istediklerini belirtmişlerdir. Teknolojinin kurulu bulunan teknolojiyle bağdaşması ise 5. sırada yer almaktadır. Buradan elde edilecek sonuç işletmelerin teknolojiyi tek başına verimliliği yükselteceği fikriyle açıklanabilir. Yenilenen teknoloji eski teknolojiye göre işlem sürelerini kısaltsa bile diğer sistem eski yapısını koruduğu ölçüde kapasitede ya da üretim hacminde bir değişmeye neden olmayacaktır. Olması gereken teknolojik yenilikle birlikte işlem basamaklarının yeniden gözden geçirilerek rotalamanın yeniden yapılmasıdır.

-İşletme İçerisinde Makinelerin Yerleşim Planı Ya Da Üretim Akışı İle İlgili Problemler

Tablo.7 İşletmede yerleşim planı ya da üretim akışı ile ilgili problemlerin tespiti

	Katılım sayısı	Yüzde %
Evet var	11	68.8
Hayır yok	5	31.2
Toplam	16	100

Rotalama ihtiyacının açık bir şekilde ortaya çıktığı bu soruda ankete katılan işletmelerin %68'i işletmelerinde tesis planlamasından kaynaklanan problemlerin olduğunu belirtmişlerdir. Bu

problemlerin başında tezgahların işlem süreleriyle iş akış hızının dengelenmesi anket sorularından elde edilmiştir. İş akışının düzenlenmesi işletmelere bir çok fayda sağlayabilir.

-Mevcut Üretim Sisteminin Değerlendirilmesi

Tablo.8 Kullanılan üretim sisteminin değerlendirilmesi

	(1) %	(2) %	(3) %	(4) %	(5) %
Yarı mamuller bir sonraki işlem yetişmediği için yığınlar oluşturur	26.7	60	6.7	6.7	
Kalifiye işçiler yarı mamul ya da hammadde taşır	26.7	60	6.7	6.7	
İşçilerin boş beklediği zamanlar vardır	6.7	40	33.3	20	
Tezgahların üretim sırasında boş durduğu olur	26.7	33.3	13.3	26.7	
Tezgahlar işler yetişmediği için aşırı yüklendiği görülür	6.7	20	13.3	33.3	26.7
Malzeme ve parçalar gereksiz yerlerde yığılır	26.7	46.7	13.3	13.3	

(1) Tamamen Katılmıyorum, (2) Katılmıyorum, (3) Kararsızım, (4) Katılıyorum, (5) Tamamen Katılıyorum

İşletmelerim mevcut üretim sistemleriyle ilgili sorulardan elde edilen en önemli veri, işletmelerin büyük çoğunluğunun (%60) işler yetişmediği için tezgahların aşırı yüklenmesidir. Kapasitenin düşük ve orta olarak belirtildiği bir ortamda tezgahların aşırı yüklenmesi bir tek sebeple açıklanabilir; işletmedeki mevcut iş akışının yeterince iyi planlanmadığıdır. İşletmeler iş akış şemalarını yeniden gözden geçirecek iş sürelerini hesaplamalı ve varsa rotalama ihtiyacını gidermelidirler.

-Üretim Tesisinizi Başka Bir Yerde Yeniden Kursaydınız Nelere Dikkat Ederdiniz

Tablo.9 Üretim tesisinin yeniden kurulmasında önem verilen kriterler

							Ağırlıklı		Ö.S.
	1	2	3	4	5	6	T.	%	
Gereksiz hammadde ve yarı mamul taşımalarını engelleyecek bir makine yerleşimi yapardım	2			3	2	3	28	12.3	4
Tezgahların işlem sürelerini hesaplayıp, dengeli iş dağılımı yaparak boş kalmalarını engelledim	3	3	2	1	2		48	21.2	2
Yarı mamul ve mamul stokları için uygun alanlar oluşturdum			1	5	2	2	25	11	6
Yeni teknolojiler satın alarak üretim zamanının verimliliğini yükseltirdim	8	2	1				62	27.5	1
İşçilerin rahat çalışabilmesi için ergonomik değişiklikler yapardım		5	1	1	2	1	37	16.5	3
Fabrika düzenini işçilerin fikirlerini alarak yapardım			5		1	4	26	11.5	5
Toplam							226		

1. Derece önemli, 2. Derece önemli, 3. Derece önemli, 4. Derece önemli, 5. Derece önemli, 6. Derece önemli
Ağırlıklı toplam Katılım sayısı x verilen puan 1=6, 2=5, 3=4, 4=3, 5=2, 6=1

Araştırmanın bu bölümünde işletme yöneticilerine, İşletmelerinin üretim sistemiyle ilgili önemli gördükleri sorunlarını, yeni bir işletmeye geçtiklerinde hangi öncelik sırasına göre çözmeyi düşündükleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Elde edilen bulgu mevcut sistemlerinin verimliliği ve üretim miktarını olumsuz yönde etkileyecek boyutta teknolojik eksiklerinin olduğudur. Mevcut tezgahların gerek iş akışının bozulması gerekse ürün çeşitlerinin ve dizaynlarının değişimleriyle oluşabilecek dengesiz iş dağılımı olduğu ise ikinci bulgudur.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye’de faaliyet gösteren şirketler ihracata dayalı büyüme politikalarının da etkisiyle son yıllarda büyük bir değişim içerisine girmiştir. Ülke hedefleri arasında yer alan uluslar arası entegrasyon, dünya ticaretinin yeniden şekillenerek sınırların ortadan kalkması gibi nedenlerle şirketlerin mevcut yapılarıyla üretimlerini sürdürmeleri mümkün görünmemektedir. Sadece iç piyasaya üretimi gerçekleştiriyorum diyerek kalite, fiyat ve müşteri istek ve beklentilerini bir kenara bırakmak karşımızda dünyanın başka bir bölgesinde üretim yapan daha ucuz, daha kaliteli ve müşteriye yeni olanaklar sunan firma karşısında rekabet şansımızı ortadan kaldıracaktır. Rekabet kavramının değişmesi işletmelerin üretim teknolojilerini verimliliklerini ve iş akışlarını yeniden gözden geçirmelerine neden olmaktadır. Özü itibarıyla dinamik bir süreç olan fabrika düzenlemesi son gelişmelerle birlikte dahada önemli hale gelmektedir. Türkiye pazarı için önemli bir yere sahip Kahramanmaraş çelik mutfak eşya sanayindeki rotalama ihtiyacı konulu bu çalışmada ortaya çıkan sonuçları ve önerileri şu şekilde özetlenebilir;

- Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğununda (%77) kalite belgesinin olmadığı tespit edilmiştir. Kalite belgesi özellikle ihracat yapan firmalar için önemlidir. Ürünlerinizi iç piyasada satabileceğiniz gerçeği yanında ekonomik bir durgunluk anında işletme büyük kayıplara uğrayabilir. Kalite belgesinin olmayışının bir diğer sorunu ise önümüzdeki süreçte müşterilerin bilinçlenmesi ile, kalite spesifikasyonlarına uymayan ürünleri satın almayacağını düşünürsek ortaya çıkacaktır.

- Ankete katılan işletmelerin Orta kapasitede çalışmasını daha çok sipariş+sürekli üretim metodunu kullandıklarıyla açıklayabiliriz. Ancak göz önünde bulundurduğumuz gereken asıl konu yapılan yatırımların atıl olarak kalmasıdır. Bu sektördeki orta kapasitede çalışmalarının nedenini büyük çoğunlukla talep yetersizliğine bağlayan işletmeler bir an önce müşteri portföylerini gözden geçirmek zorundadırlar. Mevcut siparişler kapasitenizi kullanmanıza olanak

sunmuyorsa yeni pazarların aranması kaçınılmazdır. Küreselleşme yeni olanaklar sunmakla beraber riskleri de beraberinde getirmektedir. Ülkede yada dünyada yaşanacak bir ekonomik kriz kapasite kullanım oranlarını daha da aşağıya çekebilir.

- Sektörde ciddi boyutlarda olmasa da teknoloji eksikliği hissedilmektedir. Yapılacak yeni teknoloji yatırımlarıyla verimliliğinin artacağına inan işletmelerde bu orana dahil edersek teknolojik eksiklik daha da artacaktır. Bir çok işletme mali sorunlarının olduğunu belirttiğine göre orta ve uzun vadeli düşük faizli kredi kullanımı sektörün daha da verimli ve etkin hale gelmesini sağlayabilir.

- Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunda üretim akışında bazı problemlerin olduğu gözlemlenmiştir. Bu sorunlar işletmenin genelini etkileyecek boyutta olabileceği gibi teknolojinin yada o birimde çalışanlardan kaynaklanabilir. Verimlilik ve maliyetlerin azaltılması ve kapasitenin yeniden düzenlenebilmesi için işletme içerisindeki bu problemler bir an önce incelenmeye başlanmalıdır. Öncelikle işletmedeki iş süreçleri incelenerek gerekli rotalama işlemleri yapılmalıdır.

- İşletmelerin büyük çoğunluğu mevcut çalışma ortamlarının büyüme dinamiklerini karşılayamaması nedeniyle sorunlarını tespit etseler bile giderebilmektedir. İşletmelerin ilk kuruluş aşamasında düzenlenmesi gereken unsurlar yerine getirilmediği için yaşanan büyümelerde tesis esneklik gösterememekte. İşletmelerin yeni tesislere taşınması durumunda ilk düzeltmek istedikleri problemin yeni teknolojilerle verimliliklerini arttırmak olduğu tespit edilmiştir.

- Ankete katılan işletmelerin %66.7'si tamamen yada kısmen teknolojik eksiklerinin olduğunu belirtmişlerdir. Bu açıdan sonuçlar değerlendirildiğinde işletmelerin teknoloji ve teknolojiye ulaşma konusunda sorunlarının olduğu söylenebilir. Bu nedenle KOBİ'lere hizmet veren/vermeye çalışan kuruluşların teknoloji ve teknolojik yenilikler konusunda danışmanlık, fuar, konferans, bilgilendirme gibi konulara ağırlık vermesi sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

Aktan, Coşkun Can, “ Dünyadaki Yeni Trendler Çerçevesinde Devletin Değişen Rolü ve Geçiş Ekonomileri”, Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslar Arası Sempozyumu, Kırgızistan- Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları: 29, Kongreler Dizisi: 3, 02-04 Mayıs 2002, Bişkek- Kırgızistan.

Dulupçu, Murat Ali, Küresel Rekabet Gücü, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2001.

Erari, Ferhat, “İmalat Sanayinde KOBİ'lerin verimlilik düzeyi ve rekabet gücüne ilişkin bir uygulama araştırması”, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal bilimler enstitüsü, sosyal bilimler dergisi, cilt.1, Ocak 2002

Eroğlu, Ömer, Mesut Albeni, Küreselleşme Ekonomik Kriz ve Türkiye, Bilim kitabevi yayınları, Isparta 2002.

İşlier, A.Atilla, Tesis Planlaması, Osman Gazi Üniversitesi, 1997

Karayalçın, İlhami, Fabrika Organizasyonu, Genişletilmiş ve geliştirilmiş 2. baskı, Çağlayan kitabevi, 1984 İstanbul

Kobu, Bülent, Üretim Yönetimi, Avcıol Basımyayın, Genişletilmiş ve güncelleştirilmiş 11 baskı, 2003.

Muter, Naci B., Tuncer Özdil, Cengiz Yılmaz, “Globalleşmenin Gelişmekte olan Ülkeler Üzerindeki Etkileri”, Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslar Arası Sempozyumu, Kırgızistan- Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları: 29, Kongreler Dizisi: 3, 02-04 Mayıs 2002, Bişkek- Kırgızistan

Tekin, Mahmut, “Sanayi İşletmelerinde Verimlilik ve Önemi”, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 1, Konya 1992

Tekin, Mahmut, Hasan Kürşat Güleş ve Adem Öğüt, Değişim Çağında Teknoloji Yönetimi, Yenilenmiş 2. baskı Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2003

Tekin, Mahmut, Üretim yönetimi, Arı ofset matbaacılık, Konya 1999

Üreten, Sevin., Üretim/işlemler Yönetimi, Stratejik Kararlar ve Karar Modelleri, Gözden geçirilmiş 3. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara 2002.

Improving Access to Turkish National Police's Intellectual Capital from Right to Information Act Perspective: A Need for Turkish National Police Digital Repository¹

Izzet Lofca, Ph.D.¹, Fatih Oguz, Ph.D.²

¹4th Degree Police Superintendent-Kahramanmaraş Governor's Office

²Valdosta State University, Georgia, USA-foguz@valdosta.edu

ABSTRACT: This paper presents an overview of a need for an exploratory research project to identify, describe, and investigate the applicability of the digital repository approach to organize, preserve, and disseminate the Turkish National Police's intellectual capital from Right to Information Act perspective. The right to information is fundamental to the realization of basic human rights as well as effective democracy, which requires informed participation of the public. Governments are established to serve the people, and therefore, the information, - public information - held by governments is owned by the people. Governments have an obligation to make information equitably and conveniently accessible to the public. Failure of the state in providing access to information or state suppression of information can lead to human rights violations. Turkey has approved and passed major democratic reforms to the law since 1999 aiming at improving the country's human rights records and meeting European Union standards. One of these major reforms was the Right to Information Act, Law No: 4982, permitting public to access information held by public institutions.

Keywords: Public access to government information, computer-aided operations, public information, information dissemination, police research, human rights, Turkish National Police.

Bilgi Edinme Yasası Çerçevesinde Türk Polis Teşkilatının Entellektüel Sermayesine Erişim Yollarının Geliştirilmesi: Türk Polis Teşkilatında Bir Dijital Data Havuzu İhtiyacı

ÖZET: Bu çalışma Emniyet Genel Müdürlüğü'nün kurumsal bilgi ve belge birikiminin dijital arşivleme yaklaşımı kullanılarak organize edilmesi, korunması ve kullanıma sunulmasının mümkün olup olmadığını belirlemek, anlamak ve tanımlamak üzere yapılması gereken bir araştırma çalışmasının gerekliliği üzerinde genel bir bakış sunmaktadır. Devletler ve hükümetler insanlara hizmet etmek üzere oluşturulduğundan, ellerinde bulundurdukları bilgi de, kamu bilgisi olması nedeniyle halkın malıdır. Otoritelerin bilgiyi eşit ve rahatça ulaşılabilir kılarak halkın kullanımına sunma yükümlülükleri vardır. Devletlerin bilgiye rahat ulaşım imkânı verememesi ya da bilgiye ulaşımı engellemesi ciddi insan hakları ihlalleri oluşturabilir. Bilgi edinme hakkı demokrasinin olduğu kadar insan haklarının da gerçekleşmesi için gerekli olup, halkın bilgi sahibi olarak bunlara bilinçli katılımını gerektirmektedir. Türkiye, insan hakları alanında gelişmeler sağlamak ve AB standartlarına ulaşmak üzere 1999'dan beri pek çok reform gerçekleştirmiş ve bunları iç hukukun parçası haline getirerek kanunlaştırmıştır. Bu gelişmelerin en önemlilerinden birisi 4982 sayılı Bilgi Edinme Kanunu olup, kamu kurumlarının elindeki bilgilerin vatandaş tarafından dilekçe ile öğrenilebilmesine imkan vermektedir.

Anahtar Kelimeler: Kamusal bilgiye halkın ulaşımı, bilgisayar destekli operasyonlar, kamu bilgisi, bilgi paylaşımı, polis araştırmaları, insan hakları, Türk Polisi.

¹ This is an updated version of a paper previously presented at the NATO Conference on Understanding and Responding to Terrorism: A Multi-dimensional Approach, 8-9 September 2006, Capital Hilton, Washington D.C. This version is revised and updated by Izzet Lofca. Also, Lofca, I. and Oguz, F., 2006-10-31 "Developing the Turkish National Police Digital Repository" Poster presented at the annual meeting of the American Society of Criminology (ASC), Los Angeles Convention Center, Los Angeles, CA. (see APPENDIX).

INTRODUCTION

Information held by government agencies is usually more easily acquired and available to the public than privately held information. Most of the developed and developing nations enacted laws (e.g., Freedom of Information Act in the U.S.) to ensure public access to information held by government agencies. Information generated by all levels of any nation's government is often regarded as a "strategic national asset" (Horton, 2002). This paper discusses public access to information held by the government, specifically the law enforcement agency in Turkey, as a basic human right.

With the advent of the Internet and specifically the World Wide Web (WWW) application, means of accessing data and information have changed forever. As computer technologies become widely available and accessible, the information generated in digital medium grew. TNP's website along with provincial law enforcement agencies' websites provide an online front for the agency but it is oriented towards providing and facilitating services (e.g., passport, driver's license, car registration) other than providing access to public information held by the agency. TNP's information potential varies from historical documents to most current crime statistics, from local matters to nationwide subjects, social issues, and

scholarly articles and reports published by TNP officers in national and international journals, for example. First of all, the TNP has archives that go back to Ottoman Empire era which is not available online and not known by the public. Second, TNP is one of the most organized police organizations in the world with their educational institutions, training facilities, bilateral and multilateral cooperation with other countries, covering the whole urban geography of Turkey. Simple crime statistics alone are very important. Moreover, the TNP is holding historical records about associations, foundations, political parties, public demonstrations, and so on. All those information are so important to be used by researchers and scholars in policy development to better serve the citizens. Currently, there are no organized and structured means to preserve, organize, disseminate, and access public information of the TNP unless a right to information petition is filed for specific information or document(s).

Right to information initiatives in Turkey goes back to the Ottoman Empire era. Right to petition is first mentioned in 1876 Constitution, *Kanun-i Esasi*, as a legal right to use and it is reported that this right was exercised by the public. Even though this right has not been mentioned in the constitution of 1921, freedom of expression and thought are spelled out in 1924, 1960, and 1982 (Hız ve Yılmaz, 2004) constitutions under the *freedom of expression and dissemination of thought* provision (Yaşar, 1997). Despite such legal provisions and limited application, there has not been sound regulation until last quarter of 20th century. Even though Undersecretary of Prime Ministry has raised the issue in 1996 (Özkan, 2004), the first enacted law came into life by the Right to Information Act, Law No: 4982, in 2003 (Yeşilbaş, 2004) and went into effect in 2004. As Yeşilbaş (2004) stated there has not been a concrete legal regulation neither in the constitution nor in the law to provide an effective mechanism to ensure public's access to information held by the government.

Even though Turkey has passed the Right to Information Act, Law No: 4982, at the time of writing of this paper, TNP along with other government institutions were not able to fully comply with requirements of the law in terms of dissemination of public information without a petition. However TNP's website provides a venue to disseminate some portion of its intellectual capital, they are not easily accessible and findable because of lack of proper guidelines such as standards (e.g., metadata) and policies (e.g., preservation, dissemination). In addition, absence of standards and policies to govern its intellectual capital poses a great threat to longevity of invaluable data and information hosted on TNP and provincial law enforcement agencies' websites.

In this article the term *public information* refers to information held by governments which is not restricted from public disclosure for reasons including

national security matters, legal regulations, or trade secrets. The term *intellectual capital* refers to the body of knowledge accumulated and generated by the TNP. The intellectual capital comprises TNPs collective memory or knowledge including scholarly output created by its own staff members, reports, datasets, archival records, other publications, technologies, inventions as well as tacit (uncodified) knowledge such as ideas, skills, and know-how (Sullivan, 1999; Steward, 1997). This article focuses on codified intellectual capital which should be made publically available.

TNP's intellectual environment is very rich given its long history, access to higher educational system, and highly educated officers and scholars. Turkish National Police (TNP) embodies about 14,000 ranking officers and about fourteen percent of them hold at least one graduate degree in various fields including criminal justice, sociology, and public administration, and over 200 of those officers hold a Ph.D. degree.

This study addresses the need for a digital platform to preserve, organize, and disseminate public information held by the agency. Allowing its intellectual capital circulate freely will let the TNP not only to fully comply with the law but also to improve, nurture, and further benefit from its collective knowledge.

A digital repository system provides a platform to preserve, organize, and disseminate born-digital documents and digitized content regardless of their format (e.g., .jpg, .avi, .pdf) including text-based materials, images, and multimedia documents. Design and implementation of such a technical platform should conform to international (e.g., ISO 15489-1, ISO/TR 15489-2, Dublin Core Metadata Initiative) and national standards (e.g. Electronic Document Management v.2.0) to improve interoperability. Strict and clear policies need to be implemented to let public fully exploit agency's intellectual capital while regarding national security, privacy, and confidentiality concerns. If local TNP branches decide to develop their own repositories to lower bureaucratic barriers and quickly respond to local needs, TNP should develop and implement a certification system to maintain a certain level quality (e.g., technical and legal standards) and interoperability among distributed repositories. Dobratz and Scholze (2006) developed such a certification process for German research institutions and universities and their experiences may serve as a model for the TNP.

Access to accurate, reliable information is a crucial element to make knowledgeable and informed decisions. Knowledgeable and informed decisions are vital to protect the individual, as well as his political and social identity. Even economic capacity of individual depends on the information he needs. The difference between citizen and subject stems from the ability to reach required information to realize the

capabilities of one (CHRI, 2006). A citizen is owner of the means, while the subject has them if they are provided as privileges. While people are called citizens in democratic societies, they are loyal subjects in authoritarian regimes. United Nations (UN) General Assembly resolution in 1946 stated "Freedom of Information is a fundamental human right and the touchstone for all freedoms to which the United Nations is consecrated." *UN General Assembly in 1990 resolution is brought concrete definitions how to realize and adapt right to information in daily life. UN General Assembly resolved* "... activities to improve public knowledge in the field of human rights are essential to the fulfillment of the purposes of the United Nations set out in the Article 1, paragraph 3, of the Charter of the United Nations and that carefully designed programmes of teaching, education and information are essential to the achievement of lasting respect for human rights and fundamental freedoms, ... Recognizing the catalytic effect of initiatives of the United Nations on national and regional public information activities in the field of human rights" (UN General Assembly, 1990). Same resolution also states the need to carefully design in clear and accessible form of those information materials on human rights which would be tailored in accordance with the national and regional requirements and circumstances. The document clearly addresses to consider specific target audiences to effectively disseminate the information (UN General Assembly, 1990).

Right to information is important to realize all other human rights and fundamental freedoms and it is a sine qua non to good governance. Hence, it is an essential tool for democratic functioning. Since burden to protect and provide basic human rights and fundamental freedoms is responsibility of the state, providing the means to reach required information should be arranged accordingly (CHRI, 2006). The right to information is a safeguard against corruption (Jenkins & Goetz, 1999).

Most nations do not consider public access to government information as basic human right. Some consider public access as a privilege. Some follows policies and laws in opposite direction. There are around 68 countries in the world with a right to information legislation (Desmukh, 2006).

It is apparent that a legislation to provide right to information is not sufficient to let citizens enjoy it. The essential element is to provide necessary means to access government information and educate and train citizen to improve their information literacy skills. Today, widespread use of the Internet and revolutionary developments in information technologies (IT) made design and implementation of technical infrastructure for such mechanisms possible in a short period of time. However, incorporating latest software and hardware is not enough alone to accomplish such a project. The will and support of

government and bureaucrats is vital to ensure the success of this initiative. Otherwise, the information will never be available for the public accurately. While some information is banned from public access for state security reasons, some other information is simply not accessible due to stacks of archives which are not easy to explore not only for citizens, but also for government employees themselves. If proper standards, guidelines and IT infrastructure to reach such information are established, it would be much easier for government agencies to comply with the law and to provide information to their citizens. Otherwise, vagueness in policies, hardship in finding information, and lack of technology use set barriers for information access. Such barriers do not necessarily mean to ban citizens from accessing government information access, but cause delays, prevent public participation in decision-making processes, and contradict with government transparency.

e-TRANSFORMATION OF TURKEY

Turkey has adopted common goals and priorities with other European Union (EU) member and candidate countries as part of eEurope+ Action Plan in June 2001 ("e-Transformation", 2004). Turkish Government is committed to let public learn about the importance and benefits of information society. The objectives of e-Transformation of Turkey project include ("e-Transformation", 2004):

- Transparency and accountability for public management will be enhanced
- Mechanisms that facilitate participation of citizens in the decision-making process in the public domain.

It is clear that open and transparent governance is an important step towards preventing corruption and maladministration as well as effective democracy (CHRI, 2006; Jenkins & Goetz, 1999). In addition, UN General Assembly (1946) asserted that "knowledge about openness and access to information is crucial in the implementation and promotion of basic human rights and democratic principles."

Turkey has passed its Right to Information Act on October 9, 2003 and the law went into effect on April 24, 2004. Article 1 of the law states "*The object of this law is to regulate the procedure and the basis of the right to information according to the principles of equality, impartiality and openness that are the necessities of a democratic and transparent government*" and Article 2 provides the application of it as "*This law is applied to the activities of the public institutions and the professional organizations which qualify as public institutions.*" Obviously public institutions are obliged to provide information as regards to their records. However the law explains the exceptions. Those exceptions are set forth in Part Four

of the law in articles 15 through 28 and ranges from state secrets to intelligence information, privacy rights to economical interests of the state and many others. One provision that makes this project viable for public institutions is Article 8 which states that *"The information and documents that are published or disclosed to the public either through publication, brochure, proclamation or other similar means, may not be made the subject of an application for access to information. However, the applicant will be informed of the date, the means and the place of the publication or disclosure of the information or the document."* Obviously, it is viable for the administration to ease the workload of the public institutions to accept this project. After the system is put in to place, a simple web address will be enough to direct citizens to a place where they can reach publicly available information from TNP. Moreover, it will provide a standards-based application and improve efficiency and interoperability by eliminating fragmented applications among different government agencies and adopting national and international standards (Akdeniz, 2006).

THE TURKISH NATIONAL POLICE AND THEIR INFORMATION POTENTIAL

The TNP has been officially created on April 10, 1845 with the publication of a legal text called *Polis Nizamnamesi* (Police Code of Conduct) in which first time the term *Polis* (police) was used, the TNP existed well before 1845 though. Today, the TNP is governed by two major legislations which are *1934 Polis Vazife ve Selahiyetleri Kanunu - PVSK* (Police Duties and Authority) and *1937 Emniyet Teskilati Kanunu - ETK* (The Turkish National Police Law). While the first legislation explains the duties the police to have and authority to use; the latter is about internal police regulation including organizational structure, discipline, hierarchy, deployment of personnel, and all other related issues with the organization. The police in Turkey have a power to gather intelligence data around the country in addition to other duties.

As outlined above, the TNP is a large scale bureaucratic and hierarchical government organization with a well established organizational knowledge and culture. Moreover, unveiled archives of TNP house extremely valuable information. Beyond that, the information and documents that have historical value might a focal point for museums and historians. The daily data and information the TNP produces and processes are enormously big. The size of the TNP is roughly around 20,000 personnel and responsible to provide police service to more than 70%.

Nahapiet and Ghoshal (1998) asserted that "the organizational advantage" comes from knowledge creation and knowledge sharing capability of organizations. Lofca (2007) found a strong capability of creation and sharing of knowledge in the TNP and concluded that the successful reforms along with

accession efforts to European Union have been very fast and successful due to this capability. This capability is also indirectly confirmed by Cao and Burton (2006) from public trust towards police standpoint, since it requires a two-way communication between the police and public. They found that the TNP enjoys the highest public trust among neighboring countries, third most trusted police agency among Muslim countries and fourth among EU countries after Denmark, Ireland, and Sweden; before Britain, Malta, France, Spain, Belgium, Bulgaria, Hungary, Estonia, and Greece.

The TNP has a Police Academy since 1937 and trains other nations' police also. The TNP has the second largest police contingent in UN missions in the world. Almost every year 10,000 new cadets join police training and other 10,000 graduates. This reality makes the TNP a highly educated and mobile organization where reforms and transformation are easier than any other organization. As Kleinman (2005) reported, the TNP is reformed with training and education by investing new generations, by publishing about the training and by being transparent on police education to let everybody criticize what they see wrong.

It is obvious that the TNP, contrary to public perception, is an open, highly trained, technically and professionally capable organization. A digital repository approach appears to be viable and possible and contribute to openness of the agency.

Furthermore, the TNP has won the 2003 the best e-government project award with the Police Network (POLNET) initiative to provide fast and timely service to citizens. Given the technical capacity, historical background, information at hand, and the documents to be preserved, this project is timely and important to safeguard the intellectual output of the agency. It is obvious that this project is also a first step to build an institutional memory to preserve and transfer the organizational knowledge to future generations.

DIGITAL REPOSITORY APPROACH

In the context of this research, a digital repository can be defined as a set of services that an institution offers to members of its community for organization, management, preservation, and dissemination of digital materials created by the institution.

Digital repositories are often called as institutional repositories or ePrint archives. Maturing digital library and networked information technologies gave rise to development of institutional repositories in late 2002 as a digital medium for scholarly publishing (Lynch, 2003). Operational responsibility of a digital repository may fall into various organizational units however; an effective and productive digital repository at TNP requires collaboration among information technologists, ranking officers, faculty, and administrators of different branches of the agency.

Since a digital repository does not consist solely of a set of hardware and software.

CONCLUSION

The reforms in the TNP after 2003 are amazingly fast and accurate as they are welcomed by EU Commission Reports issued in 2004, 2005, and 2006. It is obvious that the TNP has the potential and willingness to improve its public service at every front. Its POLNET system is highly improved and has been exemplified by many other police departments such as Ohio State police (Beasley, 2004; Ozguler, 2006; Yayla, 2006).

As Yeşilbaş (2008) concludes, the Right to Information Act and other related statutory and administrative regulations such as Prime Ministry Communication Center (Başbakanlık İletişim Merkezi - BİMER) to enhance access to government information are not at desirable levels in order to make an impact on improving transparency in government agencies and democratization process in the country.

The project offered in this article calls for a study to define, understand and evaluate an effective digital repository system to enhance TNP's intellectual environment and to improve public's right to access to government information as well as to provide a model for TNP to preserve and protect its classified records. This project offers the TNP a means to enhance the TNP information environment and create a system to centralize, present, and preserve the intellectual output of the agency in ways not currently supported by traditional library and publication models. TNP Digital Repository will provide a venue to share its intellectual output and organizational knowledge with public at large and make visible the unique contributions of the agency. TNP needs a permanent, safe, and accessible service for representing its rich intellectual environment. TNP Digital Repository will provide a robust and reliable platform to store, organize, preserve, and make accessible a wide range of digital resources of TNP researchers, faculty, scholars, and officers.

Acknowledgement

Researchers would like to thank to Corrie Marsh for her invaluable comments.

REFERENCES

- Akdeniz, Yaman, (2006), IPF Continuing Fellowship 2005-06 Project: A Critical Assessment of Freedom of Information in Turkey, <http://www.policy.hu/akdeniz/> (11/11/2006).
- Beasley, Bob, (2004), Ohio Law-Enforcement Officials, Turkish National Police Forge Partnership. **Ohio Attorney General's Office Press Release**, July 8, 2004, http://www.ag.state.oh.us/press/04/07/press_release_20040708a.asp (16/11/2006).
- Cao, Liqun & Burton, Velmer S., (2006), Spanning the continents: assessing the Turkish public confidence in the police, **Policing: An International Journal of Police Strategies & Management**, Vol: 29, No: 3, ss. 451-463.
- CHRI, (2006), What is the Right to Information?, <http://www.humanrightsinitiative.org/programs/ai/rti/rti/what.htm> (08/11/2006).
- Deshmukh, Vinita, (2006), RTI : An Enormous Power with the People. Interview with Arvind Kejriwal. <http://www.indiatogether.org/2006/aug/ivw-arvind.htm> (03/09/2006).
- Dobratz, Susanne & Scholze, Frank, (2006), "DINI Institutional Repository Certification and Beyond", **Library Hi-Tech**, Vol: 24, No: 4, ss. 583-594.
- e-Transformation of Turkey Project: Turkish Case for e-Government. (2004) OECD Meeting of Senior Officials from Centers of Government. Istanbul, Turkey, <http://www.bilgitoplumu.gov.tr/eng/docs/OECD%20Room%20Document-TURKEY.pdf> (05/09/2006).
- Hız, Yüksel & Yılmaz, Zekeriya, (2004), **Bilgi Edinme ve Dilekçe Hakkı**, Seçkin Yayınevi, Ankara.
- Horton, Forest Woody, (2002), Public Access to Government Information and Information Literacy Training as Basic Human Rights. In Proceedings Information Literacy Meeting of Experts. <http://www.ncslis.gov/libinter/infoelitconf&meet/papers/horton-fullpaper.pdf> (05/09/2006).
- Jenkins, Rob & Goetz, Anne Marie, (1999), "Accounts and accountability: theoretical implications of the right-to-information movement in India", **Third World Quarterly**, Vol: 20, No: 3, ss. 603-622.
- Kleinman, Abby, (2005), "Turkish National Police gets long-term face-lift", **Turkish Weekly**, 23 October, <http://www.turkishweekly.net/op-ed/1691/turkish-national-police-gets-long-term-face-lift.html> (14/11/2006).
- Lofca, Izzet, (2007), Respect for Human Rights and the Rise of Democratic Policing in Turkey: Adoption and Diffusion of the European Union *Acquis* in the Turkish National Police. Unpublished doctoral dissertation, University of North Texas, Denton, Texas, USA.
- Lynch, Clifford A., (2003), "Institutional Repositories: Essential Infrastructure for Scholarship in the Digital Age", **ARL Bimonthly Report-February 2003**, <http://www.arl.org/newsltr/226/ir.html> (10/11/2006).
- MIT and the, (2009), MIT and the Galactic Network, <http://ecommerce.hostip.info/pages/741/Mit-Galactic-Network.html>, (03/04/2009).

- Morgan, Eric, Lease, and IDR Team, (2006), Institutional Digital Repository Phase I Final Report, December 18, <http://www.library.nd.edu/idr/documents/idr-final-report.pdf> (01/04/2009).
- Nahapiet, Janine & Ghoshal, Sumantra, (1998), **Academy of Management Review**, Vol: 23, No: 2, ss. 242-266.
- Ozguler, M. (2006). The Turkish National Police-Ohio Law Enforcement Partnership. http://homeland.house.gov/hearings/109_060921_LawEnforcement/Testimony_Yayla.pdf (18/12/2006).
- Özkan, Gürsel, (2004), **Demokratik Yönetimin Birinci Adımı: Bilgi Edinme Hakkı**, Türkiye Kamu-Sen, Ankara.
- Sullivan, Patrick H., (1999), Profiting from Intellectual Capital, **Journal of Knowledge Management**, Vol: 3, No: 2, s. 132.
- Stewart, Thomas A., (1997), Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations, Nicholas Brealey Publishing.
- UN General Assembly, (1990) Resolution 45/99, 68th Plenary Meeting, December 14. Retrieved November 10, 2006, from <http://daccessdds.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/564/88/IMG/NR056488.pdf?OpenElement>
- UN General Assembly, (1946) Resolution 59(1), 65th Plenary Meeting, December 14.
- Yaşar, Erhan, (1997), The Constitution of the Republic of Turkey [1982], Version Translated by Erhan Yasar includes amendments of 1987, 1993 and 1995, <http://www.anayasa.gen.tr/1982Constitution-EYasar.htm> (05/04/2009).
- Yayla, Ahmet Sait, (2006), Turkish Police Force's Response to Terrorism at the Local and the National Level. http://homeland.house.gov/hearings/109_060921_LawEnforcement/Testimony_Yayla.pdf (16/11/2006).
- Yeşilbaş, Mehmet, (2008), "Açık Toplumun Yeni Elementi: Bilgi Edinme Hakkı ve Türkiye Pratiği", **Türk İdare Dergisi**, Vol: 80, No: 461, December 2008, <http://www.icisleri.gov.tr/icisleri/TurkIdareDergisi/UploadedFiles/myesilbas461.doc> (03/01/2009).

APPENDIX: Developing the Turkish National Police Digital Repository: An Exploratory Study and Application



Developing the Turkish National Police Digital Repository: An Exploratory Study and Application

Izzet Lofca
University of North Texas
PO Box 162939
llofca@ta.admin.unt.edu

Fatih Oguz
Valdosta State University
1500 N. Paterson St., Valdosta, GA 31698
foguz@valdosta.edu

Abstract

This poster presents an overview of an exploratory research project to identify, describe, and investigate the applicability of the digital repository approach to manage, preserve, disseminate, and maintain digital assets, intellectual output, and history of the Turkish National Police.

Introduction

Governments serve the people, and therefore, the information they produce and disseminate belongs to the people. Governments are obliged to make information equitably and conveniently accessible by the public. Failure of the State to provide access to information or State suppression of information can lead human rights to the realization of rights as well as effective democracy, which requires informed participation by all. An informed and empowered citizenry is one of the fundamental success factors for a stable democracy.

Open and transparent governance is also considered a precondition for preventing and revealing corruption and maladministration. Knowledge about openness and access to information is crucial in the implementation and promotion of basic human rights and democratic principles. Diffusing a culture of openness and transparency broadly, and pervasively to the all levels of society is a positive social and moral construct for the benefits of all citizens. Even though the Turkish National Police tries to utilize modern technologies, there is no policy and robust system in place to manage, preserve, disseminate, and maintain the intellectual output of the agency.

Key Issues

Here are some of the key issues to consider when developing repositories:

- the institutional culture
- the scope of the repository
- content
- access levels
- legal aspects
- sustainability
- national security
- interoperability
- funding

The Need

- Provide means that documents published only in electronic formats could continue to be available in the future.
- Digitize analog documents and make them accessible
- Centralize, preserve, and make accessible an TNP's intellectual property (public information)
- Improve organizational visibility
- Capture and openly disseminate its intellectual product, thus contributing to scientific/scholarly discourse and benefiting from the resulting organizational visibility.
- Extension to POLNET to provide the citizens with information concerning police services.

The Importance

The Turkish National Police (TNP) history goes back to 1845. However, the archives they own reflects a longer history which are also very valuable for museums, historians and for humanity. Preserving and providing those documents are likely to foster new knowledge through research.

The TNP is a large police organization with more than 170,000 personnel who has enormous information and data. Those are very valuable for museums, historians and for humanity. This project aims to preserve and use the existing documents and knowledge to better serve the citizens through transformation of documents into knowledge.







Kamu Yönetiminde Örgütsel Verimliliği Azaltan Zaman Tuzakları

Dr. Osman AKÇAY

Polis Akademisi Malatya Polis Meslek Yüksek Okulu, Malatya.

ÖZET: Zaman, yönetimin en kıymetli kaynağıdır. Zaman kıt bir kaynak olduğu için, tüm örgütler gibi kamu yönetimi örgütünde de zaman yönetimine gereken önemi vermek, zamanı verimli, etkili ve akılcı olarak kullanmak gerekir. Personelin zamanı iyi yönetebilmesi zaman tuzaklarına karşı koyabilmesine, bu ise etkili zaman yönetimi tekniklerinin uygulanmasına bağlıdır.

Zaman yönetiminde temel amaç; çok çalışmak değil, sınırlı zaman içinde daha nitelikli faaliyetler yapmaktır. Sorun, örgütlerde zamanın yetmemesi olmayıp, örgüt hedeflerinin belirsiz ve önceliklerinin sıralanmamış olması gerçeğidir. Personelin iş yaşantısında harcadığı zamanı kontrol etmek, fırsatları izleme olanağını yükselttiği için örgütlerin zamanı yönetme konusunda bir stratejiye sahip olmaları önemlidir.

Bu çalışmada kamu yönetimi örgütü örneğinde, örgütler açısından zaman kavramı, zaman yönetimi, zaman tuzakları, bu tuzaklara karşı alınabilecek önlemler ve zamanı verimli kullanma yolları tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Kamu Yönetimi, Zaman, Zaman Yönetimi, Zaman Tuzakları.

The Time Traps Which Lessen the Productivity of the Organization

ABSTRACT: Time is the most valuable resource of the administration. Since it is a scarce resource, it is necessary for all administrative organizations including public administration, to give time management required importance, to spend it efficiently, effectively and logically. Whether the personnel manage time efficiently or not depends on their ability to combat time traps, and this, too, depends on the application of the effective time management techniques.

The main aim of the management is not to work hard, but, in a limited time, to function in a well-qualified way. The problem is not the scarcity of the time but the reality that the aims of the organization are uncertain and the priorities are not put in order. In order to control the time that the personnel spend for their work, it is important that the organizations have strategies for time management since it increases the possibility for controlling the opportunities.

In this study, the concept time, time management, time traps, the measurements for combating time traps and the ways of spending efficiently in terms of organizations by referring to public administration.

Keywords: Public Administration, Time, Time Management, Time Traps.

GİRİŞ

Modern toplumda kişiler ve örgütler üzerindeki zaman baskısı gittikçe artmıştır. ‘Zaman yetmemesi’ tüm insanlar ve örgütler için olduğu gibi kamu yönetimi ve örgütleri için de önemli sorunlardan biridir. Personele zamanı nasıl daha iyi kullanabileceklerini öğretmek örgüt faaliyetlerine önemli katkılar sağlar. Böylelikle çalışanlar sınırlı zamanda daha çok iş yapma imkânı elde ederler.

Zaman yönetimi, akılcı, verimli ve etkili bir çalışma ortamı sağlanması açısından yönetimin diğer unsurlarından ayrı düşünülemez. Zamana karşı bir yarış içerisinde faaliyetlerini sürdüren günümüz örgütleri zamanın değerini anladıkları için onu çok iyi bir biçimde kullanmak isterler.

Örgütlerde bazı işlerin, otorite ve inisiyatif kullanma ile birlikte konusunda uzman daha alt kademedeki yöneticilere devredilmesi zaman yönetiminde önem taşır. Yapılacak işler arasında önem sırasına göre önceliklerin belirlenmesi ve uygulanabilir bir plan, örgütün hedeflerine ulaşmasını kolaylaştırır. Günümüzde örgütler için önemli bir kaynak olan zaman konusuna özel yönetimlerde daha çok değer verilirken, kamu yönetimi için aynı şey söylenemez.

ZAMAN KAVRAMI

Zaman, olayların geçmişten bugüne gelip, geleceğe doğru birbirini takip ettiği, bireyin kontrolü dışında kesintisiz devam eden bir süreçtir (Smith,1998: 24). Zaman, arka arkaya dizilmiş olayların ve olguların algılanmasıdır. Olay ve olguların arka arkaya dizilmesi çoğu kez bizim kontrolümüz dışındadır ya da en azından bizim kontrolümüz dışındaymış gibi algılarız (Açıkalın, 1998: 114).

Zaman; duyu organları ile algılanamayan, mekâna göre değişmeyen, herkese eşit dağıtılmış, başkasından borç isteyemeyeceğimiz, çalamayacağımız, akışma müdahale edemeyeceğimiz, yerine ikame başka bir değer koyamayacağımız, yaşamda sahip olduğumuz çok önemli, eşsiz, fakat kıt, denetimi güç ve kötü kullanılan bir kaynaktır. Zamanı kiralayabilmek veya kiraya verebilmek (Drucker, 1994: 38), çoğaltmak, depolamak, satın almak, üretmek, uzatmak, kısaltmak, tekrar yerine koymak, gidişine müdahale etmek, geri döndürmek mümkün değildir. “Vakit nakittir” atasözü zamanın kıt bir kaynak olduğunu, en küçük parçasının bile boşa geçirilmemesi gerektiği vurgulamaktadır.

Zaman tasarruf edilip ileriki tarihlerde kullanılamaz. Kişi gençlik yıllarındaki bazı günlerini kullanmayıp ileriki yaşlarında kullanma olanağına

sahip değildir. Zaman, hızla tükenen bir kaynak olarak sadece kullanılır. Kullanıldıktan sonra ise bir daha hiçbir şekilde ele geçmez. Zaman banka olarak sembolize edilirse her gün 24 saat, yani 86.400 saniye bize verilmektedir. Zaman yaşamımızdır. Zamanın israfı, yaşamın israfıdır. Zamana önem vermek kendimize ve örgütümüze önem vermektir.

Zamanın algılanışı ile toplumun gelişmişlik düzeyi arasında ilişki vardır. Gelişmiş toplumlarda işlerin belli zaman dilimleri içinde yapılması için ayrıntılı zaman çizelgeleri yapılır. Geleneksel toplumlarda ise zaman oldukça esnek bir kaynak olarak görülür.

Zamanı objektif ve sübjektif olarak ikiye ayırabiliriz. Saat ile ölçülebilir, gözlenebilir zaman objektif zamandır. Kişinin içinde bulunduğu psikolojik durumu ve yaşanan olayların niteliğine göre algılanan, hissedilen, ölçülemeyen niteliğe sahip zaman ise sübjektif zamanı oluşturur.

Bu iki zamanın dışında bir de yönetsel zamandan bahsedilebilir. Yönetsel zaman, yöneticilerin operasyonel işlemler dışında yönetsel çalışmalarına ayırdıkları zamandır (Erdem ve Kaya, 1998:101).

ZAMAN YÖNETİMİ

Yönetim, örgütlenmenin yanında, örgütün işlerliğini sağlayacak her türlü yönetsel etkinlikleri, başka bir deyişle, kaynakların bir araya getirilmesini, eşgüdüm sağlanmasını, izlenecek yöntemleri ve denetimi içine alır (Gözübüyük, 2005:1). Zaman yönetimi, yönetimin ilkeleri ile doğrudan ilgilidir. Yönetimde zamanın planlanması, organize edilmesi ve kontrol edilmesi söz konusudur (Coffey vd., 1993: 528). Zaman yönetimi, bireyin kendisini ve işlerini yaşanan zaman süreci içinde istenen düzeyde planlaması, zamanın amaçlarına uygun olarak verimli biçimde kullanılmasıdır (Demirtaş ve Güneş, 2002: 179).

Zamanı yönetmek, olayları ve olguları önceliklere göre sıraya koyabilmektir. Akrep ve yelkovanın hareketleri denetimimiz dışındadır. Bireyler zamanı yönetemezler; sadece kendilerini zamana göre konumlandırabilirler (Josephs,1996:8). Diğer bir deyişle, ancak kendimizi ve kendi zamanımızı kullanmayı yönetebiliriz (Wilson, 1999:3). Önemli olan da geçen zamanı yönetmek olmayıp, zaman içinde insanın kendisini yönetebilmesidir (Mackenzie,1989: 15; Arslan, 2003: 271-280). İnsanın kendisini, kendi davranışlarını yönetmesi, zamanı etkin ve verimli kullanabilme becerisine sahip olmasına bağlıdır (Semerci, 2003: 41).

Verimlilik, asgari girdiyle azami çıktının elde edilmesidir. Verimlilik kaynakların iyi bir şekilde kullanılmasını gerektirir (Drucker, 2000: 100). Zaman ise yönetimin sahip olduğu en verimli biçimde kullanılması zorunlu olan kaynaktır.

Zaman yönetimi, kişinin özel ve iş hayatında amaçlarına etkili ve verimli bir şekilde ulaşabilmesi için planlama, organize etme ve kontrol etme gibi yönetim fonksiyonlarını kendi faaliyetlerine uygulama

sürecidir (Erdem, 1999: 27). Zaman yönetimi, amaçlara ve hedeflere ulaşmada önemli bir kaynak olan zamanı verimli kullanma çabasıdır (Uğur, 2000: 18).

Zaman yönetimde etkinliğin ve verimliliğin sağlanabilmesi, verilecek hizmet ile zamanın birbiriyle uyumlu olmasına bağlıdır. (Eren, 1998: 3). Zamanı iyi düzenlemeyen birey kaçınılmaz olarak stres altına girecektir (Baltaş ve Baltaş, 2002: 273). Özellikle titiz yöneticiler için bir işi zamanında bitirememek ya da zamanın yetmemesi en büyük stres kaynaklarından biridir (Aydın, 2007: 166). Stres, performans ve etkinlik üzerinde yararlı ve zararlı etkiler gösterir (Sabuncuoğlu, 1996:153). Zaman yönetimi sayesinde daha çok iş daha az zaman içinde ve daha az stres altında yapılabilir.

Örgütler açısından yaklaşıldığında zaman, temel üretim girdilerinden birini oluşturmaktadır Zaman da para, insan emeği, teknoloji gibi bir girdi olarak görülmektedir (Karlı, 2005: 171). Yaşamı ifade eden paradan ziyade zaman olduğuna göre, herkesin, zamanı verimli kullanabilme problemini çözmek için çaba göstermesi beklenir (Yılmaz ve Aslan, 2002: 43). Kurum amaçlarına ulaşırken çalışanların etkili bir şekilde zamanı kullanmaları gerekir. Bu nedenle örgütlerde işe geliş saatinden itibaren bütün faaliyetler zamana göre planlanır.

Zamanı iyi kullanabilmenin birinci kuralı zamanın gerçekten değerli olduğuna kendimizi inandırmamızdır (Böke, 2000:189). Zamanlarını etkin bir şekilde kullanan yöneticilerin hem kendi özel zevkleri için, hem de hedeflerine ulaşmak için daha fazla zamanları olur (Eliopoulos, 1985: 30). Yöneticinin zamanını nasıl ve nerede harcadığını görmesi, etkili zaman yönetimine yardımcı olacaktır (J.Smith, 1998: 27).

Zamanı rasyonel yönetmenin hazır bir reçetesi bulunmamaktadır. Zaman yönetiminde önemli olana öncelik verilmesi kuralı geçerlidir. Kişinin yaptıklarının onun için önemli olana bir katkısı yoksa ileride pişman olması kaçınılmazdır.

Zamanın etkili kullanılıp kullanılmadığını belirlemek amacıyla zaman ölçümü önem taşır. Zaman ölçümü, bir yöneticinin çalışma yöntemlerinin temelden değişmesine yol açabilir ve bu, kişisel etkinlik yolunda mükemmel bir başlangıç olabilir (Scoot, 1997: 90). Zamanı yönetmedeki başarı, kişinin yeteneklerini bilmesine, ileriye görme yeteneğine sahip olmasına, stratejik düşünmeye, kişi davranışları ile örgütün davranışlarının bütünleşmesine bağlıdır.

Özel ya da kamu yönetiminde yöneticiler, kişisel zamanları gibi örgütsel zamanlarını da etkin bir biçimde yönetmelidirler. Etkili zaman kullanımını beceremeyen yöneticiler yoğun iş temposu nedeniyle genellikle mesai saatleri içerisinde boş zaman bulamazlar. Bu yüzden çalışma saatlerinden sonra işyerlerinde belli bir saat daha çalışma ihtiyacı duyarlar. Ancak mesai saati bittikten sonra iş yerinde kalman saatlerde vücut yorgun olduğu için yönetici

genellikle performansı çok düşük bir çalışma yapabilir.

Başarılı bir zaman yönetim sistemi geliştirmenin çok sayıda faydası vardır. Bunlardan en önemlileri; verimliliğin artması, kalitenin yükselmesi (Atay, 1999:73), zaman üzerinde daha fazla denetim, üretkenlik ve boş zaman artışı, üstleri tarafından yüksek görünürlük (Maitland, 1997a: 9-10), karışıklıkların ortadan kalkması, zaman kaybı ve israfın önlenmesidir (Aydeniz, 2000:65).

ZAMAN TUZAKLARI VE KARŞI ÖNLEMLER

Zaman tuzaklarını belirleyip, bunlar üzerinde sağlıklı bir değerlendirme yapmadıkça, zamanı etkin ve verimli kullanma konusunda başarılı olmamız mümkün değildir (Örücü vd. 2007: 29). Örgütlerde aynı zaman süresi içinde bazı personel çok fazla faaliyette bulunup iş üretirken, bazıları daha azını yapabilmektedirler. Bunun temel nedeni, personelin bir kısmının zamanını diğerlerine göre daha verimli kullanmasıdır.

Örgütlerde zamanı etkili kullanmayı engelleyici unsurlara zaman tuzakları denir. Bu tuzakları yenmek aynı zamanda bir zaman kazanma tekniğidir. Zira her zaman tuzağı, etkili çalışmayı engelleyici bir kesinti meydana getiren bir zaman hırsızdır. Örgütlerde personelin işine tam olarak yoğunlaşabilmesini sağlayabilmek için zaman hırsızlarını belirleyip önlem almak önem taşır. Özellikle günümüzde giderek çok hantallaşan kamu yönetiminde zaman tuzakları giderek çoğalmış ve bunlara karşı henüz ciddi önlemlerin alındığı söylenemez.

Efil, zaman kazanma konusunda en başarılı yöntemleri; gereksiz yere zaman tüketen yararsız alışkanlıklardan kurtulma, işin güç yollardan yapılmayıp basit yöntemlerle yapılması, iki ya da üç işin bir arada yapılabilmesinin öğrenilmesi olarak belirtmektedir (2005: 133).

Yönetici bir zaman günlüğü yazarak zamanını hangi işlerle harcadığını, göreviyle zaman tüketimi arasında bir uyum olup olmadığını, kullanılmayan günlük serbest zamanının süresini, hangi hayati konuları ihmal ettiğini, zaman kaybına neden olan faktörlerin verimliliği ne ölçüde etkilediğini, amaçlarını ne oranda gerçekleştirdiğini görecektir (Açıkalın, 1998: 119).

Örgütlerdeki alışkanlıklar, tutumlar, değerler, iklim, kurumsal kültür ve iş yükü gibi nedenler zamanın etkili bir biçimde yönetilmesinde önemlidir. Acelecilik, öz denetim eksikliği, sınırlılık vb. istenmeyen karakterlere sahip olma (Ekici, 2002: 83) gibi durumlar zaman tuzakları ile ilişkilendirilebilir. "Zamanım yok" diye yakınmamıza neden olan zaman tuzakları genel itibarıyla personelden, işten, yönetimden, örgütsel yapı ve politiklardan kaynaklanır (Tengilimoğlu vd., 2003: 65-120).

Kamu yönetimi örgütleri dahil tüm örgütlerde görülen bazı zaman hırsızları ya da tuzakları ve

bunlara karşı alınacak önlemler aşağıdaki gibi sayılarak açıklanabilir.

Plansızlık

Planlama, yapmak istediğimiz işe sistematik olarak yaklaşmamızı gerektirir (Keenan, 1996: 6). Planlama, diğer aşamalar için bir temeldir; amacımızı kavrayıp ona sınırlı sarılmadıkça, yapacağımız diğer bütün işler, çabalarımızı boşa harcamaktan başka bir şeye yaramayacaktır (Keenan, 1996: 8-9).

Zamanı etkin kullanmanın en önemli koşulu planlı olmaktır (Demirel, 1999: 196). Zamanı kontrol etmeye basit günlük faaliyetlerden başlanabilir. Amaç işlerin rasgele, oluruna gitmesini engellemektir. Mesai saatinin başında o gün için veya mesai saatinin sonunda bir sonraki gün için yapılacak olan 5-10 dakikalık planlama ile yapılacak işler listesi oluşturulması, zamanın etkili kullanımına yönelik başlangıç olabilir. Yapılan işlerin üstü çizilmek, yeni işleri listenin uygun yerine ilave etmek suretiyle liste sürekli olarak güncel tutulur.

Planlamada mesainin erken saatlerinde yapılacak olan faaliyetlere öncelik verilmelidir. Böylelikle diğer işlere daha fazla zaman ayrılabilir. Plan yapılırken çok disiplinli hareket edilmeli, öncelikli işler belirlenmeli, önemli işler için en verimli saatler ayrılmalıdır. Benzer niteliğe sahip işler birlikte yapılacak biçimde planlanmalıdır.

Planlama yapılması personelin belli bir zamanını alır. Sonuçta ise işlerin daha etkili bir şekilde yapılmasını temin ederek zaman tasarrufu sağlar.

Bir örgütte plan ve programa tam olarak uymak imkânsız gibidir. Misafirler, iş takipçileri, ani çıkan işler, krizler vb. nedenler günlük planın içinde bulunmamaktadır. Başarılı yönetici, bu gibi durumları en aza indirmesini ve tüm koşullarda günlük planını takip etmesini sağlayabilen kişidir.

Zaman yönetiminde planını iyi yapan ve uygulayan yöneticiler işlerini kolaylaştırmış, zor işlerin çoğunu halletmiş ve işleri sağlıklı bir zemine oturtmuş olurlar. Planlarken zamanlamayı ihmal edenler, işleri belirsizliğe sokar ve işlerin içinden çıkamazlar (Yığıt, 1997:57).

Plan ve programlarda esnek olunmalı, ortaya çıkabilecek acil durumlar, kesintiler (Öktem, 1993: 227), beklenmedik olaylar ve fırsatlar göz önünde bulundurulmalıdır. Çünkü bu gibi durumlar için de personelin zamana ihtiyacı vardır.

Yetki Devri Yapılmaması

Yöneticinin sağlığının sırrı olarak da nitelendirilebilen (Uris, 1988:124) yetki devri, var olan bir yetkinin tamamen veya kısmen başkasına devredilmesidir (Dawson, 1995: 258). Alternatif kaynakların varlığını bilmenin işi düzenlemede esneklik sağlaması, daha önemli ve zor işlere yoğunlaşılması (Coates ve Breeze, 1997: 8), zaman baskısından kurtulması, astlardan etkili olarak yararlanılması (Rees, 1996: 126), astlara beceri ve

(Uris, 1998: 133) sorumluluk bilinci kazandırılması, örgüte bağlılığın artırılması, uygulama süreçlerinin hızlandırılması, astları işe ve yönetime katarak iş doyumunun yükseltilmesi (Elma, 2003: 188) gibi nedenler yetki devrini gerekli kılmaktadır.

Yeni yönetim tarzının temel amacı, tüm çalışanların işlerine ilgi duymasını teşvik etmek, işlerinden zevk almalarına yardımcı olmak ve kendilerini geliştirmelerine olanak tanımış olmaktır (Murata ve Harrison, 1995: 13). Her yetki devretme aslında yönetici için bir şanstır. Yetki devredilmediği takdirde iyi ve üretken bir yönetici olma şansı da kalmıyor demektir. Burada önemli olan; doğru insanı, doğru iş için görevlendirmektir (Edgett, 1999: 102).

Yetki devri, işlerin bir kısmını daha ast kademede çalışana devredilmesi yoluyla yöneticinin zamanının bir kısmını serbest bırakır ve zaman kazanmaya olanak verir. Yetki devri nedeniyle sorumluluk hala yetki devreden kişinin üstündedir, yani yetki devri üstün sorumlulukları ortadan kalkmaz. Bu durum üstlerin, astlarının hata yapmalarından korktukları için onlara güvenmeyip yetki devretmek istememelerinin genel gerekçesidir. Bu ise üstün aşırı iş yüklenmesine ve astın moral çöküntüsüne sebebiyet vererek örgütün hedeflerine ulaşmasında etkinliği azaltmaktadır. Üst, astını eğiterek gelişmesini sağlamalı, yetki devri yaparak kendisi için boş zaman elde etmelidir. Aksi takdirde üst her işi kendi yapmaya kalkacak, zamanının önemli bir bölümünü önceliği olmayan konulara ayıracaktır.

Yetki devrinde öncelikle daha az öneme sahip karar verme konularından başlanabilir. Astların yönetim konusundaki tecrübesi arttıkça, gittikçe daha fazla öneme sahip konular astlara devredilebilir. Böylelikle üst, daha az karar vermek zorunda kalacak, örgütün amaçlarına yönelik çalışma olanağı bulacaktır.

Yetkilendirmenin esası, üstün ast tarafından yerine getirmesi gereken ve getirilebilecek sorumlulukları kendisinde toplamamasıdır. Astın sorumluluklarının üstleri tarafından çalınması astların içini boşaltır, zamanla onları yeteneksizleştirir (Özden, 2000: 112-113). Ayrıca sorunlar, iş gruplarının çoğunda, yalnızca liderin yetenekleriyle çözülemeyecek kadar karmaşık ve çoktur (Gordon, 1999: 45). Nitekim bir insan ne kadar zeki olursa olsun, ortaya konulan başarı mutlaka kolektif bir çalışma bilinciyle elde edilmiştir (Casson, 2003: 25).

Ertelemek

Erteleme, öncelikli bir işi daha az önceliği ve önemi olan bir işle değiştirmedir (Lewis, 1993:74). Diğer bir deyişle erteleme, yapılması önemli olduğu halde bir konunun yapılmaması, işin sürüncemede bırakılıp daha sonra yaparım denilmesidir.

Ertelemenin temelinde çeşitli psikolojik ve çevresel faktörler bulunmaktadır (Türkel, 1996: 50). Ertelemenin ana nedenleri; kararsızlık yaşama, birçok işin aynı anda baskı yapması, yapılacak işin

neresinden başlanacağı kestirilememesi, iş sonunda risk alma ihtimali bulunmasıdır. Zaman akıp gittiği için ertelenen önemli işler diğer işleri olumsuz etkiler. Yapılması zor görünen örgütsel işler, ertelenmek yerine küçük bölümlere ayrılarak yapılırsa daha kısa sürede bitirilebilir. Unutulmamalıdır ki her ertelemenin örgüt açısından bir bedeli vardır.

Erteleme, örgütte personelin başarısızlığının bir göstergesidir. İşlerin ertelenmesi ilk başta önemsiz gibi görünse dahi ertelenen işlerin miktarı arttıkça örgütü hedeflerine ulaştırmaktan alıkoyar. Erteleyerek zaman içinde biriken işler personelin strese girmesine sebep olur. Bu nedenledir ki personelin erteleme davranışı kontrol altında tutulmalıdır. Aksi takdirde erteleme alışkanlık haline dönüşecektir.

Teknoloji den Yararlanmamak

Örgütlerde kullanılan araç ve gereçler, daha çok işin daha az zamanda yapılmasını sağlamaktadır (Roesch, 1998: 81). Zamanı kullanmanın en önemli anahtarlarından biri teknolojik alt yapının yeterli olmasıdır. Günümüz dünyası yenilik yapamayan ve yeniliklere ayak uyduramayanların silineceği bir dünyadır. Bu yüzden teknolojiyi sonuna kadar kullanmak gerekir. Teknoloji bize o kadar çok şeyi o kadar büyük bir hızla sunuyor ki artık organizasyonlar yenilik birimi kurup kendilerini yenileme hareketinde bulunmak zorunda hissetmektedirler (Kostak, 2006).

Günümüzde örgütlerde en yaygın olarak kullanılan teknoloji bilişim teknolojileridir. Bilişim teknolojilerinin kullanımı sunulan hizmet üzerinde çok önemli etkiler yapmaktadır (Bee, 1997: 42). Bilişim teknolojilerinin; yönetim bilgi sistemi, yönetici bilgi sistemi, karar destek sistemleri ve elektronik mesaj sistemleriyle kullanılması örgüt iletişimini kolaylaştırır (İraz, 2004: 418).

Gelişen teknoloji doğru kullanıldığında, zaman yönetimi açısından birçok faydayı da beraberinde getirir. Örneğin; e-posta son yıllarda telefonun üstünlüğünü yıkan önemli gelişmelerden biridir. Ancak teknoloji yanlış kullanıldığında inanılmaz bir zaman kaybına yol açmaktadır (Darcan, 2002: 246). Bazı örgüt personeli her gün önemli bir zaman dilimini gereksiz gönderilen e-postaları okumak için harcamaktadır.

Gereksiz Toplantılar

Yapılan bir araştırmada toplantıların personel için en önemli zaman tuzaklarından olduğu saptanmıştır (Thomas, 2000: 3). Resmi dairelerdeki toplantılardan bazıları gerçekten gereklidir. Bazıları ise ortada geçerli bir neden yokken yapılır (Dunsing, 1989: 144). Özellikle üst düzey yöneticiler zamanlarını daha çok toplantılarda geçirmektedirler (Erdem ve Kaya, 1998: 114).

Toplantı daima zamanında başlatılmalı, (Forsyth, 1997: 15), toplantıya geç kalanlar beklenilmemeli, toplantının başlangıç saati gibi bitiş saati de önceden belirtilmeli, toplantının bir amacı ve gündemi

olmalıdır. Toplantı gündeminin sadece bir kısmıyla ilgili olanlar o maddeler görüşüldükten sonra toplantıdan ayrılabilirler.

Kararsızlık veya Acele Karar Vermek

Kararlar bilinçli olarak verilmeli ve sonra da bunlara uyulması gerekir (Lakein, 1997: 83). Karar verme, yönetim sürecinin önemli bir fonksiyonu ve yöneticinin temel sorumluluklarından biridir. Kararsızlık, genellikle hatalı karar vermekten daha zararlı sonuçlar doğurur. Kararsızlık, çözümü geciktirerek seçimi kişi yerine koşulların belirlemesine sebep olduğu için bir zaman tuzağıdır.

Gerek personel tercihinde gerekse yapılan işlerde kararsız olan yönetici, hızla karar verdiği takdirde yanlış bile olsa onu düzeltmek için gerekli zamanı bulabilir. Geç karar verdiği takdirde ise bazen iş işten geçmiş olacaktır (Yiğit, 1997: 68).

Mesleki karar envanterlerinin geliştirmesine yönelik yapılan araştırmalarda, hata yapmak korkusuyla mesleki kararsızlık içinde olan bireylerin mesleki olgunluk düzeylerinin düşük olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Çakır, 2004: 11; Newman vd. 1990: 178-188; Levinson ve Ohler, 1998: 62).

Kararsızlık kadar acele karar vermek de bir zaman tuzağıdır. Konu hakkında fazla düşünmeden, herhangi bir bilgisi olmadan, araştırma yapmadan, danışmadan, duygularla verilen kararlar acele verilen kararlardır. Bu tür verilen kararlar ileride aynı işe daha fazla zaman harcanmasını gerektirir.

Hayır Diyememek

Örgütsel yaşamda ilişkilerin bozulmasından korkanlar "hayır" demekten çekinirler. Personelin diğer bir personelden herhangi bir iş için talepte bulunmasının temel nedeni, o kişi tarafından daha önce kendisine hayır denmemesi, bu davranış biçimine alıştırılmış olmasıdır. Hayır diyemeyenler daha fazla telefona bakıp daha fazla iş yapmak zorunda kalırlar.

Hayır diyememek, bir bakıma açık kapı politikası olarak nitelendirilebilir. Açık kapı politikası, bir zaman tuzağı olmakla birlikte, aynı zamanda örgütsel iletişimi kolaylaştırıcı özelliğe sahiptir. Böylelikle üst ve üstler arasında sıcak bir iletişim ortamı oluşturulabilir. Bunu düşünen bazı yöneticiler, açık kapı politikası uyguladıkları için kendileri ile kıvanç duyarlar. Ancak zaman içinde açık kapı nedeniyle yönetici, yoğun iş temposu içerisinde tüm zamanını misafirlerine ve astlarına ayırmak zorunda kalır. Bunun yerine görüşme için zaman çizelgesi yapılarak kapıyı ara sıra kapatmak gerekir. Zira kişi tek başına iken daha verimli çalışma olanağına kavuşur.

Bazen irade, bir şeye hayır diyebilme gücüdür (Goodier, 2003: 11). Hayır demek söylenmesi zor bir durum gibi gözükse de zamanın etkili kullanımı açısından mutlaka önem verilmesi gereken bir yöntemdir. Hayır demenin en kesin yolu kibarca, hiçbir umut vermeksizin, kesin bir dille karşı tarafa söylemektir. Hayır diyebilmenin başka yöntemleri de

söz konusu olabilir. Yapmak zorunda olduğu işler sebebiyle bu iş için ayracak vakti olmadığını söylemek, ileride yardım edebileceğini belirtmek, konunun kendi uzmanlık alanına girmediğini açıklamak başlıca yöntemlerdir.

Yönetici, alacağı çok basit önlemlerle işine daha çok yoğunlaşma olanağı bulabilir. Bu tedbirlerden en basiti büro kapısının kapatılmasıdır. Birçok kişi kapalı kapıyı "rahatsız etmeyin" biçiminde algılar (Ferner, 1995: 147).

Ziyaretçiler

Ziyaretçiler önemli bir zaman tuzağıdır. Ziyaretçilerin hoşlandığımız kişilerden olup olmamaları bu durumu değiştirmektedir. Özellikle kamu personelinin ziyaretçileri arasında iş arkadaşları, iş takipçileri, aile üyeleri gibi birçok kişiyi görmek mümkündür. Ziyaretin en makbulü en kısa olanıdır. Bu konuda bazı yöneticilerin çalışma odalarına cesurca yazılar astığı görülürken, bazı yöneticiler ise tüm günlerini ziyaretçilere çay ısmarlamakla geçirirler.

İletişim Hataları

İletişim, kısaca bilgi üretme, aktarma ve anlamlandırma süreci olarak tanımlanabilir (Dökmen, 2002: 19). İletişim, karşılıklı bilgi alış verişini gerektirir. İşyerlerinin yapısındaki değişimler çalışanların diğer kişilerle daha karmaşık ve yoğun bir etkileşim içinde olmalarını gerektirmektedir (Pehlivan, 1997: 110). Örgütsel yönetimde yalnızca tepe yönetimin değil yönetimin tüm kademelerinde çalışanların iletişime ihtiyaçları olduğu gibi zamana da ihtiyaçları vardır. Çünkü tüm çalışanlar için zaman sınırlı bir kaynaktır.

Üst yöneticinin görüşmek için alt kademe yöneticiyi makamına çağırması durumunda, makam odasına gidinceye kadar bir zaman geçer. Ayrıca sekreter odasında bekletilmek, amirinin bir bardak çayını içmek derken zaman uçup gitmektedir. Bunun yerine belki de basit bir telefon görüşmesi ile bir sürü dakika kazanılacaktır.

Haberleşmeyi ihtiyaç olduğu kadar kullanmak gerekir. Lüzumsuz yapılan telefon görüşmeleri, telefonla ihtiyaçtan fazla konuşma, lüzumsuz elektronik postalara bakma örgütlerde zaman kayıplarına yol açar.

Hedefleri Belirlememek

Başarılı insanlar, hedeflerini açık ve net ortaya koyarlar (Şahin, 2004: 182). Varılacak olan hedefin belirlenmiş olması, sinerjik bir etkiyle mevcut potansiyeli daha çok artırıp, çabaların belli bir noktada odaklanmasını sağlar (Stoner, 1997: 14).

Kısa, orta ve uzun vadeli, kişisel, birimlere ve kuruma ilişkin, yöneticinin ve çalışma arkadaşlarının ulaşmak için çalışacağı her bir amacın belirlenmiş olması gerekir (Maitland, 1997b: 13).

Örgütün bir hedefi varsa birimlerin çalışma planları buna odaklanır. Uzak hedef belliyse, yakın hedefler de ona göre oluşur (İzgören, 2004: 109). Böylelikle personel için işe gelmenin mesaiye gelmekten öte anlamları olur. Başarıya ulaşmanın vereceği haz, bazen kişinin maddi kazanç sonucu elde ettiği haz duygusunun önüne geçer. Hedefler, yöneticiye yapması gereken seçimler için yardımcı olur. Bunun sonucunda zaman anlamlı hale gelir.

Hedeflerin bazı özelliklere sahip olması karar vermeyi kolaylaştırdığı gibi personelin anlama düzeyini de yükseltir. Hedefler için şunlar söylenebilir:

- Yazılı olmalıdır. Hedeflerin yazılı olması personele kolaylık sağlar, personeli hedeflere ulaşmak için kamçılar, personelin motivasyonunu ve verimliliğini artırır, personelin örgütün amaçlarını devamlı olarak hatırlamasını sağlar.

- Belli olmalıdır. Belirsiz hedefler, rasyonel bir tercih değildir. Bu nedenle hedefler, açık ve kesin bir biçimde belirtilmiş olmalıdır.

- Spesifik olmalıdır (Maitland, 1997a: 13). Tam olarak ne yapılmak istendiği, rollerin ve görevlerin neler olduğu, örgütün neyi başarmak istediği belirtilmelidir.

- Tutarlı ve birbiriyle uyumlu olmalıdır. Hedefler arasındaki tutarsızlıklar, hedeflerin birbiriyle uyumsuz olması, personelin başarısını olumsuz yönde etkiler.

- Ulaşılabilir ve gerçekçi olmalıdır. Hedefler belirlenirken çok hırslı davranılırsa, personel hedeflere ulaşamayacağını bildiği için motivasyonunu yitireceğinden başarısız olmak kaçınılmazdır.

- Zaman sınırlamalı olmalıdır. Çeşitli işlerin ve görevlerin ne zaman yürütülüp bitireceğini ve tüm hedeflere ulaşılması için hedef tarihler bilinmelidir (Maitland, 1997a: 14).

- Ölçülebilir olmalıdır (Adair ve Adair, 1999: 63). Hedeflere ulaşılma durumunu test edebilmek için hedeflerin niceliksel olarak belirtilmesi gerekir. Hedef ölçülemezse, ona ulaşıp ulaşılmadığı asla anlaşılamaz.

- Konuyla ilgili olmalıdır. Hedefler, işin amacının yerine getirilmesini doğrudan etkilemelidir. Eğer bir etki yoksa hedefler muhtemelen konu ile ilgisizdir (Gillen, 1997: 44).

- Esnek olmalıdır (Parsloe, 1997: 29). Performansın hâlihazırdaki düzeyin ötesine geçebilmesi buna bağlıdır.

- Denenmeye değer olmalıdır. Hedeflere ulaşılmasının örgüte hiçbir yararı olmayacaksa denenmesine de gerek bulunmamaktadır.

- Katılımcı olmalıdır. Kişisel hedeflerde çoğu zaman katılıma gerek olmazsa da örgütsel karar verme sürecinde bazı kararlar ancak katılım sonucu verilebilir. Üzerinde anlaşılmış, personelce kabul edilmiş hedefler örgütün başarısını artırır.

- Onaylanmış olmalıdır. Örgütsel bazı hedeflerin üst yönetimler tarafından tasdik edilmiş olması gerekir.

- Kabul edilebilir olmalıdır. Neyin kabul edilebilir olduğu geçmişteki amaçlara, başarılarla ve öteki örgütlerin bilinen başarıları gibi faktörlere bağlıdır (Learned ve Sproat, 1972: 84).

- Uygun olmalıdır. Örgüt faaliyetlerine ve amaçlarına uygun olmayan hedefler belirlenmemelidir.

- Takip edilebilir olmalıdır. Bu sayede hedeften sapmalara karşı personel uyarılabilecektir.

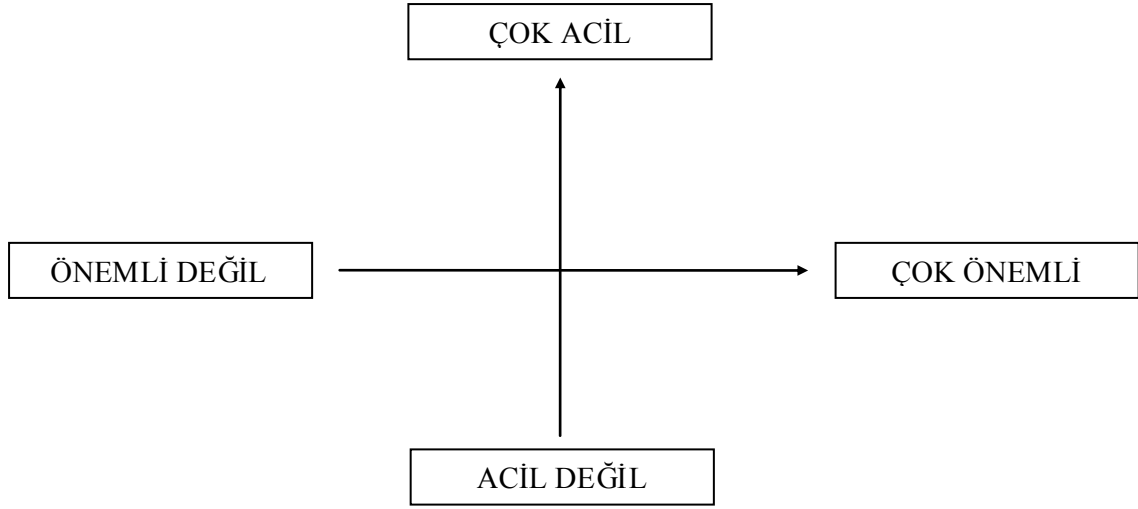
Hedefler belirlenirken yukarıdaki bütün özellikler aynı anda olmayabilir. Ancak hedefin bu özelliklerden birçoğuna aynı anda sahip olması başarıyı artırır.

Öncelikleri Belirlememek

Zamanı etkili ve verimli şekilde kullanmak isteyen bir yönetici, yapması gereken faaliyetleri listeledikten sonra konulara göre öncelikleri belirlemelidir (Onal, 1988: 268). Yönetici, yapması gereken işleri, acil yapılması gerekli olanlar ve olmayanlar şeklinde öncelik sırasına koyarak yapılacak işler listesi oluşturmalıdır. Daha sonra bunları da kendi içerisinde önemli ve önemsiz işler olarak ikiye ayırmak mümkündür. Çünkü her iş eşit öneme sahip değildir. Yapılacak görevlere ilişkin öncelik yani önem sıralaması yapılmazsa zaman yönetimi asla mümkün olmaz.

İşlerin öncelik ve önem düzeylerini belirledikten sonra öncelikler ekseninde bunlar gösterilebilir (Maitland, 1997a: 21). Şekil 1'de üst sağdakiler A grubu (çok acil ve aynı zamanda çok önemli) işleri, alt sağdakiler B grubu (çok önemli, fakat acil olmayan) işleri, üst soldakiler C grubu (acil olmasına rağmen önemli olmayan) işleri kapsar. Alt soldakiler ise hem aciliyeti hem de önemi olmayan işlerdir ki çoğu zaman bu tür işleri yapmak gereksizdir.

Şekil 1: Öncelikler Eksenini



Kaynak: Maitland, 1997a: 21.

Önemli iş veya faaliyetler, örgütünün temel ilkelere, örgütsel değerlere, örgütün amaç ve hedeflerine hizmet edici nitelikte olan işlerdir (Tutar, 2000:181). Örgüt personelinin önemli ve önemsiz ayırımı yapmaksızın tüm işlerini aynı zamanda yapması olanaklı değildir. Öncelikler belirlendikten sonra bu işlerin yapılmasına önem verilmesi, örgütün hedeflerine ulaşılmasını kolaylaştıracaktır.

Personelin Niteliğine ve Niceliğine İlişkin Sorunlar

Örgütlerde kaliteli bir personel yönetiminden bahsedebilmek için insan gücü planlamasına ihtiyaç vardır. İnsan gücü planlaması, bir örgütün alacağı elemanların nitelik ve nicelik yönünden saptanmasıdır (Ergun ve Polatoğlu,1992:282).

Örgütlerde sadece personelin sayıca eksik olması değil, fazla olması da problemdir. Personel sayısı arttıkça işler yavaşlayacağı gibi gereksiz yapılan iş miktarı da artar. Personel sayısının az olması halinde ise çalışanlar üzerindeki zaman baskısı, örgütün hedeflerine ulaşmasını zorlaştırıcı bir rol oynar. Personel, sayı bakımından tam ihtiyaç kadar, nitelik bakımından ise görevinde uzman olmalıdır. Personelin deneyimsiz veya bilgisiz olması örgütlerde başlıca zaman kaybı nedenleri arasındadır.

Mükemmeliyetçilik

Yönetimi bir sanat olarak düşünebiliriz. “Gerçek sanatçı sadece bütünlüğü düşünür, ama asla mükemmelliği düşünmez. O sadece bütünüyle yaptığının içinde olmak ister” (Osho, 2003: 81). Mükemmel ulaşmak için gereğinden fazla zaman ayırmak bir hastalık halini alabilir. Personelin başarısı için mükemmeliyetçilikten kurtulması önemlidir.

Daha önce mükemmel şekilde yapılan bir işi bilinçli olarak bu şekilde yapmamak personelin mükemmeliyetçilikten kurtulmasını sağlayabilir.

Mükemmeliyetçiliğin göstergesi, hedeflerin ve beklentilerin yapabileceklerin çok üstünde olmasıdır. Mükemmeliyetçi kişiliğe sahip olanlar bir türlü tatmin olmadıkları için esnek düşünme ve davranma özelliğinden yoksun olan kişilerdir. Ayrıca bu kişilerin işler yolunda gitmediğinde umutsuzluğa kapıldıkları görülür. Örgütlerde hemen yapılması gereken işler için genellikle mükemmellikten ziyade hız daha önemlidir.

Sekreter Çalıştırmamak

Yönetici ile personelin veya halkın yoğun bir ilişki içinde olduğu örgütlerde sekreter çalıştırılması büyük kolaylıklar sağlar. Sekreterin, yöneticinin tüm işlerini onun adına planlama, telefon görüşmelerini sağlama, toplantıları hatırlatma, seyahat biletlerini temin etme, randevularını düzenleme, ziyaret akışını kontrol etme gibi görevleri vardır. Yöneticinin bu işlere zaman ayırmaması örgütsel faaliyetlere daha fazla zaman ayırmasını sağlar.

Kırtasiyecilik

Kırtasiyecilik; zaman, para, kaynak ve emek savurganlığına yol açtığı için (Tutum,1994: 55) önemli bir zaman tuzağıdır. Yöneticinin gereksiz birçok formalite ile bizzat ilgilenmek zorunda olması zamanın etkili kullanılmadığının bir göstergesidir. Birkaç adımda yapılabilecek bir işin daha fazla aşamada yapılması kırtasiyeciliğin en tipik örneğidir. Yapılacak işlerin daha az adımda yerine getirilmesi, zaman yönetiminde önem verilmesi gereken bir konudur.

Dağınık Büro ve Masa Düzeni

Düzensizlik, yöneticiye genellikle yeni bazı ek işler çıkartır ki bu da zaman kaybına yol açar. Bunun sonucu olarak bazen aranan evrak ve materyallerin hiç bulunamadığı veya bulunduğu önemini yitirmiş olduğu durumlar yaşanmaktadır (Arslan, 2003: 278).

Düzenli olmayan büro ve masa düzeni, personelin aklını karıştırarak zaman yönetimi üzerindeki denetimini kaybettirir, gevşemesine neden olur, verimliliği olumsuz yönde etkiler. Dağınıklık plansızlığın da bir göstergesidir. Düzen ise personelin işe yoğunlaşmasını sağlayıp başarısını artırıcı önemli bir faktördür. Büro ve masanın düzenlenmesi daha ziyade personelin sıkıldığı, yorulduğu, çalışma arası vermeyi düşündüğü veya dikkatinin dağıldığı zamanlarda gerçekleştirilmelidir.

Evraklar

Örgütlerde; yazışmalar, elektronik mektuplar, talimatlar, formlar, raporlar, istatistiksel tablolar gibi okunacak çok sayıda evrak vardır. Bunlar kontrol edilmezlerse hücreler gibi çoğalacaklar ve organizasyonun vücudunda kanserli bir tümöre dönüşeceklerdir (Shellenberg, 1975: 47).

Zamanı yönetmek için kâğıtları yönetmeyi bilmek gerekir. Kâğıt yığınlarını okuyup düzeltmeler yapmak zaman kaybettirir. Evrak, yöneticinin önüne geldiğinde havale etme, dosyalama veya gereğini yapma seçeneklerinden biri ile derhal sonuçlandırılmalıdır. Yetki devri ile evrakların bir kısmını alt kademelere yaptırmak da düşünülmesi gereken bir yöntemdir.

Dengeyi Koruyamamak

Sağlık, eğitim, aile, iş ve diğer alanlara yeterli miktarda ve kalitede zaman ayrılıp denge korunmalıdır. Böylelikle yaşam dengelenir. Aksi takdirde problemlerle karşılaşılır. Sağlık ihmal edilirse ileride diğer alanlara hiç zaman ayırlamamasına yol açılabilir. Aile ihmal edilirse en sevdiğimiz tarafından terk edilebiliriz. Zaman yönetiminde amaç, iş hayatındaki başarının yanı sıra ev hayatında mutluluk ve sosyal hayatta düzen sağlamaktır. Bu yüzden işe gereğinden fazla adanmamak gerekir.

Kötü Örgütlenme

Günümüzde yatay örgütlenmenin örgütün hedeflerine ulaşmayı kolaylaştırıcı bir unsur olduğu anlaşılmıştır. Dikey örgütlenme durumunda aşırı hiyerarşik yapı nedeniyle birkaç imza ile halledilebilecek bir evrak, gereksiz yere çok sayıda amire gitmekte, evrakın bir üst kademe amire her gitmesi yeni düzeltmelere ve paraf attırmak için ayrılan zaman israflarına yol açmaktadır.

Kendine Aşırı Güven veya Güvensizlik

Örgütlerde kendine güvenmede aşırıya kaçmak boş verme davranışına yol açar. İşin boş verilmesi, işin hafife alınması veya yapılmaması anlamı taşır. İşlerin

kendiliğinden olacağını düşünmek çok fazla iyimserlik hisleri taşıyan bir düşünce biçimidir.

Kendine güvensizliğin en önemli belirtisi başaramayacağına ilişkin düşünce tarzıdır. Bunun ortadan kaldırılması için öncelikle personelin kendisine güveni oluşturulmalıdır. Önceleri az öneme sahip konularda, ardından daha önemli konularda kararlar vermek yöneticinin kendine güvenini artırır.

Diğer Zaman Tuzakları

Kamu yönetimi dahil tüm örgütlerde yukarıda sayılanların dışında da bir takım zaman tuzakları bulunmaktadır. Örgütten örgüte değişebilen bu tuzaklardan bazıları şunlardır:

- Sık düzenlenen sosyal etkinlikler
- Ergonomik veya sağlıklı olmayan çalışma koşulları
- Yurt içi ve dışı yolculuklar
- Ekonomik sorunlar
- Ulaşım problemleri
- Başvuru sayısının fazlalığı
- Siyasi ve sosyal baskılar
- Kötü dosyalama sistemi
- Yaşanan krizler ve panikler
- Motivasyon eksikliği
- Üst makamların kararlarını bekleme
- Göreve geç gelmeler
- Kaynak ve sistem yetersizlikleri
- Disiplin sorunlarının fazlalığı
- Uzun süre çözülemeyen sorunlar
- Yenilikleri dikkate almamak
- Birçok işi birden yapma isteği
- Hizmet içi eğitime gerekli önemin verilmemesi
- Acil işler ve kesintiler
- Eşgüdüm yetersizliği
- Özdenetim eksikliği
- Önyargılar
- Zor işlerden kaçınmak
- İşyerindeki gruplaşmalar
- Yapılan işlerde zaman sınırlaması konulmaması
- Yüksek kaygı
- Kötü alışkanlıklar
- Kişilik bunalımı
- İş tanımlarının yapılmamış olması
- Yoğunlaşma eksikliği
- Geribildirime önem vermemek.

SONUÇ

Zaman kullanımı kişinin verdiği değişik kararların ve seçeneklerin sonucudur. Zaman yönetiminde sadece zamanın en iyi biçimde değerlendirilmesi değil, aynı zamanda en iyi kullanılabilmesi için zamanın planlanması ve denetlenmesi gibi işlevler önemlidir. Bu açıdan zamanın niteliği, niceliğine göre

ön plana çıkmaktadır. Örgütsel açıdan en iyi zaman, personelin en verimli işi çıkardığı zaman bölümdür.

Genel olarak örgütlerde ve özellikle kamu yönetiminde zamanın etkili kullanılmasını engelleyen birçok tuzak vardır. Bunlar arasında plansızlık, yetki devri yapılmaması, okunacak evrak çokluğu, ertelemek, teknolojiden yararlanmamak, gereksiz toplantılar, kararsızlık veya acele karar vermek, hayır diyememek, ziyaretçiler, iletişim hataları, dengeyi koruyamamak, dağınık büro ve masa düzeni, kötü örgütlenme, hedefleri ve öncelikleri belirlememek, personelin niteliğine ve niceliğine ilişkin sorunlar, kırtasiyecilik, kendine aşırı güven veya güvensizlik, sekreter çalıştırmamak, mükemmeliyetçilik en başta sayılabilecek zaman tuzaklarıdır. Ancak her örgütte bunların dışında kalan daha farklı zaman tuzakları da söz konusu olabilir.

Görev dağıtımının etkin şekilde yapılmış olması, günün programlanması, plan yapmaya önem verilmesi, öncelikli hedeflerin uzun ve kısa vadeli olarak belirlenmesi, toplantıların iyi yönetilmesi, büro çalışmalarının düzenlenmesi gibi hususların zaman yönetiminin başarısı açısından öncelikli olarak ele alınması gerekir.

Örgütlerde zamanın etkili kullanılması konusunda geliştirilmiş farklı yaklaşımlar söz konusudur. Bu yaklaşımlardan birinin kamu yönetimi örgütü tarafından tercih edilip uygulanması personele boş zaman kazandıracaktır. Ayrıca örgüt ve yönetim için öncelikli olan faaliyetler ön plana çıkacak, personel gereksiz işler yapmaktan kurtulacaktır.

KAYNAKLAR

- Açıkalın, Aytaç (1998), **Toplumsal Kurumsal ve Teknik Yönleriyle Okul Yöneticiliği**, 4. Baskı, Pegema Yayıncılık, Ankara.
- Adair, John ve Adair, Talbot (1999), **Zaman Yönetimi**, (Çev. Bengi Güngör), Öteki Yayımevi, Ankara.
- Arslan, Metin (2003), "Zaman Yönetimi ve Yöneticilerin Zaman Yönetimini Etkileyen Zaman Tuzakları", **Polis ve Sosyal Bilimler Dergisi**, Yıl:1, S.1, Zeugma Matbaacılık, Gaziantep, ss.271-280.
- Atay, Osman (1999), "Örgütlerde Zaman Yönetimi ve Kahramanmaraş Tekstil Sanayinde Bir Uygulama", **Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, S.5, ss. 63-73.
- Aydeniz, Nihat (2000), "Zaman Yönetimi Açısından Diyarbakır Kamu ve Özel Sektöründe Verimli ve Etkin Zaman Kullanımı Araştırması", **Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, S.6, ss. 45-69.
- Aydın, A.Hamdi (2008), **Yönetim Bilimi**, 2. Baskı, Seçkin Yayımevi, Ankara.
- Baltaş, Acar ve Baltaş, Zuhul (2002), **Stres ve Başa Çıkma Yolları**, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Bee, Frances Roland (1997), **Müşteri İlişkileri**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Böke, Kaan (2000), **Sınırları Dinamitleyin**, Fonart Yayıncılık, İstanbul.
- Casson, Herbert N. (2003), **İnsan Yönetme Sanatı**, Hayat Yayıncılık, İstanbul.
- Coates, Jonathan ve Breeze, Claire (1997), **Güvenle Delege Edin**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Coffey, Robert E., Cook, Curtis W. ve Hunsaker Phillip L. (1994), **Management and Organizational Behaviour**, Austen Pres.
- Çakır, M.Ali, (2004), "Mesleki Karar Envanterinin Geliştirilmesi", **Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi**, C. 37, S. 2, ss.1-14.
- Darcan, Emirhan (2002), "Zaman mı Sizi Yönetiyor?", **Hatay Polis Dergisi**, Yıl: 5, S.5, Hatay, ss.245-249.
- Dawson, Roger (1995), **Güvenli Karar Alma Rehberi**, (Çev. Eshar Kütevin ve Ziya Kütevin), İnkılap Kitabevi, İstanbul.
- Demirel, Özcan (1999), **Planlamadan Değerlendirmeye Öğretme Sanatı**, Pegema Yayıncılık, Ankara.
- Demirtaş, Hasan ve Güneş, Hasan (2002), **Eğitim Yönetimi ve Denetimi Sözlüğü**, Anı Yayıncılık, Ankara.
- Dökmen, Üstün (2002), **İletişim Çatışmaları ve Empati**, 20. Baskı, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Drucker, Peter F. (1994), **Etkin Yöneticilik**, (Çev. Ahmet Özden ve Nuray Tunalı), 2. Baskı, Eti Kitapları, İstanbul.
- Drucker, Peter F. (2000), **Gelecek İçin Yönetim**, (Çev. Fikret Üçcan), Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Dunsing, Richard J. (1989), **Toplantı Sanatı**, (Çev. Fatoş Dilber), AMACOM, İstanbul.
- Edgett, James D. (1999), **Yönetme Sanatı**, (Çev. Haykır, Ayça), Öteki Ajans, Ankara.
- Efil, İsmail (2005), "Zaman Yönetimi", (Ed. Leyla Küçükahmet), **Sınıf Yönetimi**, 7. Baskı, Nobel Yayın, Ankara, ss.129-148.
- Ekici, Gülay (1999), "Öğretim Yönetimi", (Ed. Emin Karip), **Sınıf Yönetimi**, Pegema Yayıncılık, 2. Baskı, Ankara, ss.64-87.
- Eliopoulos, Charlotte (1985), **Time Management**, The Journal of Nursing Administration.
- Elma, Cevat (2003), "Yönetimsel Etkinliğin Bir Göstergesi Olarak Yetki Devri", (Ed. Cevat Elma ve Kamile Demir), **Yönetimde Çağdaş Yaklaşımlar**, 2. Baskı, Anı Yayıncılık, Ankara, ss. 181-200.
- Erdem, Ramazan ve Kaya, Sıdıka (1998), "Zaman Yönetimi", **Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi**, Cilt, 7, S. 2, TODAİE Yayınları, Ankara, ss.99-120.

- Erdem, Ramazan (1999), Yöneticiler İçin Zaman Yönetimi, **Modern Hastane Yönetimi Dergisi**, 3(7), ss.26-31.
- Eren, Erol (1998), **Yönetim ve Organizasyon**, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- Ergun, Turgay ve Polatoğlu, Aykut (1992), **Kamu Yönetimine Giriş**, TODAİE Yayınları, No:241, Ankara.
- Ferner, Jack D. (1995), **Successful Time Management**, John Wiley & Sons, Inc., USA.
- Forsyth, Patrick (1997), **Nasıl Toplantı Yapmalı**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Gillen, Terry (1997), **Değerlendirme Tartışması**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Goodier, Steve (2003), **Bir Dakika Hayatınızı Değiştirebilir**, (Çev. Oya Gürbahçe ve M. Kutay İzgören, Elma Yayınevi, Ankara.
- Gordon, Thomas (1999), **Katılımcı Yönetimin Temeli** (Leader Effectiveness Training), Sistem Yayıncılık, 3. Basım, İstanbul.
- Gözbüyük, A. Şeref (2005), **Yönetim Hukuku**, 22. Bası, Turhan Kitabevi, Ankara.
- İraz, Rifat (2004), "Organizasyonlarda Karar Verme ve İletişim Sürecinin Etkinliği Bakımından Bilgi Teknolojilerinin Rolü", **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, S. 11, ss. 407-422.
- İzgören, A. Şerif (2004), **İş Yaşamında 100 Kanguru**, Elma Yayınevi, Ankara.
- Josephs, Ray (1996), **Zaman Yönetimi**, 2. Baskı, (Çev. Özlem Koşar), Epsilon Yayınları, İstanbul.
- Karslı, Mehmet Durdu (2005), "Sınıfta Öğrenme Zamanının Yönetimi", **Sınıf Yönetimi**, (Ed. Mehmet Şişman ve Selahattin Turan), Pegem Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara, s.169-184.
- Keenan, Kate (1996), **Yöneticinin Kılavuzu Planlama**, (Çev. Ergin Koparan), Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kostak, Fevzi (2006), "Zaman Yönetimi", **Dünya Gazetesi**, 21 Kasım.
- Lakein, Alan (1997), **Zaman Hayattır**, (Çev. Selda Tezcan), Rota Yayın, İstanbul.
- Leamed, Edmund P., Sproat, Audrey T. (1972), **Örgüt Kuramı ve Politikası**, (Çev. Gencay Şaylan), TODAİE Yayınları, Ankara.
- Levinson, E.M. ve Ohler, D.L. (1998), "Transition From High School to College For Students with Learning Disabilities: Needs, Assessment and Services", **The High School Journal**, V: 82(1), pp. 62-69.
- Lewis, David (1993), **Bir Dakikada Stres Yönetimi**, (Çev. Nedime Harmandaglı), Arda's Yayınları, İstanbul.
- Mackenzie, R. Alec (1989), **Zaman Tuzağı: Zamanı Nasıl Denetlersiniz?**, (Çev. Yakut Güneri), A macom İlgı Yayınları, İstanbul.
- Maitland, Iain (1997a), **Zamanınızı Yönetin**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Maitland, Iain (1997b), **İnsanları Motive Etmek**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Murata, Kazuo ve Harrison, Alan (1995), **Japon Yönetim Teknikleri**, (Çev. Özeden Arıkan), Rota Yayın, İstanbul.
- Newman, J., Fuqua, D ve Minger C. (1990), "Further Evidence for The Use of Career Subtypes in Defining Career Status", **Career Development Quarterly**, 39, pp.178-188.
- Onal, Güngör (1988), "Time Management", **Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi**, C.5, İstanbul, ss.267-271.
- Osho International Foundation (2003), **Yaratıcılık İçindeki Güçleri Serbest Kılmak**, Ovvo Basım, İstanbul.
- Öktem, M. Kemal (1993), "Zaman Yönetimi: Örgütsel Etkinliği Artırmada Zaman Faktöründen Yararlanılması", **Amme İdaresi Dergisi**, TODAİE Yayınları, C. 26, S. 1, ss.217-237.
- Örücü, Edip, Tikici, Mehmet ve Kanbur, Aysun (2007), "Farklı Sektörlerde Faaliyetlerini Sürdüren İşletmelerde Zaman Yönetimi Üzerine Ampirik Bir Araştırma: Bursa İli Örneği", **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi**, C.6, S.20, ss.9-31.
- Özden, Yüksel (2000), **Eğitimde Dönüşüm Eğitimde Yeni Değerler**, Pegem Yayıncılık, 3. Baskı, Ankara.
- Parsloe, Eric (1997), **Koç ve Kılavuz Olarak Yönetici**, (Çev. Aksu Bora ve Onur Cankoçak), İlkaynak, Ankara.
- Pehlivan, İnyet (1997), "Örgütsel ve Bireysel Gelişme Aracı Olarak Hizmet İçi Eğitim", **Amme İdaresi Dergisi**, 30/4, TODAİE Yayını, Ankara, ss.105-120.
- Rees, W. David (1996), **The Skills of Management**, 4. Edition, International Thomson Business Pres, Boston.
- Roesch, Roberta (1998), **Time Management**, Century Business, London.
- Sabuncuoğlu, Zeyyat ve Tüz, Melek (1996), **Örgütsel Psikoloji**, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Scot, Martin (1997), **Zaman Yönetimi**, (Çev. Aslı Cingil Çelik), Rota Yayın, İstanbul.
- Semerci, Ali (2003), "Yönetim Becerilerinden Biri: Zaman Yönetimi", **Çağın Polisi Dergisi**, Yıl: 2, S. 22, Ankara, ss.41-42.
- Shellenberg, Theodore R. (1975), **Modern Archives: Principles and Techniques**, The University of Chicago Pres, Chicago.
- Smith, Hyrum W. (1998), **Hayatı ve Zamanı Yönetmenin 10 Doğal Yasası Üretkenliği ve İç Huzuru Artırmak İçin Kanıtlanmış Stratejiler**, (Çev. Adalet Çelbiş), Sistem Yayıncılık, İstanbul.

- Smith, Jane (1998), **Daha İyi Nasıl... Zaman Yönetimi**, (Çev. Ali Çimen), Timaş Yayınları, İstanbul.
- Stoner, Jese (1997), “Vizyon, Misyon ve Değerler” **Executive Excellence Dergisi**, S. 7, s.14.
- Şahin, Abdullah (2004), **Gerçek Başarının Sinerjisi**, Dolunay Yayınları, Ankara.
- Tengilimoğlu, Dilaver, Tutar, Hasan vd. (2003), **Zaman Yönetimi**, Nobel Yayınları, İstanbul.
- Thomas, Jane (2000), “Mission Accomplish: Manage Multiple Projects and Meet Deadlines”, **Women in Business**, V.52, Issue: 2, March-April.
- Tutum, Cahit (1994), **Kamu Yönetiminde Yeniden Yapılanma**, TESA V Yayınları, Ankara.
- Tutar, Hasan (2000), **Kriz ve Stres Ortamında Yönetim**, Hayat Yayınları, İstanbul.
- Türkel, Süleyman (1996), “Kişisel Verimin Arttırılması ve Zaman Yönetimi”, **Standart: Teknik ve Ekonomik Dergi**, Özel Sayı, ss. 50–51.
- Uğur, Asuman (2000), “Çalışma Hayatında Zaman Yönetimi”, **Verimlilik Dergisi**, MPM Yayını, Yıl: 12, S.143, ss.18–22.
- Uris, Auren, (1988), **The Executive Deskbook**, Third Edition, Van Nostrand Reinhold Company, New York.
- Wilson, Andy (1999), “Time Management for Administrators”, **Perspectives**, Volume: 3, Number: 1, January, pp. 3-7.
- Yılmaz, Abdullah ve Aslan, Seyfettin (2002), Örgütsel Zaman Yönetimi, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, C.3, S.1, ss. 25–46.
- Yiğit, Ruhi (1997), **Personelin Başarısı**, 2. Baskı, Yücel Ofset, Ankara.

AB'ye Uyum Sürecinde Emniyet Teşkilatında Sürekli Değişim¹

Dr. İzzet LOFÇA¹, Yrd. Doç. Dr. İ. Ethem TAŞ²

¹Kahramanmaraş Valiliği, Güvenlik Danışmanı

²KSÜ, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü

ÖZET: Avrupa Birliği'ne (AB) katılmak modern Türkiye'nin tüm hükümetlerinin bir dış politika önceliği olmuştur. Türkiye, 1957 yılında Roma Antlaşması ile kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğuna (AET), 31 Temmuz 1959'da üyelik başvurusunda bulunmak ve 1963 yılında Ankara Anlaşması'nı imzalamak sureti ile üyelik sürecini başlatmıştır. Bu süreç 1980'lerin başlarında sekteye uğramış, sonlarına doğru Türkiye'nin yeniden başvurusu üzerine işlemeye devam etmiştir. Bu yeni dönemde adaylık statüsü alınmış, Kopenhag siyasi kriterleri eşiği aşarak katılım müzakereleri için tarih alınmış ve uyum çalışmalarına başlanmıştır. Türkiye'nin tüm kurum ve kuruluşları ile birlikte Emniyet Teşkilatı da bu süreçten etkilenmektedir. Bu çalışma, özellikle 2003 yılından sonra AB uyum sürecinde, merkez ve taşra teşkilatları ile Emniyet Teşkilatında meydana gelen yapısal, davranışsal ve işlevsel değişiklikler ile karar alma davranışını ortaya koymakta, tanımlamakta ve analiz etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Avrupa Birliği, Emniyet Teşkilatı, Sürekli Değişim.

Continually Change in the Police Organisation in the EU Adaptation Process

ABSTRACT: Turkey's European Union (EU) membership has been the Foreign policy priority of all Turkish governments. Turkey started the membership process by applying to the European Economic Community (EEC) on 31 July 1959 and by signing Ankara Treaty in 1963. This process came to a standstill at the beginning of 1980's, but it proceeded by the end of 1980's as Turkey applied again. Turkey realised candidacy status during this new period. Also Turkey has been given date for membership negotiations and initiated changes for adaptation during this period, as fulfilled Copenhagen political criterias. As all public institutions in Turkey, the police organisation has also been effected by this process. This study explains, discusses and analysis organisational, behavioral and functional changes taken place particularly after 2003, in central and provincial police organisations in the EU adaptation process particularly

Keywords: European Union, Police Organisation, Continually Change

¹Bu makale, 12 -13 Kasım 2007 tarihinde KSÜ Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumunda İzzet Lofça tarafından sunulan "AB'nin Türk Emniyet Teşkilatında Yapılan Reformlar Üzerindeki Etkisi" başlıklı bildirinin, İ. Ethem Taş tarafından güncelleştirilerek geliştirilmiş şeklidir.

GİRİŞ

Muasır medeniyetler seviyesine ulaşmak ve Avrupa Birliği'ne (AB) katılmak modern Türkiye'nin tüm hükümetlerinin bir dış politika önceliği olmuştur. Tarihsel süreç içerisinde temelleri somut olarak Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun (AKÇT) 1951 yılında kurulması ile temeli atılan AB, 1957'de ekonomik yönü ağır basan bir topluluk olarak Avrupa Ekonomik Topluluğu adı ile yola çıkmış, 1967'de Füzyon Antlaşması ile daha çok Avrupa Toplulukları terimi ile anılır olmuş ve 1992 Maastricht Antlaşması'ndan bu yana da siyasi hedefleri de olan bir Birlik halini almış olarak yoluna devam etmektedir. Türkiye, 1957 yılında Roma Antlaşması ile kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğuna (AET), 31 Temmuz 1959'da üyelik başvurusunda bulunmak ve 1963 yılında Ankara Anlaşması'nı imzalamak sureti ile üyelik sürecini başlatmıştır.

Avrupa Parlamentosu'nun isteği üzerine 1982'de Türkiye-AET Anlaşması askıya alınıp ilişkiler dondurulduktan sonra Türkiye, 14 Nisan 1987 tarihinde tam üyelik için tekrar başvuruda bulundu.

1999 yılında Helsinki Zirvesi'nde adaylık statüsü tanınan Türkiye'nin Kopenhag siyasi kriterlerini gerekli ölçüde karşıladığı ve katılım müzakerelerine 3 Ekim 2005'te başlanabileceği Aralık 2004 devlet ve hükümet başkanları zirve toplantısında karara bağlanmıştır. Tam üyelik müzakereleri çerçevesinde uyum çalışmaları devam etmektedir.

Türkiye'nin AB'ne üyelik süreci yalnız Türkiye açısından değil, AB açısından da, ilişkilerde tarafların samimiyetini görme noktasında önemli bir testtir. Uyum çalışmalarının seyri, Türkiye'nin *acquis communautaire* denilen AB müktesebatını hazmetme kapasitesini test ederken, aynı zamanda farklı birçok kültürü bünyesinde barındıran 70 Milyonluk nüfusu ile AB için de önemli bir hazmetme kapasitesini ölçme testidir. Fakat temel olarak Türkiye'nin karşı karşıya olduğu test, AB'den çok kendi iç dinamiklerini oluşturan politikaları, bürokrasisi, orduyu, politik elitleri, adalet mekanizması ve polisi ile ilgilidir. Bu çalışma, 2003 yılından sonra AB uyum sürecinde, merkez ve taşra teşkilatları ile Emniyet Teşkilatında meydana gelen yapısal, davranışsal ve

işlevsel değişiklikler ile karar alma davranışını ortaya koymayı, tanımlamayı ve analiz etmeyi amaçlamaktadır. Çalışmada, Emniyet teşkilatındaki bu değişim dinamiğini anlayabilmek için, 1959-2003 yılları arasındaki Türk Milli politikaları gözden geçirilmiştir. Tarihi perspektif bu çalışmanın teorik kapsamında olmamakla ve Türkiye'deki politik gelişmeler konu edilmemiş olmakla birlikte, mevcut reformların ve dönüşümün daha iyi anlaşılabilmesine gayret gösterilmiştir. Çalışmada, gerektiğinde Türkiye tarihindeki önemli aşamalar açıklanmaya ve reform sürecinin bireysel seviyede polislerle, Türk Polis Teşkilatı ile ve siyasi kararlılık ile ilgisi incelenmeye çalışılmıştır. EGM (Emniyet Genel Müdürlüğü)'nün teşkilat yapısı, haberleşme kalıpları ve teşkilatın yenilikleri başarabilme kapasitesi olarak sıralanabilecek değişkenler arasındaki ilişkiler ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bunun için, literatür taraması ışığında, dokümanlardan ve kronolojik tarihi olaylardan elde edilen bilgilerle desteklenen mülakatlar yapılarak, EGM'nün merkez ve taşra teşkilatındaki karar alma yetkisine sahip üst düzey polis yöneticilerinin AB'ye uyum çalışmalarına yaklaşımı araştırılmıştır. Mülakatlar Transcriber™ programı kullanılarak analiz edilmiş ve elde edilen bulgular açıklanarak emniyet teşkilatının AB'ye uyum süreci ile ilgili olarak ileriye dönük projeksiyonlarda bulunulmuştur.

SÜREKLİ DEĞİŞİMİN GEREKLİLİĞİ

Amerikan Çelik Şirketi (U.S. Steel), 1912 yılında dünyanın en büyük şirketi idi. Bu tarihteki en büyük 100 şirketin sadece 20 tanesi günümüzde faaliyet gösterebilmektedir. Faaliyetine devam edebilen bu şirketlerin tamamı, petrol, teknoloji ve kimyasallar alanında markalı tüketim ürünleri üretimi yapan firmalardır. Günümüzün büyük şirketleri, AR-GE çalışmaları ile değişen koşullara uyum sağlamak ve hayatta kalmaktadırlar. Büyük ölçekli şirketler, piyasa koşullarında verimlilik ve üretimin gerekli kıldığı yenilenme yeteneğini kaybetme tehlikesiyle karşı karşıyadırlar. Diğer firmalardaki gelişmelerden habersiz olan şirketler, hantal bir organizasyon yapısı ile aşılması güç bariyerler oluşturan, derinliği fazla bir bürokrasinin getirdiği iletişim sorunuyla baştutmekte güçlük çekmektedirler. İletişimsizlik sorunu her ne kadar bu firmalar için doğrudan yıkıcı sonuçlar doğurmasa da, ya teknoloji transfer etmede, ya da yeniliklere uyum sağlamada yetersiz kalmaktadırlar (Figuroa & Conceicao, 2000). Bu örnek, şirketlerin ayakta kalması için sürekli değişimin ne kadar önemli olduğunun bir göstergesidir. Aynı sorun, kamu kurum ve kuruluşları için de geçerlidir. Kamu kurumları kâr amacı gütmediklerinden, var oluş sebeplerini açıklamak ve hukuki zeminde ispatlamak zorundadırlar. Günümüzde, polis teşkilatları da vatandaşlarına daha iyi hizmet verebilmek için gelişmiş demokratik polislik uygulamalarını hayata geçirmek mecburiyetindedirler. Demokratik polislik

uygulamaları da, güvenlik hizmetlerinin doğası gereği bir iletişim faaliyeti yapılmasını gerektirir.

İnsan vücudu gibi, organizasyonlar da bağlantı noktaları ve sınırlardan oluşan haberleşme ağlarına sahiptirler (Hsieh & Woo, 2000). Faaliyetler, bağlantı noktaları denilen merkezlerde yapılır ve ağlar vasıtasıyla diğer merkezlere iletilir. Hiyerarşik organizasyonlarda iletişim yukarıdan aşağıya doğru akarken, materyaller ve ürünler aşağıdan yukarı doğru iletilirler. Organizasyonların yapısal özellikleri ve büyüklükleri, haberleşmenin hızı ve niteliği üzerinde etkili olurlar. Organizasyon ne kadar büyük ise, haberleşme o kadar yavaştır. Üretim, ya da hizmet sağlama, organizasyonun büyüklüğü ölçüsünde yavaşlar. Bir diğer ifadeyle, bir işte ne kadar çok insan görevlendirilirse, iş o oranda yavaşlar. Bu benzetme, dünyadaki birçok polis teşkilatları için geçerlilik arzeder.

“Bilgi paylaşımı, adalet kurumları ve özellikle kanun uygulayıcı kurumlar arasında, eskiden beri süregelen bir uygulamadır. Toplumların daha hareketli hale gelmesiyle, polisin etkinliğini arttırmak üzere bilgi paylaşımını geliştirmesi de gerekli hale gelmiştir” (The Global Infrastructure, 2004: 1). Organizasyonel birimler arasındaki en etkili haberleşmenin adalet kurumları ile kanun uygulayıcı kurumlar arasında görülmesine rağmen (Metagroup, 2003), kanun uygulayıcı kurumların kendi yerel yönetimleri ile dahi uyum içinde oldukları söylenemez (Hassell, Zhao, & Maguire, 2003). Amerikan kanun uygulama sistemindeki ademi merkeziyetçilik, bilinen en ileri safhadadır ve parçalı bir organizasyonel yapıyı temsil eder. Ulusal, eyalet ve yerel düzeydeki binlerce kanun uygulayıcı organizasyon, otoriter yönetimin etkilerini azaltmak, federalist bir yönetimi gerçekleştirmek ve güçler ayrılığı ilkesini etkin bir şekilde uygulamak üzere kurulmuş ve faaliyet göstermektedir (Kessler & Rossiter, 1999: 269). Ancak, bu yapının olumsuz sonuçları, 11 Eylül 2001 tarihinde Dünya Ticaret Merkezi'ne gerçekleştirilen terörist saldırılarda ortaya çıkmıştır. Her ne kadar kanun uygulayıcı kurumların organizasyon içinde, organizasyonlar arasında, toplumla ve toplum içinde faaliyet gösteren sını ve ticari müesseselerle etkili iletişimi toplum destekli polislik uygulamalarının en önemli teorik temelini oluşturmakta idiyse de, 11 Eylül olayları bunun tersinin geçerli olduğunu ortaya çıkarmıştır (Hassell et al., 2003).

Genelde kanun uygulayıcı kurumlar ve özelden polis teşkilatları arasındaki teknik, siyasi ve organizasyonel sorunlardan doğan yetersiz ve isteksiz haberleşme yaygın olarak görülen temel bir problemdir (Dawes, 1996). Rogers'a (1995: 17) gönderme yapan bir çalışmada difüzyon, bir diğer ifadeyle yeniliklerin yayılması “alış-verişi yapılan bilginin yeni bir fikir olduğu”, “özel tür bir haberleşme” olduğu ve her ne kadar sosyal ve haberleşme amaçlı yapıların, yeniliklerin yayılması ve adaptasyonu üzerinde etkisiyle ilgili çalışmalar çok az

ise de organizasyon yapısının haberleşme usullerini belirlemede ve daha da önemlisi haberleşme usullerinin organizasyon yapılarını şekillendirmede önemli etkiler yaptığı belirtilir (Drake et al., 2004: 79; Thibault et al., 2001: 131). En gelişmiş haberleşme yeteneğinin kanun uygulayıcı ve adalet kurumları arasında görüldüğünün belirtilmesine rağmen (Metagroup, 2003), bunun aksini iddia ederek, 11 Eylül olaylarının hemen arkasından FBI gözetim ve denetimi altındaki federal, eyalet ve yerel düzeydeki polis teşkilatı mensuplarının katılımıyla oluşturulan terörle mücadele biriminin, yerel polis teşkilatlarından bilgi sakladığı da bir gerçektir (Henry, 2002). Terörle mücadele eden polis teşkilatlarının haberleşme kapasitesinin ve yeteneğinin yüksek olması bir gereklilik olarak kabul edilmektedir (Thibault et al., 2001). Ancak, Peak, Gaines, & Glensor'un da (2004) belirttiği gibi, dünyadaki polis teşkilatlarının hemen hemen tamamı, hiyerarşisi ve organizasyonel hatları daha basık teşkilatlanmaya gitmektense, ağır bürokratik uygulamaları hayata geçiren hiyerarşik yapılanmayı tercih etmektedirler. Açık ve geniş katılımlı haberleşmenin bir gereklilik olarak görüldüğü toplum destekli polislik uygulamalarının Amerika'da çok revaçta olduğu 1990'lı yıllarda bile, polis teşkilatlarının organizasyonel yapılarını değiştirmedikleri görülmektedir. Bu konuya bir açıklama getirmek isteyen Slezak & Khanna (2000), takım çalışmasının aksine, hiyerarşik yapılanmalarda bilginin, saflığın muhafaza edilmek suretiyle hiyerarşik katmanlar arasında iletildiğini, değişik kaynaklardan kirlenmeden gelen bilgilerin organizasyonların en tepesindeki yöneticiler tarafından değerlendirilerek doğruluk teyidi yapıldığını; buna karşın takım çalışması ve yuvarlak masa toplantısı sistemi uygulanarak bilgilerin paylaşıldığı toplantılarda, katılımcıların ellerindeki bilgileri diğer kişilerin ifadelerini duyarak değiştirdiklerini ve yorum katarak aslını tahrif ettiklerini söylemektedirler. Hsieh & Woo (2000) da bu fikri destekleyerek, işin yapılarak bilginin üretildiği birimlerde ve haberleşme kanallarında iş yoğunluğunun çok fazla olmadığı hallerde, organizasyon büyüklüğünün haberleşmedeki ve iş akışındaki gecikme ile ters orantılı olduğu ifade edilmektedirler.

AB'ye uyum sürecinde Emniyet teşkilatında sürekli değişim ve özellikle 2003 sonrası reformların yayılması konusunda detaylı bilgi vermeden ve uyum konusuna geçmeden önce, paylaşılması gereken bilginin niteliğini farklı şekilde ele alan iki karşıt görüşe değinmek gerekir. Bilgi paylaşımını etkin hizmet sunmanın bir gereği olarak gören toplum destekli polislik uygulamaları, polis memurlarını bilgi kaynakları olarak görmek suretiyle organizasyon yapılarını önemli ölçüde değiştirmeyi amaçlamışlardır. Polis teşkilatları yeni ve gelişmiş iletişim teknolojileri kullanarak zamanında, doğru ve güvenilir bilgiler iletmek suretiyle, memurlarını

olaylara sonradan müdahale eden kanun uygulayıcılardan ziyade, problemleri temelden çözmeye yetecek bilgilerle donanmış elemanlar haline getirmeyi amaçlamıştır. Ancak, bilginin hala iki değişik yaklaşımla ele alındığı gözlenmiştir. Birinci ve yeni anlayışa uygun yaklaşımda bilgi, karar mekanizmalarını harekete geçirecek bir sinyal görevi üstlenerek, yöneticilerin teşkilatlarını çok hızlı değişen koşullara adapte etmek için kullandığı bir araç olarak görülür. İkinci ve geleneksel anlayışta ise bilgi, verilen kararların doğruluk ve geçerliliğini ispat etmeye yarayan sembolik bir işlev üstlenir (Brown & Brudney, 2003). Bu ifadelerden de anlaşılacağı gibi, yöneticilerin bilgiyi hangi amaçla kullanacaklarına karar verme yeteneği bulunmaktadır.

Sürekli değişim konusunda "devamlılık" ve "değişim" kavramları ile bunların birbirleriyle ilişkisi önem arz etmektedir. Türkiye'de değiştirilmesi çok zor olduğu sanılan pek çok konuda, son yıllarda AB uyum çalışmaları çerçevesinde yeni düzenlemeler yapıldığı görülmektedir. Özellikle rejime bağlılığı konusunda birçok endişenin dile getirildiği 59. Hükümet döneminde gerçekleştirilen köklü reformlar, dikkate alınması gereken bazı hususların varlığına işaret etmektedir. 2007 Mart ayında piyasaya çıkan kitabında Steven A. Cook (2007), bir dış güç olarak AB'nin cazibesinin Türk demokrasisindeki değişimde etkili olduğunu, yumuşak güç (soft power) adını verdiği AB'nin cazibesinin, üyelik çıkarları ve ekonomik gelişmelerle paralel olarak Türkiye'deki insan haklarını ve demokrasiyi geliştirdiğini iddia etmektedir. Rejimdeki çalkalanmalar, zayıf kurumlar ve standartlaşmanın sağlanamamasının Türkiye'nin AB üyelik sürecini daha önceki yıllarda olumsuz etkilediğini belirten Arat'ın (1991: 63) bulgularıyla birlikte değerlendirildiğinde, Cook'un (2007) ifadeleri daha anlamlı hale gelmektedir. Arat'a (1991) göre, geçmiş yıllarda ordunun yönetimde çok güçlü hale gelmesi üç adımda gerçekleşmişti. Birincisi, ordunun, zayıf ve gelişmemiş kurumların bulunduğu Türkiye'deki en iyi teşkilatlanmış kurum olmasıdır. İkincisi, ordunun yaptırım gücünün en gelişmiş donanım ve silahlarla desteklenmiş olmasıdır. Üçüncüsü ise, kaos ortamında ordunun otoriteyi temsil etmesi ve bozulan düzeni tamir etme gücünün olmasıdır. Schumpeter'in (1950) belirttiği gibi, başarılı bir demokrasinin olmazsa olmaz şartı, hükümette yeterli sayıda yüksek kalitedeki yöneticilerin bulunmasıdır. Arat ve Schumpeter'in yorumları birlikte ele alındığında, Türk demokrasisindeki kesintiler konusunda zayıf ve organize olamamış politikacıların da rolü söz konusudur.

Literatürdeki bu bilgilerin ışığında, 2003 sonrası emniyet teşkilatında gerçekleştirilen reformların nasıl görüldüğü, haberleşmenin hangi yöntemlerle sağlandığı, yöneticilerin reformlar konusunda ne derecede karar ve hareket serbestisine sahip oldukları gibi konular aşağıda ele alınacaktır.

AB'YE ÜYE OLMANIN ÖNEMİ VE 2003 SONRASI AB 'YE UYUM ÇALIŞMALARI

Emniyet teşkilatında AB'ye uyum çerçevesinde yaşanan sürekli değişimden önce, genel olarak Türkiye'nin AB'ye üyeliği ve uyum çalışmalarına kısaca yer vermekte yarar vardır. AB'ye üyelik konusunda gelinen noktada, daha önceleri karşı görüşte olanların bile artık AB'ye üyeliğin gerekliliğine inandığı gözlemlenmektedir. Örneğin Alpay (2006; 14), Türkiye'nin AB'ne üyeliği konusunda bir referandum yapılırsa oyunun ne olacağını bilememekle beraber AB'nin, evrensel insan hakları, hukukun üstünlüğü ve kültürel çeşitliliğe saygı değerlerine bağlı olarak kurulmuş olduğunu ve AB'ne üyelik sürecinin, Türkiye'nin demokrasisini geliştirme ve ekonomisini modernize etme konusunda yararlı olacağına inandığını ifade eder. Bu anlayışın toplumun birçok kesimi tarafından paylaşıldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Elbette sadece toplumsal kesimler değil, en yetkili ağızlardan da benzer ifadeler duymak mümkündür. Örneğin Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın verdiği bir beyanatta, AB'ne üyelik konusundaki kararlılığımız şu sözlerle ifade edilmiştir:

“AB'ne üyelik muasır medeniyetler seviyesine ulaşmanın bir gereği ve Cumhuriyetimizin kurulmasındaki temel prensiptir.

Bu yüzden, AB'ne üyeliği stratejik bir hedef olarak görüyoruz. Bu konudaki rehberimiz toplumda oluşan genel kanaat ve Milletimizin arzuladığı değişim ve Ülkemizin yüksek menfaatleridir. AB'ne üyelik sürecinin 40 yıldır süregelen en kritik aşamasının, attığımız bu stratejik adımlarla üstesinden gelinecektir.

Bugün, Türkiye AB'nin eşit ve şerefli bir üyesi olmak için yoluna devam etmektedir” (Erdoğan, 2007).

Alman Bild Gazetesi'ne 2 Ekim 2004 tarihinde bir demeç veren Javier Solona'nın da belirttiği gibi, gelişmeler Türkiye'nin AB üyeliğini destekleyenleri ümitlendirici niteliktedir:

“Geçen birkaç yılda Türkiye büyük ilerlemeler sağladı. Bu tartışma götürmeyecek bir konudur. Ancak, uyum sürecindeki koşullar tamamen yerine getirilebilmiş değildir. Fakat kimse hemen bir üyelik istemiyor.... Sayın Erdoğan ülkesindeki reformların hızını önemli ölçüde arttırmıştır. O'nun temel olarak ülkesini reforme etmekteki ve AB'ne üye yapmaktaki siyasi kararlılığından şüphe etmiyorum.. İkinci olarak, Türkiye'nin inanılmaz bir askeri kapasitesi var. Ne mutlu ki, bu kapasite Avrupa kriz misyonlarına olumlu katkı yapabilecektir” (Gaugele, 2004, para. 3, 7, & 16).

Emniyet teşkilatı açısından AB üyelik sürecinin nasıl değerlendirildiği konusuna geçmeden önce, 200,000 kişiye yaklaşan personeliyle çok kalabalık bir insan kaynağına sahip Türk Emniyet Teşkilatı'nın dünyadaki büyük hizmet organizasyonlarından biri olduğunu belirtmek yerinde olacaktır. Buna rağmen

AB uyum sürecinde önemli yapısal, hukuksal ve işlevsel değişimler geçirmiş olan bu çaptaki bir organizasyonda değişimin nasıl gerçekleştiğini ele almış olan çalışmaların yeterli olduğu söylenemez. EGM bünyesinde daha önce gerçekleştirilmiş POLNET gibi başarılı teknik yenilikler uygulanmış ve halen uygulanıyor olmakla birlikte, halka hizmet anlayışını temelden değiştirecek reformların, 200,000 kişiye yaklaşan kadrosuyla ve 1845'ten beri kökleşmiş alt kültürüyle nasıl başarılı olabileceği tartışma götürür bir konuydu. Tarihi arka planına baktığımızda Türk Emniyet Teşkilatı, 19. Yüzyıl Fransız Devrimi'nin yıkıcı etkilerine karşı “devleti koruma” misyonunu ifa etmeye çalışan bir teşkilattır. Bu anlayışın, bugün terörle mücadele, insan hakları ve AB'ne üyelik konularındaki açılımlar ile artık geçerliliğini yitirdiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Kurtuluş Savaşı yıllarında ve sonrasında, Misak-ı Milli sınırlarına çekilmek zorunda kalmış bir imparatorluğun küllerinden inşa edilmiş, dört tarafı düşmanlarıyla çevrilmiş ve daha sonraki yıllarda sağ ve sol akımlarla kamlara bölünmüş bir dünyanın en buhranlı bölgesinde yer almış bir ülkede polis devleti koruma misyonu üstlenmesi yadırganacak bir olgu değildir. Bu olgu bir tercihten ziyade bir reflektir. Nitekim, Abdülhamit Han devrinden bu yana bu görev polise yönetimler tarafından gerek emirlerle ve gerekse yasalarla verilmiştir.

Türkiye'de çok partili hayata geçilen 1946 yılı, dünyanın bir çok yerinde her 10 senede bir kuşak değiştiren askeri müdahaleler ve demokratik yönetimler döneminin başlangıcıdır (O'Loughlin et al., 1998: 545). Yunanistan'da içinde bulunduğu askeri cunta yönetimlerinin yanında, sayısız otoriter rejimler ‘demokratik cumhuriyet’ isimleriyle dünya ülkelerini yönetmekteydi (Arat, 1991). İnsan hakları uygulamalarının demokratik eğilimlerle eşzamanlı değişime uğraması dikkate alındığında (Arat, 1991, Poe & Tate, 1994), Türkiye'deki insan hakları uygulamaları da hükümetlerin demokratik ya da otoriter olması ile paralellik arz etmektedir (Arat, 1991)

Otoriter rejimlerin daha çok askeri müdahale dönemleri için kullanıldığı dikkate alındığında, Türkiye'deki durumun 1980 askeri harekâtından sonraki 25 yılda, öyle ya da böyle, bir şekilde askeri yönetim olduğunu ifade edenler bulunduğu gibi (Kemal, 2006), ordunun stratejik, sosyal ve uluslararası ekonomik politikaları etkin bir rol üstlenerek şekillendirmesinin toplum tarafından hoş karşılandığını ve ordunun yönetime el koymaktan ziyade, rejimi düzene koyarak bir hakem rolü üstlendiğini söyleyenler de mevcuttur (Arslan, n.d.). Türkiye Cumhuriyeti tarihindeki en özgürlükçü anayasa'nın 1961 Anayasası olduğu, akademisyenlere hazırlandıktan sonra idarenin seçilmişlere devredildiği de bir gerçektir (Danilkina, 2000). Aynı şekilde Aras (2006), Türk Ordusu'nun tutumunun yönetmekten çok stratejik bir tercih olduğunu

söylemekte ve AB normları dikkate alındığında toplumda oynadığı rolün kabul edilebilir sınırların ötesinde olduğundan bahsetmektedir (para. 11). Türkiye'deki demokratikleşme eğiliminin dünyanın diğer ülkelerinin izlediği seyirden çok farklı olmadığını belirtmekte yarar olduğu açıktır.

Türkiye demokrasisinin gelişimini daha iyi kavrayabilmek için Mansfield & Snyder'in (2002: 304-306) demokratikleşmenin iki aşaması konusundaki açıklamalarına gözetmek gerekir. Birinci aşama "tamamlanmamış demokratikleşme" ya da "eksik demokrasi"dir. Bu aşamadaki bir ülke otokratik bir yönetimden karma bir yönetime geçiş yapmıştır. İkinci aşama ise "tam demokrasi"dir. Bu aşamadaki ülkelerde "seçimlerde yarışan siyasi partiler" ve "seçmenlere karşı tam sorumlu bir hükümet" bulunur. Türk demokrasisinin bu iki safha arasında gidip geldiğini söylemek doğru olacaktır. Askeri yönetimlerin demokrasilerin yerleşmesine olumsuz etki ettiği doğrudur. Bu tür yönetimlerde ve özellikle Türkiye örneğinde, askerler halkın kendilerini desteklediğini söylerler. Sivil iktidarlar ise halkın desteğini almak için milli güvenliği desteklediklerini göstermeye çalışırlar. Aynı şekilde Klarevas (2002), popülist politikaların milli çıkarların uluslararası politik olaylardan daha fazla destek gördüğünü ifade etmektedir.

Rejimlerde tedrici değişim ve gelişim mümkün değildir. Rustov'un soğuk savaşın bitiminden sonraki demokrasilerin daha sağlıklı olacağı ve kurumsallaşacağı tezi ispatlanamamış, 1950 ve 1960'lardan sonra oluşan demokrasilerin otoriter ve demokratik yönetimler arasında sık sık el değiştirmesi söz konusu olmuştur. Arat'a göre hükümetlerin meşruiyeti göreceli bir konudur. Ortaçağ'da feodal yönetimlerin meşru kabul edildiğini, günümüzde ise farklı algılandığını belirterek, vatandaşların, hükümetlerin rolü konusundaki algılamalarının meşruiyet konusunu belirlemede önemli olduğunu vurgulamaktadır (Arat, 1991: 4).

POLİS YÖNETİCİLERİNİN AB'YE UYUM ÇALIŞMALARINA YAKLAŞIMI İLE İLGİLİ BİR ARAŞTIRMA

Bu çalışmanın önemli bir bölümü olarak, üst düzey polis yöneticileri ile, literatür taraması ışığında, dokümanlardan ve kronolojik tarihi olaylardan elde edilen bilgilerle desteklenen bir dizi mülakat yapılmıştır. Yapılan mülakatlar, Transcriber™ programı kullanılarak kelime kelime yazıya geçirilmiş, çözümü yapılan mülakat metinleri mülakatları veren kişilere gönderilerek yapacakları düzeltmeler olup olmadığı sorulmuştur. Gerekli düzeltmeler yapıldıktan sonra her mülakat Atlas.ti™ adlı programa hermetik bir ünite altında yüklenerek kodlanmıştır. Kodlama işlemi tekrar tekrar yapılarak 8 ana konu başlığı altında 30 kod ve bu kodların altında alt kod grupları elde edilmiştir. Alt kod gruplarını da detaylandırarak daha alt seviyede kod grupları da elde

edilmiştir. Bu yöntemle 80'in üzerinde koda ulaşılmış ve bu kodlamaların neyi ifade ettiği tekrar tekrar mülakat metinlerine müracaat suretiyle ortaya konulmuştur. Elde edilen sonuçlar 10 adet bulgu olarak yazıya dökülmüş ve detaylı üye kontrolü (comprehensive member check) yapılması amacıyla mülakatı veren kişilere gönderilmiş ve onların eklemek ya da çıkarmak istedikleri hususlarla açıklama getirmek istedikleri konular kayıt altına alınarak bulgular kısmına ilave edilmiştir. Mülakat yöntemi, detaylı üye kontrolü ve diğer dokümanlardan elde edilen bulgular aşağıdaki tek tek belirtilerek değerlendirilmektedir:

Bulgu 1: Türk Hükümeti'nin AB'ne üyelik ve AB müktesebatına uyum süreci konusundaki kararlılığı EGM'nün uyum davranışı ve karar alma mekanizmaları üzerinde güçlü bir etki yapmıştır. Bu etki, AB'nin Türk Hükümeti üzerindeki kararlılığı ile benzerlik göstermektedir.

Hükümetin, yasalarda yapılan değişiklikler ve insan hakları ihlalleri ile işkenceye karşı sıfır tolerans politikası ile EGM'ye, reformlar ve bu reformları tamamlama konusundaki kararlılığını güçlü bir mesaj olarak ilettiği anlaşılmaktadır. Polisin bu mesajı çok iyi algıladığı ve uygulamada aksaklıklara meydan vermediği görülmüştür. Bu kararlılık aynı zamanda toplumda oluşan geniş bir mutabakat zemininin varlığına da işaret etmektedir. Toplumda oluşan bu mutabakatın, AB üyeliğinin sağlayacağı öngörülen daha iyi bir yönetim oluşturma, ekonomik refah seviyesinin yükseleceğini ümit etme ve Batılılaşma amacının gerçekleşmesini sağlama ile yakından ilgilidir.

Poliste görülen bu tutumun hükümetteki kararlılık, halkın talebi ve EGM'nün bu reformlara zaten hazır bulunması ile doğrudan ilgisi vardır. Polisin bu reformlara hazır bulunması, personelin iyi eğitilmiş olması, Birleşmiş Milletler (BM) ve Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı (AĞİT) gibi uluslararası misyonlarda görev alarak tecrübe edinmiş olması şeklinde açıklanabilir.

Bulgu 2: AB uyum süreciyle ilintilendirilen kazanımların EGM'nün uyum çalışmaları konusunda aldığı kararlar üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

AB'nin sağlamış olduğu fonlarla reformları desteklemesi, sonuçları hemen görülebilir ve gelecekte umulabilir bir nitelik arz etmektedir. Kazanımlar hem ekonomik yönden cesaretlendirici, hem de eğitim, karşılıklı ilişkiler ve AB ülkeleriyle karşılıklı olarak yapılan çalışma ziyaretleri gibi yollarla özendirici ve EGM hizmet politikalarını geliştirme açılarından faydalı olarak değerlendirilmektedir. Eşleştirme projeleri, adli polis uygulamasının başlatılması, toplum destekli polislik uygulamalarına geçilmesi, AB ülkeleri polis teşkilatları ve yöneticileriyle toplantı ve görüşmeler yapılması bu kapsamdadır.

Bulgu 3: Her ne kadar genç kuşak yöneticiler, başlangıçta üst düzey yöneticilerin reformları engelleyeceğini düşünmekte idiyse de, bu

yöneticilerin reformları kolaylaştırıcı bir rol üstlendikleri görülmüştür.

Toplumun geniş bir kesiminde ve genç yaştaki polis amirlerinde, üst düzey polis yöneticilerinin reformları engelleyeceği yönünde yanlış bir kanaat olduğu, ancak uygulamada bunu tersine üst düzey yöneticilerin reform sürecini hızlı ve etkin bir şekilde gerçekleştirme konusunda her türlü olanağı sağladıkları ifade edilmiştir. EGM'nün tüm rütbelerinde ve birimlerinde, reformların gerekli ve faydalı olduğu konusunda genel bir mutabakat olduğu görülmektedir. Heeks & Bhatnagar'ın öngördüğü gibi, EGM yöneticilerinin, birer değişim elemanı rolü üstlenerek teşkilatın diğer mensuplarının reform kapasitesini arttırdıkları ortaya çıkmıştır (1999: 72). Dahası, uygulamaya konulan reformların büyük değişim paketleri içinde küçük projelere bölünmüş olması, hızlı değişimin getireceği olumsuz etkileri ortadan kaldırmıştır. Aşamalı değişimin EGM'ne zaman kazandırarak, reformları uygulanabilir kıldığı anlaşılmaktadır.

Bulgu 4: Polis Akademisi ve Polis Okullarında verilen insan hakları ve demokratik polislik konularındaki derslerin, reformların başarısına teorik temel oluşturmak suretiyle destek oluşturduğu anlaşılmaktadır. AB uyum sürecinde verilen hizmet içi eğitim kurslarının reformlarla gündeme gelen değişiklikler konusunda bilgi aktarmada ve kadroda çalışan memurların ihtiyaçlarını karşılamada katılımcı eğitim yöntemi uygulayarak ve güncel örneklerle başvurarak faydalı olduğu görülmektedir.

Reformların uygulanması sürecinde, Polis Akademisi ve Polis Okullarında verilen teorik eğitimin, hizmet içi eğitim kurslarıyla desteklediği ve uygulamada ortaya çıkan soruları cevaplamada ve sorunları çözmeye faydalı olduğu ifade edilmiştir. Bu kursların, üst yöneticilerin reformlar konusundaki kararlılığı kadroda çalışanlara ve kadrodan elde edilen geri bildirimleri üst yöneticilere ulaştırmada faydalı olduğu, üst yöneticilerin bu geri bildirimler sayesinde gerekli değişiklikleri yapmalarında fayda sağladığı anlaşılmıştır.

Marenin (2004), eğitimin katılımcı olmasının gerekliliğine işaret ederken, Bayley (2006) okullarda verilen eğitimle yetinilmesinin yanıltıcı olacağına dikkat çekmiştir. Bu itibarla, EGM'nün reformları hizmet içi kurs, toplantı ve seminerlerle desteklemiş olması ve bu etkinliklere katılan uygulayıcıların karar birimleri ile birebir iletişim kurmalarını sağlamaları başarının temelini oluşturmuştur.

Bulgu 5: Reform sürecinde, EGM mensuplarının bireysel kimliklerinin organizasyonel kimlikten farklı bir karakter göstermediği, bunun da kolektif karar alma mekanizması oluşturduğu görülmektedir. Bu hususun EGM'nün reformlar konusunda başarılı olmasında önemli bir faktör olduğu görülmektedir.

EGM bünyesinde yapılan reform çalışmalarının üst yöneticiler tarafından empoze edilir bir karakter göstermeyip, teşkilatın tüm birimleri tarafından

ortaklaşa gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Bu süreçte, Genel Müdürlük birimleri genelge, talimat, hizmet içi kurslar ile bölgesel seminer ve toplantılar hazırlarken, taşra birimlerinin uygulamada ortaya çıkan olumlu ve olumsuz hususları karar alma pozisyonlarındaki yöneticilere ilettikleri ortak bir çalışma ortamı oluşturulmuştur. Bu koordineli çalışmayı hükümetteki reform kararlılığına ve değişimin gerekliliği konusunda teşkilatta oluşan genel kanaate bağlamak mümkündür. Bu kanaatin oluşmasında, uygulamaya konulan reformların daha önce başka ülkelerde başarılı bir şekilde uygulandığının bilinmesinin de etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Bulgu 6: EGM'nün gerçekleştirdiği reformların başarısı, etkili haberleşme kapasitesi ve organizasyonel yapının uygunluğu ile mümkün hale gelmiştir.

EGM'nde görülen etkili haberleşmenin dayandığı çeşitli unsurlar vardır. Bunları resmi ve gayri resmi olarak iki ana başlık altında toplamak mümkündür. Resmi yazışmalar, POLNET intranet bilgisayar ağı, telsiz haberleşmesi ve olayların tutanaklarla tespit edilmesi gibi iletişim araçları resmi haberleşme içinde değerlendirilirken, toplantı ve seminerlerde gerçekleşen iletişim ile telefonla yapılan görüşmelerin gayri resmi haberleşme içerisinde ele alınması doğrudur. Bu çalışmada ortaya çıkan ve literatürde yok denecek kadar az ele alınmış olan bir diğer haberleşme türü ise "yarı resmi haberleşme"dir. Yarı resmi haberleşme ile, sonradan resmi haberleşme yoluyla ikmal edilmek ve hızlı bir şekilde görülmesini temin etme maksadıyla, işlerin telefonla ya da yüzyüze yapılan görüşmeler neticesinde yerine getirilmesi anlatılmak istenmektedir. Bu haberleşme yönteminin işlerde sürat ve etkinlik sağladığı ve teşkilat mensupları arasında tesis edilmiş olan güvene dayalı olarak gerçekleştirildiği görülmektedir.

Oluşan bu güven ortamının, Batılı ülkelerde networking diye tabir edilen yakından tanışma ile ilgili vardır. EGM bünyesindeki eğitim kurumlarında verilen yatılı eğitimin ve bu eğitimin uzun yıllar sürmesinin bu ağ haberleşmesini oluşturmada çok etkili olduğu anlaşılmaktadır. Devrecilik olarak adlandırılan sınıf arkadaşlığının, uzun süren eğitim yıllarında pekişip bir kader ortaklığına dönüşerek "polis alt-kültürü" olarak şekillendiği bir gerçektir. Kadroda çalışmaya başlama ile diğer devrelerle kurulan ilişkilerin bu ağı daha da genişleterek, teşkilat mensuplarına etkili bir haberleşme yöntemi sunduğu görülmektedir. Heeks & Bhatnagar'ın (1999: 63) gayri resmi haberleşmenin daha etkin iletişim imkânı sağladığı konusundaki tezi bu çalışma ile doğrulanmış olmaktadır. Bu yolla, resmi haberleşme kavramları ile gayri resmi haberleşme ihtiyaçları arasındaki boşluk doldurulmuş olmaktadır.

Bulgu 7: Türk Polis Teşkilatı'na atfedilen insan hakları ihlallerinin abartıldığı anlaşılmaktadır.

Avrupa Komisyonu 2006 Türkiye İlerleme Raporu'nda, işkenceye ve kötü muameleye karşı getirilmiş olan kapsamlı düzenlemeler sayesinde, bu olayların önemli ölçüde azaldığı, ancak nezarethaneler dışında ve Güneydoğu'da bazı olayların hala gerçekleştiği ve polis dokunulmazlık zırhının hala ortadan kaldırılmadığı kaydedilmektedir. Nezarethaneler dışında ifadesinden neyin kastedildiği açıklanmadığı gibi, Güneydoğu'da meydana gelen ihlallerin somut olarak ortaya konulmadığı, özellikle maksatlı iddialar ortaya atan bazı demek ve şahıslarla ileri sürüldüğü ifade edilmektedir. EGM Sözcüsü İsmail Çalışkan'ın (2007) da belirttiği gibi, EGM'ne bildirilmiş resmi ihlal iddiası bulunmaması dikkate şayandır. Bu iddiaları ortaya atan demeklerin insani amaçlı olmayıp, siyasi amaç güttükleri anlaşılmaktadır. Bu noktada detaylı üye kontrolü yapan bir denek, bu demeklerin terörle mücadele konuları ile ilgili olarak beyanatta bulduklarını, vatandaşların mağduriyet yaşadıkları diğer suç türleri konusunda hiçbir faaliyet ve beyanatta bulunmadıklarını ifade etmiştir. Bu demeklerin, illegal oluşumların legal uzantıları olarak faaliyet gösterdikleri de işaret edilen hususlardan birisidir.

Bulgu 8: Kozmopolitanizm ve meslektaş benzeşmesinin Emniyet Teşkilatı'nda önemli ölçüde yer aldığı görülmektedir.

Kozmopolitanizm ve meslektaş benzeşmesi değişimin iki önemli unsurudur. Bir organizasyonun kendi dışındaki çevre ile olan ilişkilerin yoğunluğu o organizasyonun kozmopolitanizmi ile doğru orantılıdır. Kozmopolitanizm, değişimin ya da yeniliklerin, iletişim ve taklit yoluyla etkilenmesinin yoğunluğunu ifade eder. EGM'nün 80'in üzerindeki ülke ile ikili ve çok taraflı analaşmalara imza atmış olması, BM ve AĞİT misyonlarına personel göndermesi, doktora ve master programlarında mensuplarını eğitime yönlendirmesi ile Polis Akademisi ve Turkish International Academy Against Drugs and Organized Crime (TADOC) gibi kurumları vasıtasıyla uluslararası eğitimler vermesi ne kadar kozmopolit olduğunun bir göstergesidir. Kozmopolitanizmin resmi, gayri resmi ve yarı resmi haberleşme yollarıyla etkin bir şekilde sağlandığı görülmektedir.

Meslektaş benzeşmesi ise, daha ziyade gayri resmi bir iletişim faaliyetidir ve daha çok teşkilat mensuplarının kendileri arasında gerçekleşmektedir. AB uyum sürecindeki bu benzeşmenin, özellikle yeni gündeme gelen uygulamaların diğer birimlerde nasıl hayata geçirildiğini öğrenmek suretiyle gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Weiss'in de (1997) belirttiği gibi, meslektaş benzeşmesi usul ve yoğunluk açısından kozmopolitanizmden farklıdır. Yöneticilerin ve memurların zamanında, doğru ve güvenilir bilgilere ulaşarak hızlı ve doğru karar vermeleri meslektaş benzeşmesi yoluyla mümkün hale gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, meslektaşların uygulamalarının

kopyalanması ya da onların uygulamalarından etkilenmesi söz konusudur.

Bu konuda, çalışma sırasında detaylı üye kontrolü yoluyla yapılan bir açıklama ile, meslektaş benzeşmesinin Polis Akademisi ve Polis Okulları'nda verilen paramiliter eğitimin bir sonucu olduğu, süreç içinde öğrenilen bir hareket haline geldiği, aslında daha sivil bir anlayışın hakim olması gerektiği ifade edilmiştir.

Bulgu 9: EGM tarafından başarıyla yürütülen reformların diğer tüm kamu kurumları ve savcılar, Jandarma, ve Sahil Güvenlik gibi ceza adaleti sistemi içinde yer alan teşkilatlarca da gerçekleştirilmemesi halinde, Türkiye'de sağlıklı bir demokrasinin yerleşmesinin mümkün olmayacağı bir gerçektir.

AB uyum sürecinde ortaya çıktığı belirtilen en önemli sorun, polis ve savcılar arasındaki duygusal yabancılaşmadır. Polis-savcı ilişkileri ile adli polis uygulamalarının çok hızlı bir şekilde değişime uğradığı, Adalet Bakanlığı tarafından tek taraflı olarak uygulamaya konulduğu, AB ülkelerinin hiçbirisinde yer almayan yanlış düzenlemelerin yapıldığı ifade edilmiştir.

Bulgu 10: AB uyum sürecinde yapılan uyum çalışmalarının başarılı olması yalnızca son dönemlerde yapılan çalışmaların bir sonucu olmayıp, 1980 askeriyönetimi ve 1983 Özal Hükümeti'nden bugüne süregelen çalışmalardan kaynaklanmıştır ve o dönemden bugüne süregelen yapısal değişikliklerin, eğitim ve uluslararası siyaset alanında ortaya konan gelişmelerin bir sonucudur.

Emniyet Teşkilatı'nın reformlara organizasyonel olarak hazır olduğu yukarıda ifade edilmişti. Bu organizasyonel olarak hazır olma keyfiyetinin 1983 Özal Hükümeti öncesi ve sonrası dönemlere dayanan iyileştirmelerle ilintili olduğu da bir gerçektir. EGM bünyesinde Havacılık Dairesi Başkanlığı 19 Ekim 1981 tarihinde, Bilgi İşlem Daire Başkanlığı da 1981 yılında, askeri iktidar döneminde kurulmuştur. Daha sonra 1983 Özal Hükümeti döneminde İstihbarat Daire Başkanlığı kurulmuştur. Aynı dönemde ekonomik alanda yapılan değişiklikler ve daha aktif olarak ele alınmaya başlanan uluslararası politikalar ile polisin görevlerinde değişiklikler olmuş, bu değişim tecrübesini sürekli bir şekilde yaşayan EGM, AB uyum sürecine hızlı bir şekilde intibak etmiştir.

SONUÇ

AB uyum sürecinin Türkiye'deki tüm kurum ve kuruluşlarla toplumun her kesimini derinden etkilediği bir gerçektir. Uyum sürecinden beklenen salt AB üyeliği değil, toplumun her kesiminde bir gelişme sağlanmasıdır. Bu gelişmenin sağlanmasının, ülkenin iç dinamikleri ve kurumların hazmetme kapasitesi ile doğrudan ilişkili olduğu yadsınmaz bir gerçektir. Küreselleşmenin etkilerinden olumsuz yönde etkilenmemek ve çağdaş ülkeler liginde yer almak isteniyorsa, toplumun tüm kesimleri, kurum ve kuruluşlarının dünyanın diğer ülkeleriyle rekabet

edebilecek kapasiteye ulaşmalarının sağlanması gerekir.

Emniyet Genel Müdürlüğü, son yıllarda gerçekleştirdiği atılım ve gelişmelerle bu yarışta ipi göğüslemiştir ve diğer ülke polis teşkilatlarının birçoğundan daha donanımlı hale gelmiştir. Amerika'da 11 Eylül 2001 tarihinde Dünya Ticaret Merkezi'ne karşı gerçekleştirilen saldırıların, Amerikan polis teşkilatları ve istihbarat birimleri arasındaki haberleşme zaafiyetinden doğduğu kabul görmektedir. Reformlar, teşkilatların zaafiyetlerini kazanımlara dönüştürmek amacıyla yapılır. Emniyet Genel Müdürlüğü'nün merkezî yapılarının, haberleşmedeki etkin yöntemlerle yumuşatılarak bir avantaja dönüştürülmüş olması Türkiye için bir şanstır ve diğer ülke polis teşkilatları tarafından takdirle karşılanmaktadır. Değişimi takip ve doğru okuma, kurumların ayakta kalmaları ve rekabet ortamında yok olmamaları için ciddi bir ihtiyaçtır. Değişimin sunduğu fırsatların yakalanabilmesi için, hizmet odaklı teşkilat politikaları sürekli geliştirilmeli, teşkilatların geliştirilmesinde sinyal görevi yapacak eleştirilere açık olunmalı ve akademik çalışmalara önem verilmelidir.

KAYNAKLAR

- Alpay, S. (2006). Misconceptions about secularism, Islam, and Islamism in Turkey. In SIEPS (Ed.), *Turkey Sweden and the European Union experiences and expectations* (pp. 14-17): Swedish Institute for European Policy Studies.
- Aras, D. (2006). On Turkey's EU bid and the Middle East. *The Journal of Turkish Weekly*. An interview with Damla Aras by JTW on 27 May 2006. <http://www.turkishweekly.net/interview.php?id=165> (Mayıs 02, 2007).
- Arat, Z. F. (1991). *Democracy and human rights in developing countries*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Arslan, A. (n.d.). Türkiye'nin modernleşme sürecinde Atatürk, Türk Ordusu ve Türk askeri elitleri, *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*. <http://www.insanbilimleri.com/ojs/index.php/uib/article/view/161/161> (Mayıs 09, 2006).
- Bayley, D. H. (2006). *Changing the guard: Developing democratic police abroad*. New York: Oxford University Press.
- Brown, M. M. & Brudney, J. L. (2003). Learning organizations in the public sector? A study of police agencies employing information and technology to advance knowledge. *Public Administration Review*, 63(1), 30-43.
- Cook, S. A. (2007). *Ruling but not governing: The military and political development in Egypt, Algeria, and Turkey*. Baltimore: John Hopkins.
- Çalışkan. (2007). Egm Haftalık Basın Açıklaması 19 Ocak 2007. http://www.polis.web.tr/article_view.php?aid=4905 (Şubat 12, 2007).
- Danilkina, I. A. (2000). Turkey: The party system from 1963 to 2000. <http://janda.org/ICPP/ICPP2000/Countries/7-MiddleEastNorthAfrica/78-Turkey/Turkey63-00.htm> (Mayıs 17, 2006).
- Dawes, S. S. (1996). Interagency information sharing: Expected benefits, manageable risks. *Journal of Policy Analysis and Management*, 15(3), 377-394.
- Drake, D. B., Steckler, N. A., & Koch, M. J. (2004). Information sharing in and across governmental agencies: The role and influence of scientist, politician, and bureaucrat subcultures. *Social Science Computer Review*, 22(1), 67-84.
- Erdoğan. (2007). Let's not miss this opportunity. <http://www.trueedergisi.com/basbakan.html> (Mayıs 02, 2007).
- Figueroa, E., & Conceicao, P. (2000). Rethinking the innovation in large organizations: A case study of 3m. *Journal of Engineering and Technology Management*, 14(1), 93-109.
- Gaugele, J. (2004). Is Turkey ripe for the EU? http://www.consiliu.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressdata/en/sg/hr_int/82124.pdf (Mayıs 02, 2007).
- Hassell, K. D., Zhao, J. S., & Maguire, E. R. (2003). Structural arrangements in large municipal police organizations: Revisiting Wilson's theory of local political culture. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 26(2), 231-250.
- Heeks, R., & Bhatnagar, S. (1999). Understanding success and failure in information age reform, in Heeks, R. (Ed.), *Reinventing government in the information age: International practice in IT-enabled public sector reform*. London: Routledge.
- Henry, V. E. (2002) The need for a coordinated and strategic local police approach to terrorism: A practitioner's perspective. *Police Practice and Research*, 3(4), 319-336.
- Hsieh, C. C., & Woo, T. C. (2000). Delay and size in hierarchical organizations. *International Journal of Systems Science*, 31(9), 1185-1194.
- Kemal, H. H. (2006). 12 eylül darbesi askeri etkin kıldı. *Yeni Asya Gazetesi*, Mart 20, 2006.
- Kesler, C. R., & Rossiter, C. (Eds.) (1999). *Federalist Papers*. New York City, NY: Penguin Books.
- Klarevas, L. (2002). The "essential domino" of military operations: American public opinion and the use of force. *International Studies Perspectives*, 3, 417-437.
- Mansfield, E. D., & Snyder, H. (2002). Democratic transitions, institutional strength, and war. *International Organization*, 56(2), 297-337.
- Marenin, O. (2004). Police Training for Democracy. *Police Practice and Research: 5(2)*, 107-123.
- Metagroup. (2003). Government information-sharing projects require information architecture planning. http://www.theitportal.com/staticpages/meta11_903.asp (Mart 14, 2004).

- O'Loughlin, J., Ward, M. D., Lofdahl, C. L., Cohen, J.S., Brown, D. S., Reilly, D., Gleditsch, K. S., & Shin, M. (1998). The diffusion of democracy, 1946-1994. *Annals of the Association of American Geographers*, 88 (4), 545-574.
- Peak, K. J., Gaines, L. K., & Glensor, R. W. (2004). *Police Supervision and management: In an era of community policing*. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Poe, S. C., & Tate, C. N. (1994). Repression of human rights to personal integrity in the 1980s: A global analysis. *American Political Science Review*, 88, 853-872.
- Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovations* (4th ed.). New York: The Free Press.
- Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, socialism, and democracy*, 3rd ed., New York, NY: Harper and Row.
- Slezak, S. L. & Khanna, N. (2000). The effect of organizational form on information flow and decision quality: Informational cascades in group decision making. *Journal of Economics and Management Strategy*, 9 (1), 115-156.
- The Global Infrastructure/Standards Working Group. (2004). *A Framework for justice information sharing: Service-oriented architecture (SOA)*. http://www.it.ojp.gov/documents/20041209_SOA_Report.pdf. (Mayıs 11, 2007).
- Thibault, E. A., Lynch, L. M., & McBride R. B. (2001). *Proactive police management*. Fifth ed. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Weiss, A. (1997). The communication of innovation in American policing. *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 20(2), 292-310.

Eleştirel Bir Yaklaşım Olarak Radikal Politik İktisat

Arş. Gör. Dr. Rüstem YANAR¹, Arş. Gör. Ahmet ŞAHBAZ²

¹Gaziantep Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, e-posta: yanar@gantep.edu.tr

²Çukurova Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, e-posta: asahbaz@cu.edu.tr

ÖZET: İktisat biliminde hakim paradigma olan Neo-Klasik yaklaşımın son yıllarda sosyal olguları açıklamada yetersizliğinin tartışılmaya başlanmasıyla (Post otistik İktisat), farklı arayışlar gündeme getirilmiştir. Bu çalışma da, yerleşik iktisada eleştirel bir yaklaşım olarak 1960'lı yıllardan sonra ortaya çıkan, heterdoks bir özelliğe sahip olan Radikal Politik İktisat yaklaşımının tarihsel gelişimi ve metodolojik yaklaşımı incelenmiştir. Radikal Politik İktisat tarihselci ve holistik bir metodolojik yaklaşımı benimser. Bu bağlamda, ekonomik olguların sadece kendi içsel dinamikleri ile değerlendirilemeyeceğini iddia eder. Ekonomik olgular tarihsel süreç içinde ve bütün sosyal ilişkiler göz önünde bulundurularak açıklanabilir. Bu açıdan Radikal İktisat inter disiplinler bir özellik taşır.

Anahtar Kelimeler: Radikal Politik İktisat, Neo-Klasik İktisat, Heteredoks Yaklaşımlar

Radical Political Economics as a Critical Approach

ABSTRACT: With the new suspects about the potency of Neo-Classical approach that is leading paradigm in economics for explaining the outgoing economic issues, different approaches have been outlined (Post Autistic Approaches). In this paper, after 1960's as a critical approach against current economics, Radical Political Economics which is classified as heterodox approach has been evaluated with its historical progress and methodological view. Radical Political Economics follows historical and holistic methodological approach. In this point of view, economics phenomenon can not be totally explained by their self inner dynamics. In other words, economic events can be clarified in the context of historical process and social relations. Therefore, Radical Economics has an interdisciplinary feature.

Keywords: Radical Political Economics, Neo-Classical Economics, Heterodox Approaches

“Günümüzde periferide bulunan düşünce akımlarının yarının yerleşik bilim anlayışı olabilir ve iktisadi düşüncede bu kategoriye girebilecek üç akım olduğu söylenebilir; Radikal İktisat, Neo-Avusturya İktisadı ve Arz Yönlü İktisat.” (Spiegel, 1991; 669)

GİRİŞ

Wallerstein, “Sosyal Bilimleri Düşünmemek” adlı eserinde Marksist yaklaşımları, sosyal bilimlerdeki epistemolojik kırılmalar ve ütopyalarla ilişkilendirerek üç döneme ayırır. İlk olarak 1840'lardan 1883 Marks'ın ölümüne kadar geçen sürenin Moore'un “kapitalist gerçeklerin eşitlikçi idealler adına eleştirisi”nin yapıldığı Ütopya'sına karşılık geldiğini söyleyen Wallerstein, bu süreci sosyal bilimlerin ilk ortaya çıkış dönemi olan “felsefi sosyal bilim” anlayışı içinde değerlendirir.

Marks'ın ölümü ile birlikte “ortodoks marksizm” dönemi başlar. Bu dönemde “sistemleştirilmiş bir fikirler kümesi” haline gelen Marksizm, politik sorunlara cevap arayan bir öğreti kitabına indirgenmiştir. Bu süreç sosyal bilimlerde “bilimsel

dönem”e karşılık gelirken, Engels'in sınıf bağımlı ideoloji ütopyasında kristalize olur.

1950 sonrasında başlayan ve hala devam eden üçüncü dönem ise Lefebre'nin tanımı ile “patlayan” Marksizm dönemidir. Bu dönemde “içeriği çok sulandırılmış” olan Marksizm, çok sayıda farklı yaklaşımların üzerine örtmek için kullanılmıştır. Bu dönemde sosyal bilimlerde “felsefi ve bilimsel ütopya”nın reddedildiği, Baconcu-Newtoncu bilim anlayışına kuşkuyla yaklaşıldığı, bilimsel çalışma alanı olarak evrensel yasaların öne sürülmesi yerine, “denetimli yorumlama”nın ön plana çıktığı anlayışı gelişmeye başlamıştır. Mannheim'in Moore ve Engels'in ütopyasını yanlışladığı, iyi bir dünyaya giden yolun temel aracının iki tür entelektüel kurgu (ideoloji ve ütopya) arasındaki ayırım olduğunu vurguladığı ütopyası, yazara göre bu dönemin

Marksist anlayışını şekillendirir. (Wallerstein, 1997: 241-261)

Bu çalışmanın konusunu, Wallerstein'in "üçüncü dönem" olarak adlandırdığı Marksist yaklaşımların 1960 sonrasındaki iktisadi yansımalarından olan radikal iktisat anlayışı oluşturmaktadır. Gerçi radikal iktisat tamamen Marksist olduğunu söylemenin güç olduğu iddia edilse bile, olguları incelerken ekonomik, sosyal ve politik ilişkilerin ayrılmaz bir bütün oluşturduğu tarihsel yaklaşımıyla ele alması açısından Marksist anlayış içinde değerlendirilebilir. Bu ilişki "üretim tarzı"nın (Mode of production) bir yansıması olarak düşünülebilir. Radikal iktisatçılar "üretim tarzı"nın sadece klasik Marksist yaklaşımda olduğu gibi üretimde kullanılan teknoloji olarak yorumlamazlar. Bu ilişki aynı zamanda üretim araçlarına sahipliği ve bu nedenle sınıflar arası ilişkileri de belirler (Rima, 1986: 496). Radikal İktisat "çok paradigmatlı" bir yaklaşım olup, 1960 sonrası gelişen başta Post-Keynesyen, Marksist, Feminist, Kurumcu ve Sraffacı teoriler olmak üzere hederedoks teorinin bütününe ifade etmede sıklıkla kullanılmaktadır (Savaş, 2000: 949).

2000 yılının Mart ayında Fransa'da bir öğrenci bildirisi ile başlayan, Ortodoks iktisat anlayışının, tektip ve gerçeklikten uzak olmasına ilişkin tartışmalar, Post-Ortodoks İktisat yaklaşımını ortaya çıkarmıştır. Bu yaklaşım, Ortodoks iktisat paradigmasını tamamıyla yok sayan bir anlayıştan çok, iktisattaki standartlaştırıcı Neo-klasik paradigmayı eleştirmektedir¹. Daha çoğulcu bir yaklaşımın iktisat teorisini gerçekliğe yaklaştıracak iddia eden bu yaklaşım ile birlikte, heterodoks iktisat yaklaşımlarına ilgi artmıştır. Bu bağlamda Radikal İktisat yaklaşımı, hem kullanmış olduğu metodoloji, hem de kullandığı dil açısından oldukça ilgi çekicidir.

Bu çalışmanın konusu, Radikal İktisat yaklaşımının gelişim sürecinin ve temel argümanlarının incelenmesidir. Çalışma beş kısımdan oluşmaktadır. 1960 sonrası ABD merkezi olarak ortaya çıkan bu yaklaşım, dönemin sosyal ve siyasal atmosferinden büyük ölçüde etkilenmiştir. Bu nedenle ilk olarak Radikal İktisat anlayışının ortaya çıkışı ve gelişimi ele alınacaktır. Daha sonra radikal iktisadın kullandığı metodolojik yaklaşım ve temel kavramlar ele alınacaktır. Sonraki bölümde radikal iktisat'ın literatüre katkıları incelenecek ve devamında Neo-Klasik İktisat anlayışına yönelik eleştirileri ele alınacaktır. Sonuç bölümünde radikal iktisadi anlayışının teorie katkıları değerlendirilecektir.

RADİKAL İKTİSADIN ORTAYA ÇIKIŞI

Radikal iktisat temelde Amerikan merkezli bir akımdır. İkinci Dünya savaşı sonrasında uygulamaya

konulan katı bir anti-komünist politika uygulamasına (McCarthyizm) tepki olarak doğmuş bir hareket olarak değerlendirilebilir (Lee, 2004: 180).

1950'lerde hızlı ekonomik büyüme yaşayan Amerika Birleşik Devletleri'nde 1960'lı yıllara gelindiğinde ırka dayalı ayrımcılık (siyahların düşük ücret çalıştırılmaları, politik ayrımcılık gibi), kadınların düşük ücretle çalıştırılmaları, Nükleer savaş tehlikesi, doğal çevrenin yok edilmesi ve Amerika'nın yayılcı politikalarına karşı başlayan düzensiz sosyal hareketlenmeler bu akımın ortaya çıkışını hızlandırmıştır. 1968 yılında Radikal Politik İktisat Birliği (Union of Radical Political Economics) kurulmuş ve ilk konferansını vermiştir. 1969'dan itibaren "Review of Radical Political Economics (RRPE)" yayına başlamıştır (O'Hara, 1995: 137). Bu yaklaşım Neo-klasik İktisatı "kapitalist düzenin sürdürülmesine ideolojik destek" olduğu ve sadece ekonominin yozlaşmasına yol açan bir faktör olarak değil, aynı zamanda ekonomik gerçekliğin anlaşılmasının önünde büyük engel olduğu gerekçesi ile eleştirmişlerdir (Spencer, 2000: 543).

1960'lı yıllarda Radikal iktisadın ayrı bir bakış açısı olarak gelişimi, o dönemde Marks'ın entelektüel uzantısı olan radikal yaklaşımlardan ayrı düşünülemez. Radikal Politik İktisatçıları etkileyen iktisatçılar arasında, Paul Baran, Paul Sweezy, Harry Magdoff, Maurice Dobb, Joan Robinson, Ernest Mandel, Veblen bulunmaktadır. Bunların yanında felsefeci H. Marcuse, tarihçi W.A. Williams, sosyolog C. W. Mills, Marksist gelenekten gelen, Radikal İktisatçıları etkileyen düşünürler arasındadırlar. Radikal İktisat böylece farklı alanlardan ve Ortodoks Marksizm'in içinden ve dışından farklı düşünce akımları tarafından biçimlendirilmiş olduğu söylenebilir (Franklin-Tabb, 1974: 128).

Radikal İktisatçılar Veblen ve diğer hederedoks iktisatçılardan etkilenmiş olmakla birlikte temel ilham kaynakları Karl Marks'ın bakış açısı ve metodolojisi olmuştur. Fakat bununla birlikte Marks'ın körü körüne takipçileri de olduğu söylenemez (Sherman, 1984). Modern radikaller Marksizm'in sınıflar arasındaki ekonomik ilişkilerin toplumsal doğasına ilişkin yeni yorumlar geliştirmişlerdir. Yabancılaşma problemi, özellikle okul ve aile gibi kurumların kapitalist sistemin sürdürülmesindeki etkileri gündeme getirmişlerdir (Rima, 1986: 497).

RADİKAL İKTİSADIN METODOLOJİK YAKLAŞIMI

Radikal iktisadi anlayış disiplinlerarası, tarihsel-evrimci (historical-evolutionary) ve kurumsaldır. Bu anlayış, uyumdan çok çatışma, eşitlik anlayışından çok güç, bireysel davranıştan çok sınıf, statik durumdan çok dinamik analiz, marjinal değişimlerden çok temel değişimlerle ilgilenir (Sherman, 1984: 545).

Radikal ekonominin disiplinlerarası yapısı, bu anlayıştaki yayınları daha çok ekonomi dışı dergilerde yayınlanmasına neden olmuştur. Radikaller topluma

¹ Bu konuda ayrıntılı bilgi için bakınız: Ardıç (2004), <http://www.autisme-economie.org> ve <http://www.paecon.net/>

sürekli değişen bir olgu olarak bakarlar ve bütün sosyal problemler birbiri ile ilişkilendirirler. Bu nedenle sosyal problemler yalnızca bir disiplinin bakış açısıyla çözülemez. Radikallere göre tarihsel süreçler çok iyi anlaşılmasın şu anki toplum anlaşılmasın, dolayısıyla tarihin radikal paradigmadaki önemli bir yeri vardır.

Radikal İktisatçılar, metodolojik olarak çoğunlukla Marks'ın argümanlarını benimserler. Bu yaklaşım Neo-klasik statik denge tahliline karşı, dinamik tahlil sürecini ele alır. Analizin dinamikliği, hiçbir şeyin zaman içerisinde kendisi olarak kalmadığı, zorunlu bir diyalektik değişime uğradığı öncülüne dayanır. Değişimin dinamiğini ise, çelişkiye dayalı hareket oluşturur.

Bu metodolojideki önemli nokta, iktisadi analizin, mübadele alanında değil, üretim alanında odaklaşır. Değer, üretim alanında ortaya çıkar, mübadele alanında ise kişiler ve sınıflar arasında paylaşılır. Bu nedenle belirleyici olan, pazar ilişkileri değil, üretim ilişkileridir. Piyasada mallar arasındaki ilişkiler, üretim alanında insanlar arası ilişkilerin doğal bir yansımasıdır. Bu nedenle iktisadi analizin odağı mübadele alanı ve odağı değil, üretim alanı ve ilişkileri olmalıdır. Mübadele ilişkilerinin yanı sıra tüketimi ve bölüşümü de belirleyen unsur üretimdir. Bu, üretimin temel hareket noktası olarak alınmasını zorunlu kılar (Kara, 1996: 154).

Marksist yaklaşımlar, genel itibariye metodolojik açıdan holisitik nitelik taşırlar. Bu yaklaşımda, insanlar tek tek bireyler olarak değil, sosyal sınıflar olarak ele alınmaktadır. Toplumsal sınıf, içinde yaşadıkları maddi koşullar gereği aynı insanların oluşturduğu bütünlüktür. Kişinin mensup olduğu sınıfı bulmak için ikisi nesnel, birisi öznel üç ölçüt önerilmektedir. Birinci ölçüte göre, kişilerin sınıfsal konumlarını üretim süreci içindeki yerleri belirler. İkinci nesnel unsur, insanların üretim araçları ile olan mülkiyet ilişkileridir. Sınıfsal konumun belirlenmesinde üçüncü unsur ise mensup olduğu sınıfın bilincinde olup olmadığıdır (Demir, 1996: 62).

Radikaller de Marksist yaklaşımın bir uzantısı olarak, bütünselci (holistik) yaklaşımı benimseyerek ekonomik ve toplumsal ilişkilerin temelinde bir sınıf çatışmasının olduğunu savunurlar. Ücret veya maaş karşılığında çalışan işgücü ile sermaye sınıfı arasında sürekli bir çatışma vardır (Sherman, 1984:546).

Nelson'un yerleşik iktisat ve heterodoks iktisat farklarını ele aldığı çalışmasından hareketle, radikal iktisat yaklaşımındaki temel farklılıkları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Radikal İktisat Yerleşik İktisattan Ayıran Unsurlar*

Yerleşik İktisat	Radikal İktisat
İlgi Alanı	
- Bireyler (Ekonomik Ajan)	- Toplum, Kurumlar
- Etkinlik	- Eşitlik
- Kıtık	- Bolluk
Yöntem	
- Nicel	- Nitel
- Kesin	- Sezgisel
- Belirli	- Belirsiz
- Bilimsel	- Öznel
- Tarafsız	- Taraflı
- Matematiksel	- Sözel
- Genel	- Özgül
- Resmi	- Sivil
- Akılcı	- Duygusal-algısal
Temel Varsayımlar	
- Birey	- Toplum
- Kendi çıkarımı Düşünen (bencil)	- Başkalarını düşünen (diğerkam)
- Özerk	- Bağımlı
- Rasyonel	- Duygusal
- Seçimlere göre davranan	- Doğal edimlere sahip
- Rekabetçi	- Paylaşımçı, iştirakine açık

*Kaynak: Serdaroğlu, 1998: 107

RADİKAL İKTİSATTAKİ TEMEL KAVRAMLAR

Fiyat ve Değer Teorisi

Marks'ın iktisat literatüründe en çok bilinen katkısı, emek-değer teorisidir. Bu teoriye göre, malların değerini tayin eden tek unsur, emektir. Bu teoriyi açıklarken Marks, tam ve mükemmel çalışan bir piyasa düzenini ele alır. Söz konusu piyasa, her şeyin gerçek değerine göre satıldığı piyasadır. Ancak, malların değişimine konu olan emeğin yeni bir el emeği olmasına gerek yoktur. Bu emek, üretilen mallara bir parçası geçmiş olan "yeni emek" olabileceği gibi, geçmişte makine ve diğer sermaye malları üretiminde kullanılmış "eski emek"ler de olabilir (Tekeoğlu, 1993:111).

Radikallerin çoğu, çalışmalarını emek değer teorisinin detayları üzerine yoğunlaştırmıştır. Tartışmaların geneli, Marks'ın üretim fiyatları

düzeinin değerinin dönüştürülmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Bu çalışmalar yoğun olarak matematiksel argümanların kullanılmasını gerektirmesiyle birlikte, Marks'ın teorisinin doğrulanması yerine, teoride ciddi değişikliğe ve hatta reddine kadar gidilmiştir. Marks'ın teorisine alternatif olarak birçok Radikal İktisatçı Neo-Ricardocu Değer Yaklaşımını benimsemiş, farklı teknikleri kullanarak aynı sonuçlara ulaşmışlardır (Sherman, 1984:549).

Toplumsal Dönüşüm

Radikal İktisatçılar, yerleşik iktisat anlayışın aksine toplumun yapısal dönüşümü ile ilgilenmişlerdir. Sistemin tekeli kapitalizme doğru gittiği ve kendi sonunu hazırladığı, bu aşamadan sonra katılımcı planlamanın ve kamu mülkiyetinin gerçekleşeceği, kar için üretimin ortadan kalkacağı ve gerçek eşitliğin olacağı sosyalist topluma doğru gittiği görüşündedirler. Bu yaklaşıma göre ekonomik analiz politik ve ekonomik güç problemi ile ilgilenmelidir. Teknik düzenlemelerde, doğal olarak problemlerin çok azı çözülebilir, kurumsal düzenlemelerle konulan hedefler ve sonuçlar anlamsızdır. Radikal İktisatçılar, ayrıca, toplumsal dönüşümün teorik temelini hazırlamak için çalışmışlardır. Üretimin politik ve ideolojik yapısı, yapısal değişimi uyaracaktır (Franklin-Tabb, 1974:130).

İşgücü Ayrımı Teorisi

Radikaller cinsiyet ve ırka dayalı ayrımcılığa büyük önem vermişlerdir. Çalışmalarında ayrımcılığa karşı çıkmışlardır. Radikal iktisadın çalışma alanlarından birisi işgücü piyasalarında birincil ve ikincil piyasalar ayrımıdır. Birincil piyasalarda, sürekli çalışma ve daha iyi ücret koşulları mevcutken, ikincil piyasalarda, küçük işletmelerde geçici ve düşük ücretle çalışılması söz konusudur. Özellikle, bu sektörde, kadınlar ve siyahların çalıştığına dikkat çekmektedirler (Sherman, 1984:550).

Merkezi Planlama

Yerleşik iktisadi anlayış merkezi planlamayı antidemokratik ve otoriter bir yöntem olarak değerlendirirken, Radikal İktisatçılar, bu görüşü, fazlaca basitleştirilmiş bir yaklaşım olarak değerlendirirler. Radikaller, planlamanın, zaten özel sektörde oligarşik ve hiyerarşik bir anlayışla görünmeden yapıldığını iddia etmektedirler. Kamu planlaması, kamunun ekonomi üzerindeki kontrolünü genişletecektir. Sosyalist planlamacılar göre, radikallerin çoğu, adem-i merkezîyetçi bir planlama anlayışından yanadır. Buna göre, kararlar mümkün olan en alt lokal düzeyde alınmalıdır. Üretimin nasıl yapılacağına vatandaş-tüketici ve üretici-işçi planlama grupları karar vermelidir. Adem-i merkezîyetçilik radikal politik ekonomide önemli bir unsurdur. Çünkü üretim sadece mal ve hizmetlerin üretimi anlamına gelmeyip, aynı zamanda çalışma süreci eşitliği

sağlamada önemli bir unsurdur (Franklin-Tabb, 1974:133).

İş Çevrimleri

Radikal İktisatçılar, 1950 ve 1960'ların hızlı büyüme ve iş çevrimlerinin sona erdiğinin düşünüldüğü dönemlerde, iş çevrimlerine ciddi katkılarda bulunmuşlardır. Radikaller, iş çevrimlerinin kapitalist sisteme özgü olduğunu ve kapitalizm sona erdiği zaman bu tür çevrimlerin yaşanmayacağını iddia etmişlerdir. Ekonomik krizlerle ilgili Radikal iktisatçıların üç temel teorisi bulunmaktadır. Bunlardan ilki, "yetersiz tüketim" (underconsumption), işçilerin ücretlerinin sınırlandırılması sonucu tüketici taleplerindeki azalmadan kaynaklanmaktadır. İkincisi "aşırı yatırım" (overinvestment) teorisi, her genişleme işsizlik oranında bir azalmaya ve işgücünün pazarlık gücünde bir artışa yol açacaktır. Pazarlık gücünün artması ücretleri arttıracak ve bu durum karların azalmasına yol açacaktır. Uzun dönemde başvurulan üçüncü teorisi ise "teknoloji değişimi"dir. Teknoloji değişimi ile daha fazla sermaye malı ve daha az işgücü kullanılmaya başlar ve işgücünün sömürülme oranı düşer ve bu durum karlılığı azaltır (Sherman, 1984:553).

Kitle Katılım (Mass Participation)

Radikal İktisat yaklaşımında, normatif amaçlardan biri, karar alma sürecine herkesin katılımı sağlayarak toplumsal gelir dağılımının eşitlenmesidir. Bu durum, ekonomik farklılıkların, bireysel yeteneklerden kaynaklanan farklılıklar olarak minimize edilmesini gerektirir. Bu bireysel kazançların, toplumsal kazançlar haricinde reddedilmesini gerektirir, burada ahlaki güdüler, ekonomik güdülerden daha ön plandadır (Franklin-Tabb, 1974: 138).

Karşılaştırmalı Sistemler

Birçok Radikal İktisatçı, kapitalist sistemle yaşadıkları dönemde Sosyalist olarak adlandırılan ülkelerdeki ekonomik yapılar arasındaki farklar üzerinde çalışmışlardır. Radikaller çalışmalarını daha çok Çin, Küba, Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa üzerinde yoğunlaştırmışlardır. Merkezi Planlama ve Piyasa Sosyalizmi en çok tartışılan konulardır (Sherman, 1984:554).

Politik ve Özel Ekonomik Güç

Radikaller, toplumu idare eden politika araçları ile ekonomik gücü elinde bulunduran özel güçler arasında, özel bir ilişkinin olduğunu iddia ederler. Bu ilişki doğrudan olmasa bile dolaylı olarak gerçekleşir. Hükümetler, sürekli ekonomik gücün çıkarlarını göz önünde bulundururlar (Franklin-Tabb, 1974:138).

Gelir Dağılımı ve Refah

Radikal İktisatçılara göre, gelir dağılımındaki eşitsizliğin temel nedeni politik güç ile ekonomik güç arasındaki ilişkidir. Gelir dağılımındaki eşitsizlik,

politik güç dağılımındaki eşitsizlikten kaynaklanmaktadır. Bu dengesizlik, politik değerleri, hedefleri ve yönetimi yozlaştırmakta, böylece sosyal ve ekonomik eşitlik bozulmaktadır. Diğer bir deyişle, hiyerarşik temelinde kusurlar sadece iyi olmayan insanların yönetime gelmelerine değil, aynı zamanda yanlış politikaların yapılmasına yol açmaktadır (Franklin ve Tabb, 1974:139).

RADİKAL İKTİSADIN NEO-KLASİK İKTİSADA ELEŞTİRİSİ

Yerleşik iktisadi teoriye göre, piyasa ve etkinlik kavramaları birbiriyle çok yakından alakalıdır. Piyasalar, kıt kaynakların rekabetçi bireyler arasında etkin dağıtımındaki araçlardır. Ekonomik aktörler arasındaki rekabet, olası alternatifler arasındaki en optimum dengelerin oluşmasına yol açar. Dışsallıklar ve diğer piyasa başarısızlıkları bazı özel durumlarda önemli olabilirler. Bununla birlikte bu başarısızlıklar piyasadaki çıktı ile etkinlik arasındaki temel nitelik olarak ele alınır.

Radikal Politik İktisat, piyasa ve ekonomik etkinlik arasındaki bu ilişkiyi daha farklı bir yaklaşım ile ele alır. Radikal iktisadın diğer iktisadi yaklaşımlardan farklılıklarını üç başlık altında toplayabiliriz (Rebitzer, 1993: 1401)

1. Politikanın İktisadi Açısından Önemi:

Ekonomik süreçler, temelde politiktir, en yalın biçimiyle, bu süreçte kurumsal düzenlemeler, güç ve otoriteyi elinde bulunduranlar lehine çalışır.

2. Kurumsal Değişimlerin Gerekliliği:

Kurumsal düzenlemeler çoğunlukla, daha etkin alternatif düzenlemeler olmasına rağmen, dominant grupların lehine gelişir.

3. Ekonomik Yapıları Oluşturan Tarihsel Süreçler: Varolan ekonomik yapı, tarihsel süreçlerin bir sonucudur.

Birinci önerme, Radikal Politik İktisadın politik boyutunu gösterirken, ikinci önerme, en iyi ekonomik sonucun, varolan sosyal ilişkiler nedeniyle, piyasa mekanizması aracılığı ile kendiliğinden gerçekleşmeyeceği için, “sosyal mühendislik”in uygulanabilirliğini ifade eder. Bu şekilde piyasa aksaklıkları giderilebilir. Son önerme ise ekonomik yapıların ancak tarihsel süreçleri dikkate alınarak analiz edilmesi gerektiği ve rasyonel bireylerin oluşturulması için bu bağlamda kurumsal düzenlemelerin gerekliliğini ifade eder.

Bu önermelerden hareketle Radikal Politik İktisat entelektüel ve metodolojik olarak iki temel kaynaktan beslendiğini söyleyebiliriz (Rebitzer, 1993): Neo-klasik ve Marksist İktisat. Ekonomik süreçlerin politik olarak ele alınması, müdahale edilebilirlik ve tarihsel bağlam Radikal Politik İktisadın Marksist yanını ifade ederken, bireysel ekonomik davranışlara özel önem atfetmesi, Neo-klasik yanını gösterir. Radikal Politik İktisat, neoklasik yaklaşımda kullanılan bazı istatistiksel teknikleri kullanması açısından da ilgi çekicidir. Radikal İktisadi yaklaşımda, Mikro

ekonominin bu kadar önem arzemesi, emek değer teorisi ve bütün sektörlerdeki kar oranlarının eşitlenmesi gibi temel Marksist argümanların eleştirilmesine neden olmuştur (Rebitzer, 1993: 1402).

Yerleşik İktisadın geliştirdiği iktisadi açıklama tarzına en köklü eleştiriyi radikal iktisat yaklaşımı getirmiştir (Demir, 1996: 56). Radikal ve Yerleşik İktisat arasındaki temel analitik farklılık, ekonomik davranışın temelini, Yerleşik İktisadın geleneksel uyum modeli yerine, çatışma modelini koymasındır. Radikaller, sistemin sınıf sömürsüne, eşitsizliğe, yoksulluk ve ayrımcılığa dayandığını iddia etmektedirler. Sistemin bekası için işsizliğin, “adi ticarileştirme”(degarding commercialism)’nin, kirliliğin (özellikle çevre kirlenmesi), sosyal yabancılaşmanın gerekli olduğu ileri sürülmektedir. Yerel gücün oluşması, uluslararası düzeyde emperyalizm ve militarizmi doğurur. Radikaller, bu hastalıkların kökenin özel mülkiyet ve insani değerleri boyunduruğu altına alan piyasa değerlerini ortaya çıkaran kar için üretim güdüsü olduğunu ileri sürerler. Bu hastalıkların iyileştirilmesinin ancak, Sosyalist Devrimle mümkün olduğunu iddia ederler (Pluta-Leather, 1978:130).

Radikal İktisatçıların, Yerleşik İktisat anlayışına yönelik eleştirileri şu şekilde sıralayabiliriz (Sherman, 1984:560):

- Radikaller ilk olarak, Neo-klasik anlayışı temel ekonomik sorunlara çözüm getirmede yetersiz kaldığı için eleştirmişlerdir. Bu yetersizlik, büyük oranda Neo-klasik anlayışın ekonomik olayları, sosyal ve politik yapıdan soyutlayarak ele almasından kaynaklanmaktadır.

- Radikal İktisatçıların eleştirdikleri ikinci nokta, Neo-klasik İktisadın gerçekçi olmayan varsayımlara dayandığından ve yapısal gerçeklikleri ihmal ettiğinden yetersizdir.

- Üçüncü olarak Radikal İktisatçıları Neo-klasik İktisad, kapitalist üretim sürecini koruma eğiliminden dolayı eleştirmişlerdir. Radikallere göre Neo-klasik İktisat, marjinal değişimler üzerine yoğunlaşmıştır. Bunun anlamı ana süreçlerdeki değişimlerin imkânsız olduğudur.

Son yıllarda Radikal Politik İktisatçıların ilgilendiği konular, bilim felsefesindeki değişikliklerle birlikte farklılaşmıştır. Radikaller düşünürlerin çoğu, postmodern ve post yapısal akımların etkisi ile “meta anlatımın reddedildiği bir anlayışa doğru evrilmiştir. Bu yaklaşımın ilgilendiği konular, sosyal hareketler, cinsiyet ayrımı çevreci yaklaşımlar ve post kolonyalist politikalara yönelmiştir (Storper, 2001:161).

SONUÇ

Radikal İktisat 1960 sonrası “patlayan Marksizm” döneminde, mutlak anlamda Marksizm’in halefi olmasa da, hareket noktasını oradan alan eklektik bir düşünce olarak değerlendirilebilir. Bu yaklaşım, metodolojik olarak toplumsal ve ekonomik ilişkileri

bütünselci bir anlayışta değerlendirmekte ve merkeze üretim ilişkilerini ve sınıfsal çatışmayı koymaktadır.

Radikal İktisadi anlayış, disiplinlerarası, tarihsel- evrimci ve kurumsaldır. Bu anlayış, uyumdan çok çatışma, eşitlik anlayışından çok güç, bireysel davranıştan çok sınıf, statik durumdan çok dinamik analiz, marjinal değişimlerden çok temel değişimlerle ilgilenir.

Radikaller, Neo-klasik anlayışı, temel ekonomik sorunlara çözüm getirmede yetersiz kaldığı için eleştirmişlerdir. Bu yetersizlik, büyük oranda Neo-klasik anlayışın ekonomik olayları sosyal ve politik yapıdan soyutlayarak ele almasından kaynaklanmaktadır. Radikal İktisatçıların eleştirdikleri ikinci nokta, Neo-klasik iktisadın gerçekçi olmayan varsayımlara dayandığından yapısal gerçeklikleri ihmal ettiğinden yetersizdir. Üçüncü olarak da Radikal İktisatçılar Neo-klasik iktisadi kapitalist üretim sürecini koruma eğiliminden dolayı eleştirmişlerdir. Radikallere göre Neo-klasik İktisat marjinal değişimler üzerine yoğunlaşmıştır. Bunun anlamı ana süreçlerdeki değişimlerin imkansız olduğudur.

Tüm bu değerlendirmeler göz önüne alındığında, Radikal İktisat, hali hazırdaki hakim paradigma olan Neo-Klasik iktisada, içsel tutarlılığı tam kapsamlı bir alternatif paradigma olmaktan uzak olsa bile, getirmiş olduğu eleştirilerin haklılığı ve farklı çözüm önerileri, şu an iktisat biliminin içine düştüğü açmazı anlamada yardımcı olabilir.

KAYNAKLAR

- Ardıç, Kaya(2004), **Post Otistik İktisat**, İFMC İktisat Dergisi Yayınları,
- Demir, Ö. (1996) **Kurumcu İktisat**, Vadi Yay. İstanbul.
- Franklin S.R. ve W.K.Tabb (1974) “Challenge of Radical Political Economics”, Journal of Economic Issues. Vol.VIII. No: 1. March, p.127-150.
- Kara, A. (1996) “Marksist İktisat Metodolojisi: Eleştirel Bir Yaklaşım”, **İktisatta Yöntem Tartışmaları İçinde**, (Derleyen: Ömer Demir), Vadi Yay., Ankara.
- Lee, Frederic S. (2004), “History and Identity: The Case of Radical Economics and Radical Economists, 1945-70, Review of Radical Political Economics / Vol. 36, No. 2, Spring, ss177-195.
- O’Hara, Phillip A. (1995) “The Association for Evolutionary Economics and Union For Radical Political Economics: General Issues of Continuity and Integration”, Journal of Economic Issues, March 1995, Vol. 29 No.1, p.137- 160.
- Pluta J.E. ve Leathers, C.G. (1978) “Veblen and Modern Radical Economics”, Journal of Economic Issues, Vol. XII. No. 1, March, p.125-146.
- Rebitzer, B. James (1993). “Radical Political Economy and the Economics of Labor Markets”. Journal of Economic Literature. Vol: 31, September, pp, 1394-1434

- Rima,I.H. (1986). **Development of Economic Analysis**, Fourth Edition. Irwin.
- Savaş, V. (2000) **İktisadın Tarihi**, Siyasal Kitapevi, 4. Baskı, Ankara.
- Serdaroğlu, U. (1998) **Feminist İktisat’ın Bakışı (Postmodernist mi?)**, Sarmal Yay. İstanbul.
- Sherman, J.H. (1984) “Contemporary Radical Economics”, Journal of Economic Education, Fall 1984. p. 265-274.
- Spencer, D. A. (2000) “The Demise of Radical Political Economics. An Essay on Evolution of a Theory of Capitalist Production”, Cambridge Journal of Economics 24, pp.543-564.
- Spiegel, H.W.(1991) **The Growth of Economic Thought**, 3rd Ed. Duke Univ. Pres., London.
- Storper, M. (2001), “The Poverty of Radical Theory Today: From the False Promises of Marxism to the Mirage of the Cultural Turn” International Journal of Urban and Regional Research, Vol 25, Iss. 1, March, p. 155-179
- Tekeoğlu, M. (1993) **İktisadi Düşünceler Tarihi**, Çukurova Üniv. Basımevi, Adana.
- Wallerstein, I. (1997) **Sosyal Bilimleri Düşünmek, 19. Yüzyıl Paradigmasının Sınırları**, Avesta Yay. İstanbul.

Özel Markalı Ürünler Karşı Tüketici Tutumlarını Etkileyen Faktörler

Arş. Gör. Dr. Seçil FETTAHLIOĞLU

KSÜ İİBF İşletme Bölümü

ÖZET: Küreselleşme olgusu tüm sektörlerde olduğu gibi perakendecilik sektöründe de bir takım değişimleri ve gelişimleri beraberinde getirmiştir. Perakendecilik sektörü açısından büyük önem taşıyan bu gelişmelerden bir tanesi de perakendecilerin kendi etiketleri ile piyasaya sürdükleri özel markalı ürünlerdir. Perakendeci firmalar küresel pazarda farkındalık yaratabilmek ve aynı zamanda da tüketici istek ve beklentilerini daha uygun yöntemlerle karşılayabilmek için özel markalı ürün politikasını benimsemektedirler. Firmaların kendi etiketleri altında, ürettikleri veya başka firmalara ürettirdikleri ve sadece kendi mağazalarında satışa sundukları özel markalı ürünlerin önemi hem üreticiler açısından, hem tüketiciler açısından hem de araçlar açısından gün geçtikçe artmaktadır. Bu çalışmada; ülkemiz açısından yeni bir kavram olmakla birlikte çok hızlı yayılım gösteren özel markalı ürünlerine yönelik olarak tüketici tutumlarının incelenmesi hedeflenmektedir.

Anahtar Sözcükler: Özel Markalar, Tüketici Tutumları

Factors Effecting The Consumer Attitudes Towards Private Label Product

ABSTRACT: Globalization concept has brought about some changes and developments in retailing sector like in all sectors. One of the developments having great importance for retailing sector is private label products brought on market by retailers with their own labels. Retailers follow the policy of private label products in order to provide awareness in global market and at the same time to meet consumer needs and expectations through more convenient methods. The private label products with the retailers' labels produced by them or by other manufacturers and put up for sale in those retail stores gain importance gradually for both producers, consumers and also for retailers. In this study it is aimed to examine consumer attitudes related to private label product which is although a new concept but spreading rapidly.

Key Words: Private Label, Consumer Attitude

GİRİŞ

Rekabet şartlarının değişmesi, teknolojik değişimlerin gün geçtikçe hızlanması hem tüketicilerin, hem de tüketicilere mal ve hizmet sunan/üreten firmaların yapılarında bir takım değişiklikleri gerekli kılmıştır. Bu değişiklikler en yoğun olarak perakende sektöründe kendini göstermektedir. Perakende sektörünün gelişmesi, yabancı perakendecilerin ülkede konumlanma çabaları, firmaların yeni stratejiler geliştirerek tüketicilerde farkındalık yaratma çabalarına neden olmuştur. Firmaların ayakta kalabilmeleri, farklılaşma yaratabilmeleri için üzerinde hassasiyetle durmaları gereken konu marka politikasıdır. Bu nedenle perakendeci firmalar da farklılaşmak ve rekabet avantajı sağlayabilmek için farklı marka politikaları geliştirmek yoluna gitmektedirler. Bu marka stratejilerinden birisi olan özel markalı ürün geliştirmek de perakendecilerin son zamanlarda büyük önem verdikleri bir konu haline gelmiştir. özel markalı ürünler; araçlar tarafından satılması için üreticileri tarafından üretilen ve araçların kendi markaları altında satışa sunulan ürünlerin markaları olarak ifade edilmektedir

Günümüzde tüketiciler tarafından benimsenme oranı hızla artış gösteren ve pazarda birçok perakendeci firma tarafından, çeşitli ürün

kategorilerinde satışa sunulan özel markalı ürünlerin başarılı olabilmeleri için tüketicilerin bu doğrultudaki istek ve beklentilerini doğru tespit edebilmeleri gerekmektedir. Bu nedenle tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik tutumları ve özel markalı ürünleri algılama şekilleri perakendeci firmalar açısından büyük önem taşımaktadır. Bu düşünceler temel alınarak yapılan bu çalışmada öncelikle tüketicilerin tutumları ve satın alma davranışları incelenerek bu bilgiler ışığında özel markalı ürünlere karşı tutumların neler olduğunun ortaya koyulması amaçlanmaktadır

ÖZEL MARKA KAVRAM VE KAPSAMI

Perakende sektörünün gelişmesi, bununla beraber tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarındaki değişimler, firmaların yeni stratejiler geliştirerek tüketicilerde farkındalık yaratma çabalarına neden olmuştur. Firmaların ayakta kalabilmeleri, farklılaşma yaratabilmeleri için üzerinde hassasiyetle durmaları gereken konu marka politikasıdır. Bu nedenle perakendeci firmalar da farklılaşmak ve rekabet avantajı sağlayabilmek için farklı marka politikaları geliştirmek yoluna gitmektedirler. Bu marka stratejilerinden birisi olan özel markalı ürün geliştirmek de perakendecilerin son zamanlarda büyük önem verdikleri bir konu haline gelmiştir. Özel marka; tanım itibarıyla, perakendeciler tarafından üretilen

ya da üretilen perakendecinin kendi satış noktalarında kendi adı ile ya da perakendeci tarafından belirlenen farklı isimlerle ancak perakendecinin kendi markası ile satışa sunulan tüketim malları olarak tanımlanabilmektedir (Burt, 2000: 875). Genel olarak özel markalı ürünlerin mülkiyeti ve her türlü tasarımı ile birlikte fiyatlama, dağıtım, tanıtım, markalama ve marka yönetimi konularında tek hakimiyeti perakendecilerdir (Pala ve Saygı, 2004:51). Özel markalı ürünler genel itibariyle üretici markalara oranla daha ucuz olarak nitelendirilmektedirler (Bennet, 1988: 306). Ancak; ilk başlangıçta tüketici zihninde algılanan bu olgu perakendecilerin çeşitli kalite promosyon programları oluşturmaları sonucunda tüketici zihninde kalite düzeyini artırmıştır. Perakendeciler buna yönelik olarak tüketicilerine özel markalı ürünlerinin en az üretici markalar kadar kaliteli ancak onlardan daha ucuz olduğunu kabul ettirmeye çalışmış bu konuda garantiler vererek özel markalı ürünlerinin satın alma düzeylerini artırmışlardır (Akbay, Jones, 2005:621).

Özel markalı ürünler genellikle, endüstri lideri ürünlerin altında fiyatlandırılmaktadırlar. Ancak bununla birlikte özel markalı ürünlerin daima en ucuz ürün alternatifi olarak nitelendirilemezler (Dick, Jain, Richardson, 1995:16). Çünkü özel markalı ürünler, konuları itibariyle pazardaki lider ulusal markalı ürünlerle kıyaslandığında kalite açısından hemen hemen eşdeğer, ancak fiyat açısından onlardan daha avantajlı ürünler olarak yer edinmektedirler. Bu nedenle fiyat açısından kıyasları düşük kaliteli ürünler değil, kaliteli ulusal markalı ürünlerdir.

Özel markalı ürünler, ilk olarak fazla teknoloji gerektirmeyen ürün grupları için üretilmişlerdir. Özellikle; kuru bakliyat ve raf ömrü uzun ürünlerde özel markalı ürünler görülmektedir. Ancak; zaman içerisinde teknolojinin gelişmesi ve özel markalı ürünlerin diğer üretici markalar ile rekabetinin söz konusu olması ile birlikte diğer ürün gruplarında da hızlı gelişmeler başlamıştır. Özel markalar alkollü içecekler, ev eşyaları, evcil hayvan gıdaları ve malzemeleri ile kişisel bakım ürünlerine kadar geniş bir hatta yayılmıştır. Bütün bu gelişmelere rağmen özel markalı ürünler arasında en fazla payı yine gıda ürünleri almaya devam etmektedir. Ac Nielsen 'in 2003 yılında özel markalı ürünlere yönelik olarak yaptığı araştırmaya bakıldığında da gıda ürünlerinin ve bunun yanında da kâğıt ürünlerinin Pazar paylarının diğer ürün kategorilerine oranla daha fazla olduğu görülmektedir.

Özel markalı ürünlerin özellikle Avrupa'da çok fazla popüler olduğu yapılan çalışmalar sonucunda ortaya koyulmaktadır. Özellikle Batı Avrupa ülkelerinde Pazar payı oranları %40 ile %50 arasında değişim göstermektedir (Sinha, Batra, 1999:237). Genel olarak bakıldığında ise, özel markalı ürünlerin tüm dünya çapında süpermarket satışlarının %20'sinden fazlasını temsil ettiği görülmektedir. 1996 yılından bu yana süpermarket satışlarının

artışında özel markalı ürünlerin payı büyüktür (Wellman,1997:15). İngiltere'de özel markalı paketlenmiş ürünlerin Pazar payı toplam satışların %35'inden daha fazladır. İngiltere'de özel markalı ürünlerin büyük bir çoğunluğu İngiltere'nin en büyük zincir mağazalarından biri olan Sainsbury tarafından paketlenmektedir. Fransa'da ise Carrefour özel markalı ürün gruplarında endüstrinin lideri konumundadır.

Dünyada uzun yıllardır talep gören özel markalı ürünlerin Türkiye'deki gelişimi oldukça yeni sayılmaktadır. Özellikle perakendecilik sektöründe söz sahibi olan Metro, Carrefour gibi perakendecilerin Türkiye pazarına girmesi ile birlikte artan rekabet, bu markaların önemini artırmıştır.

Türkiye'de modern perakendeciliğin büyük ölçüde gelişme gösterdiği 1990'lı yıllar ve sonrasında özellikle yabancı kökenli hiper ve süpermarketlerin Türkiye pazarına girmesi ile birlikte, perakendecilik sektöründe oldukça yoğun bir rekabet ortamı doğmuştur. Aynı zamanda tüketicilerin yaşam tarzları, satın alma biçimleri istek ve ihtiyaçları ve sosyo kültürel özelliklerinde meydana gelen değişimlerin de perakendecilik sektörüne olumlu yansımaları olmuştur. Böyle bir dönemde perakendeciler, tüketicileri kendilerine bağlayabilmek için çeşitli alternatif arayışına girmişlerdir (Orel, 2006:2). Özel markalı ürünlerin piyasaya sürülmesi de bu alternatifler arasında sayılabilmektedir.

AC Nielsen tarafından yapılan özel markalı ürünlere yönelik araştırmalara göre; Dünya çapında özel markalı ürünlerin en hızlı geliştiği ülke olarak Türkiye gösterilmektedir. Dünya da özel markaların toplamdaki payı %13, Avrupa da bu oran %23 iken Türkiye de bu oran 2003 yılı itibariyle %22 olarak belirlenmiştir. Retailing Institute Araştırma ve Danışmanlık Şirketi tarafından çıkarılan "özel markalarda son trendler raporu" nun verilerine göre Türkiye'de özel markalı ürünlerin toplam ticaretteki payı %7-8 civarında olduğu tahminlenmektedir. (www.kobifinans.com.tr/ 6.06.2005, erişim tarihi, 03.03.2008)Retailing Institue nün 2006 Market Markaları raporuna göre 2005 yılında olduğu gibi 2006 yılında da en fazla büyüyen kategori gıda ürünleri olmaya devam ederken, temizlik ürünlerinde geçen yıla göre küçülme oldu. Rapora göre, Temizlik ürünleri hariç tüm kategorilerde özel markalara olan tüketici sadakati arttı.

Özel Markalı Ürünlere Karşı Tüketici Tutumlarını Etkileyen Faktörler

Zaman içerisinde ekonomik şartların değişmesi ve tüketicilerin bilinçlenmesi, onların düşük fiyatlı ürünlerden daha fazla yarar elde etmelerine sebep olmuştur. Giderek daha çok fayda merkezli tercihlerde bulunan tüketiciler artık yüksek fiyatla özdeşleşmiş üretici markalarını ve geleneksel perakendecileri tercih etmemektedirler (Kurtuluş ve diğerleri, 2000:349). Bunun sonucunda da özellikle fiyat

konusunda daha duyarlı olan tüketiciler düşük fiyatlı özel markalı ürünleri tercih etmektedirler.

Özel markalı ürünlerin tüketiciler zihninde sadece düşük fiyat algısı oluşturduğu düşünülmemelidir. Bilinçli tüketiciler genel olarak fiyat odaklı olmaktan çok fiyat kalite ilişkisini kurarak alışveriş yapmayı tercih etmektedirler. Bu nedenle özellikle kalite açısından kendisini ispatlamış ancak fiyat açısından ulusal markalardan daha düşük fiyatlı özel markalı ürünler tüketiciler tarafından daha fazla tercih edilmektedir.

Özel markalı ürünlere karşı tüketici tutumları incelendiğinde tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıklarının özel markalı ürün satın alma tutumlarını etkilemekte olduğu görülmektedir. Bu bağlamda tüketicilerin özel markalı ürünlere düşük fiyat ödeme arzuları ile yönlendikleri söylenebilmektedir. Burton ve çalışma arkadaşları (1998) tarafından yapılan çalışmada bu tür tüketiciler fiyat bilinçli tüketiciler olarak ifade edilmektedir. Burton ve arkadaşları tüketicilerin fiyat algılamalarının özel marka satın alma tutumları ile ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Buna göre fiyat bilinçli ve değer bilinçli tüketiciler özel markalı ürünleri satın almaya daha eğilimli olurlarken kalite fiyat algısını göz önünde bulunduran tüketicilerin özel markalı ürün satın almaya eğilimlerinin daha düşük olduğunu ifade etmektedirler. Değer bilinçli tüketiciler ödedikleri fiyata en değer ürünü satın aldıklarından emin olmak istemektedirler. Fiyat kalite algısı yüksek olan tüketici grubuna göre; yüksek kaliteli ürünler yüksek fiyatlıdır. Kaliteli bir ürün kullanmak isteniyorsa bu ancak yüksek fiyat ödemekle olur. Ayrıca bu çalışmada tüketicilerin özel markalı ürünleri satın alma tutumlarını etkileyen diğer faktörler de; marka sadakati, riskten kaçınmak, plansız alışveriş faaliyeti gibi tüketicilerin pazarlama tepkileri ve üçüncü olarak da genel promosyonel faaliyetlere yatkınlık olarak ifade etmiştir. Çalışmaya göre, tüketicilerin promosyonel çabalara olan yatkınlıkları özel markalı ürün satın alma eğilimlerini artırmaktadır.

Bunların yanı sıra sosyo demografik faktörlerin tüketicilerin özel markalı ürünleri satın alma tutumlarına etki ettiği görülmektedir. Özellikle gelir grupları açısından değerlendirildiğinde tüketicilerin satın alma tutumlarının farklılık gösterdiği yapılan çalışmalarla ispatlanmıştır. Bu açıdan bakıldığında yüksek gelir grubuna mensup tüketicilerin fiyatlara karşı daha az duyarlı oldukları ve bu nedenle özel markalı ürünleri satın alma eğilimlerinin daha düşük olduğu görülmektedir. Aynı şekilde Sethuraman ve Coke (1999) tarafından yapılan çalışmada da, yüksek gelirli veya eğitilmiş tüketicilerin fiyatlara karşı duyarlı olmamaları onların özel markalı ürünlere yönelmelerini engellemektedir. Çünkü genelde özel markalı ürünler düşük fiyat ile konumlandırıldıkları için, fiyata karşı hassasiyet göstermeyen tüketiciler için bir alternatif teşkil etmemektedir. Ayrıca

tüketiciler zihinlerinde ürünleri sağlıklı olmalarına ve sağlıklı olmamalarına göre de ayırmışlar ve yine demografik niteliklerine göre bu ayırımı göz önünde bulundurarak özel markalı ürünlere karşı farklı tutumlar geliştirmişlerdir. Örneğin Akbay (2000), yaptığı çalışmada yüksek gelirli ve eğitilmiş tüketicilerin sağlık faktörüne daha fazla önem verdiğini saptayarak bu nedenle daha yüksek kaliteli ürünlere yöneldiklerini ortaya koymuştur. Bu çerçevede sağlık faktörüne daha fazla dikkat eden tüketicilerin kaliteye daha fazla önem veriyor olmalarından dolayı özel markalı ürünlere karşı eğilimlerinin zayıf olduğu fikri ortaya çıkmaktadır(Akbay, Jones, 2005: 622).

Günümüzde perakendeciler marka imajını ve marka denliğini oluşturmak için büyük yatırımlara girmektedirler. Bu yatırımlardan en önemlilerinden birisi de özel marka oluşturulmasıdır. Tesco marka değerini yansıtabilmek için kendi markasını geliştirme yoluna gitmiştir. Firma; kendi markalı ürünlerinde ilk önce taklit stratejisini uygulamıştır. Burada Tesco'nun amacı öncelikle mağazanın imajını tüketicilerin zihninde oluşturabilmektir(Martenson, 2007:544). Zaten özel markalı ürünlerin gelişim sürecine bakıldığında perakendeciler markalarının tüketici zihninde yerleşmesini sağlamak ve kurum imajını oluşturabilmek için öncelikle kendi markalarını taklit stratejileri ile ortaya koymaktadırlar. Bu durumda teknoloji ve kalitesi lider markaya yakın, fakat lider markadan daha ucuz ürünler üreterek mağaza imajlarını güçlendirme çabası gütmektedirler. Tesco 'ya yönelik vaka çalışmaları ve bu konuya ilişkin diğer akademik çalışmalar incelendiğinde; kabul edilebilir olumlu mağaza imajının tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik algılarını olumlu yönde etkilediği görülmektedir(Martenson, 2007:545).

Mağaza imajı tüm bireylerin o mağazaya yönelik algılamaları, inanışları ve çıkarımlarını ve fonksiyonel niteliklerinden kaynaklanan izlenimlerini ifade etmektedir (Hartman ve Spiro, 2005:1112). Bir takım araştırmacılar kurum imajı ile kurum itibarını birlikte değerlendirirler de genel olarak bu konuda yapılan çalışmalarda (Fombrun, 1996) itibar kavramı daha uzun vadeli, imaj ise daha kısa vadeli bir oluşum olarak kabul edildiği için özdeş olarak değerlendirilmemektedir.

Kurumun imajı, kurumun geçmiş faaliyetlerinin ve aynı zamanda da gelecekteki faaliyetlerinin bir belirleyicisi olarak görülebilmektedir. Markaya yönelik yapılan çalışmalarda olumlu bir kurum imajının, tüketicinin o kurumun markasına yönelik olarak olumlu tavırlar sergilemesine neden olduğu belirtilmektedir(Martenson, 2007: 546). Bu durum da doğal olarak marka sadakatinin oluşmasını sağlamaktadır. Bu konulara ilişkin literatür incelendiğinde benzer sonuçlarla karşılaşılmaktadır. Osman, (1993), Bloemer & Ruyter, (1998)'e göre, olumlu mağaza imajı tüketicinin mağazaya karşı tatmin düzeyini yükselteceğinden doğrudan mağaza

sadakatini yükseltmektedir. Bunun yanı sıra kurum kimliğini geliştirmesi açısından da mağaza imajının önemli olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle pazarlama araştırmacıları tüketici zihninde mağaza imajının geliştirilmesi konusunun üzerinde önemle durulması gerektiğini vurgulamaktadırlar(Hartman ve Spiro, 2005:1112).

Başarılı özel marka oluşturabilmek için öncelikle kurumun tüketici zihninde imajının olumlu olmasının sağlanması gerekmektedir. Mağazanın tüketici tarafından algılanan kimliği olarak da ifade edilen mağaza imajı tüketicilerin o mağazaya yükledikleri genel izlenimlerin bir kombinasyonunu oluşturmaktadır.

Tüketiciler satın alma sırasında bir ürünün özel markasını mı, üretici markasını mı tercih etmesi gerektiği konusunda ikileme düşebilmektedirler. Böyle bir durumda kurumun nitelikleri ve bu doğrultudaki tüketici algılamaları tüketicilerin sorununu çözebilmektedir(Dacin and Brown, 1997'dan aktaran Martenson, 2007:546). Kurum ile ilgili sağlanan ipuçları tüketicinin o kurumun markasına yönelik algılamalarını etkilemektedir.

Tüketici perspektifinden bakıldığında ise bir ürünün ve markanın tercih edilmesi için bir takım içsel ve dışsal faktörlerin önemi büyüktür. Bu faktörlerden en önemlilerinden birisi de mağazanın tüketici zihnindeki imajıdır. Vahie ve Paswan çalışmalarında perakende mağaza imajı ile özel markalı ürünlerin tercih edilmesi arasında yüksek bir ilişki tespit etmişlerdir(Vahie& Paswan, 2006:68). Bu bağlamda mağaza imajının tüketicilerin satın alma davranışlarının ve dolayısıyla da mağaza performansının bir belirleyicisi olduğu ifade edilebilmektedir(Hartman ve Spiro, 2005:1113). Perakende mağazaları aratan rekabet şartları ve değişen tüketici tercihleri arasında farklılık yaratabilmek için farklılaştırma stratejilerini uygulamak durumundadırlar. Mağazaların özel markalı ürünlerinin benzer ürünlere göre daha fazla tercih edilmesini sağlayabilmeleri için öncelikle mağaza imajlarını tüketici zihninde kabul edilebilir düzeye çıkarmaları gerekmektedir. Bu sayede müşteri sadakatini daha kolay yaratabileceklerdir. Mağaza imajı ve özel markalı ürünlerin tercih edilebilir düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen diğer çalışmalarda ise, perakendecilerin kötü veya düşük imajlarını özel markalı ürünlerin kaliteleri ile iyileştirebildikleri ayrıca kötü ve kalitesiz bir markanın da mağaza imajını tehlikeye sokabildiğini ortaya koymuşlardır(Dodd, Lindley, 2002: 345).

Özel markalı ürünlerin tüketici açısından değerlendirilmesinde fiyat kalite ilişkisi büyük önem taşımaktadır. Tüketiciler özel markalı ürünleri üretici markalı ürünler karşısında tercih ederlerken özel markalı ürünlerin diğerlerine göre daha ucuz olması özelliğini göz önünde bulundurmaktadırlar. Ancak bununla birlikte tüketiciler satın aldıkları ve bir bedel ödedikleri ürünlerin ödedikleri bedele değer olması

başka bir ifade ile kaliteli olmasına da önem vermektedirler. Bu doğrultuda perakendeciler maket markalı ürünler arasında kendi ürünlerinin fiyatının düşük olmasına rağmen kaliteli olduğunu tüketicilere hissettirmek durumundadırlar. Bu durumda perakendeciler kendi markalarının farklı olduğunu tüketicilerine kabul ettirebilmeleri için mağaza imajlarının tüketici zihninde kabul edilebilir düzeyde olmasını sağlamaları gerekmektedir. Bu da mağaza imajı ile mümkün olabilmektedir

Özel markalı ürünlerin tüketiciler tarafından daha fazla tercih edilir olması ve özel markalı ürünlerin Pazar payların artması araştırmacılar tarafından da bu konunun daha fazla incelenmesine neden olmuştur. Çalışmanın ikinci bölümünde de yer aldığı gibi, gerek yurt içi gerek yurt dışı literatür incelendiğinde, özel markalı ürünlere yönelik pek çok çalışması görülmektedir. Yapılan çalışmalarda genellikle tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik olarak tutumları incelenmekte ve bu doğrultuda öneriler sunulmaktadır.

Özel markalı ürünlere yönelik olarak yapılan çalışmalar incelendiğinde en çok tüketicilerin özel markalı ürün satın almalarında, sosyo ekonomik değişkenlerin rolünün araştırıldığı görülmektedir. Ayrıca bu değişkenler bir ya da iki ürün kategorisi üzerinde incelenmektedir (Dick, Jain, Richardson, 1995:16). Bir takım çalışmalar tüketicinin özel markalı ürünlere yönelik tutumlarının ürün kategorilerine göre de farklılık gösterdiğinin ortaya koymaktadır. Bu doğrultuda Del Vecchio (2001), tarafından yapılan bir çalışmada yazar, ürün kategorilerinin niteliklerini ortaya koymuş ve bu nitelikler ile özel markalı ürünlere karşı tüketici tutumlarını ilişkilendirmiştir. Ürün kategorisinin karmaşıklığı, kalite güvencesi verip vermemesi, ürün kategorisine karşı tüketici bilgisinin derecesi, o ürün kategorisindeki özel markalı ürünlerin tüketiciler tarafından tercih edilip edilmemesini etkilemektedir.

Bunun yanı sıra bir takım çalışmalar özel markalı ürünler ile ulusal markalı ürünleri kıyaslamış ve bu konudaki tüketici algılamalarını incelemişlerdir. Aynı zamanda özel markaların yanı sıra jenerik markalı ürünleri de bu karşılaştırmaya dahil eden bir takım çalışmalar da bulunmaktadır. Çalışmalar genel olarak tüketicilerin özel markalı ürünleri ulusal markalara göre daha düşük kaliteli olarak algılandığını ortaya koymaktadır (Bellizzi, 1981, Cunningham, 1982). Bu konulara ilişkin çalışmalarda da genel olarak algılanan risk faktörünün marka tercihiine etki ettiği ortaya koyulmaktadır. Bu nedenle çalışmalar algılanan risk açısından özel markalı, jenerik markalı ve ulusal markalı ürünleri değerlendirmişlerdir

Özel markalı ürünlere yönelik olarak yapılan çalışmaların bir kısmında ise; tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik eğilimleri ölçülmek istenmiş ve bu doğrultuda özel markalı ürünlere eğilimli müşteriler; "heavy user", (kuvvetli kullanıcı) ve "light

user” (zayıf kullanıcı) olarak ayrılmıştır(Dick, Jain, Richardson, 1995, p.17).

Burton ve diğerleri(1998)’nin yaptıkları çalışmalarda tüketicilerin özel markalı ürünlere karşı tutumları incelenmiş, bu doğrultuda ölçek geliştirilmiş ve psikometrik nitelikler ortaya konulmuştur. Yapılan çalışmada özel marka tutumları, promosyonel faaliyetler ve satın alma davranışı arasındaki ilişkiler ortaya koyulmuştur(Burton, Lichtenstein, Netemeyer, Garretson, 1998, p.293).

Steve Burt (2000) ise; İngiltere pazarında özel markalı ürünlerin stratejik rolü üzerine araştırmalarda bulunmuş ve pazarda 25 yıldan fazla bir geçmişli olan özel markalı ürünlerin gelişiminde etkili olan faktörlerin İngiltere pazarındaki oluşumunu incelemiştir. Burt’a göre özel markalı ürünlerin gelişiminde; üretim süreci, ürün dizininin etiketlenmesi ve ürünün kullanılabilirliği gibi faktörler önem taşımaktadır. Bu doğrultuda özel markaların gelişim aşamalarını ve İngiltere’deki durumlarını incelemiştir.

Özel markalı ürünlere tüketici tutumlarına yönelik olarak bir takım araştırmacılar da mağaza imajı konusunda yer vermişlerdir. Bu konuya ilişki olarak Jacoby ve Marzuky (1984), mağaza imajı ile özel markalı ürün imajı arasında karşılıklı ilişkinin olduğunun ortaya koymuştur. Buna göre, perakendeciler kötü veya düşük imajlarını sundukları kaliteli özel markalı ürünlerle iyileştirilebildikleri gibi, kalitesiz bir özel markalı ürünleri ile de mağaza imajlarına zarar verebileceklerini ortaya koymuşlardır. Bunların yanı sıra mağaza imajı özel marka tutumları farklı perspektiflerden de ele alınmıştır. Dodds ve Lindley (2003)’ e göre; tüketicinin özel markalı ürünlere karşı pozitif tutumlar sergilemesi ile ürüne adının veren mağazanın imajı arasında ilişki vardır. Yaptıkları araştırmada mağaza imajını etkileyen faktörler ortaya koyulmuş ve bu faktörlerin mağazanın ürünlerini satın alma konusunda etkileri araştırılmıştır. Buna göre ürün kalitesi, mağaza atmosferi gibi faktörler mağaza imajını bu da o mağazanın özel markalı ürünlerinin satın alınmasına ilişkin tüketici tutumlarını etkilemektedir.

Türkiye’de de özel markalı ürünler ile ilgili bir takım çalışmalar yapılmıştır. Aksulu (2000), çalışmada tüketicileri perakendeci markasına yönelten nedenleri araştırmış ve sonuç olarak, fiyatların düşük olması nedeniyle tüketicilerin özel markalı ürünleri tercih ettiği tespitini ortaya koymuştur. Ayrıca; benzer bir çalışma olarak Kurtuluş (2001) ise, tüketicilerin özel markalı ürünleri ucuz bulduklarını ancak kalite konusunda kararsız kaldıklarını tespit etmiştir. Başka bir çalışma da ise; Orel (2006) özel markalı ürünlere farklı düzeyde eğilimi olan tüketiciler arasındaki sosyo demografik ve tutumsal farklılıkları incelemiş ve tüketicilerin tutumsal farklılıklarının ürünlerin kalitesi, fiyatı ve marka tanınırlıklarından kaynaklandığını ortaya koymuştur.

Türkiye’de yapılan çalışmalar incelendiğinde özel markalı ürünlere karşı tutumların daha çok tüketicilerin sosyo demografik nitelikleri ele alınarak incelendiği görülmektedir. Yabancı literatürde farklı boyutlarında ele alınarak incelendiği görülmektedir. Bu boyutların Türkiye açısından ne durumda olduğunu görmek açısından Tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yatkınlıkları, fiyata duyarlılıkları ve mağaza imajına duyarlılıklarının özel markalı ürünlere karşı tutumlarını ne şekilde etkilediğini ortaya koymak amacıyla çeşitli ölçeklerden yararlanılarak bu çalışma yapılmıştır.

ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Çalışma, tüketicilerin özel markalı ürünlere karşı tutumlarının ölçülmesine yönelik olarak hazırlanmıştır. Bu bağlamda tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik tutumlarını etkileyen faktörler ortaya konacaktır.

Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışmada Anket formlarının değerlendirilmesi amacıyla SPSS 16.0 paket istatistik programı kullanılmıştır.

Araştırmaya Katılan Tüketicilerin Demografik Özelliklerinin Değerlendirilmesi

Tablo.1 Tüketicilerin Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	Yüzde Değeri
Kadın	329	60,7
Erkek	213	39,3
Toplam	542	100,0
Medeni Durum		
Evli	285	52,6
Bekar	233	43,0
Diğer	24	4,4
Toplam	542	100,0
Eğitim Durum		
İlkokul	48	8,9
Orta Okul ve Dengi	89	16,4
Lise ve Dengi	184	33,9
Üniversite	173	31,9
Lisans Üstü	48	8,9
Toplam	542	100,0
Aile Birey Sayıları		
1 kişi	18	3,3
2 kişi	93	17,2
3 kişi	162	29,9
4 kişi	179	33,0
5 kişi	65	12,0
6 ve üstü	25	4,6
Toplam	542	100,0
Gelir Durumları		
0-750	39	7,2
751-1250	146	26,9
1251-2000	190	35,1
2001-5000	137	25,3
5001 üzeri	0	5,5
Toplam	542	100,0

Araştırmaya katılan 542 tüketiciden 329’u kadın, 213’ü ise erkektir. Kadın ve erkek sayılarının örneklem içinde dağılımının birbirine yakın olması istenmiştir. Ancak marketlerde ev ile ilgili harcamaları

genelde aile içerisinde kadının yapıyor olması nedeniyle kadın sayısının örnekleme içerisinde dağılımı erkekler göre daha fazla olmuştur. Aynı zamanda, market önlerinde yapılan bu ankete alışverişe birlikte gelen ailelerden erkek cevap vermek istememiştir. Buna gerekçe olarak da, ev ihtiyaçlarına yönelik alışverişlerde kadının daha aktif olduğu gösterilmiştir. Ayrıca araştırmaya katılan 542 adet tüketiciden 285 tanesinin evli, 233 tanesinin bekâr olduğu tespit edilmiştir. Anket formunda yer alan ve örneklemin %4,4'ünü oluşturan “diğer” grubuna ise dul veya boşanmış olan tüketiciler girmektedir.

Tüketicilerin büyük kısmı lise ve dengi okul mezunu ve üniversite mezunu kişilerden oluşmaktadır. Oranlara bakıldığında ise, %33,9 lise ve dengi okul mezunu, %31,9 üniversite mezunu, %16,4 ortaokul ve dengi okul mezunu, %8,9 lisansüstü eğitimi tamamlamış ve. İlkokul mezunu tüketicilerin araştırmaya katıldıkları görülmektedir. Ankete katılan tüketicilerin hane halkı sayıları %33 oranı ile en fazla olarak dört kişiden oluşmaktadır. Daha sonra %29,9 oranı ile üç kişilik aileler takip etmektedir. Buradan da anlaşıldığı gibi genel olarak Türk aile sisteminde hane halkı üç ve dört kişiden oluşmaktadır. Tüketicilerin gelir durumlarına bakıldığında, araştırmaya katılan bireylerin aile içindeki toplam gelirleri en fazla %35,1 oranı ile 1251 – 2000 YTL 'dir. Ayrıca tüketicilerin %25,3 'ü 2001 -5000YTL gelire sahip iken % 26,9'u da 751 – 1250 YTL aylık toplam gelire sahip tüketicilerden oluştuğu tespit edilmiştir.

Araştırma Kapsamına Giren Tüketicilerin Özel Markalı Ürün Satın Alıp Almama Durumları

Tablo2Özel Markalı Ürün Satın Alan ve Almayan Tüketicilerin Dağılımı

Özel Markalı Ürün Satın Alıp Almama Durumları	Frekans	Yüzde Değeri
Satın Alanlar	506	93,4
Satın Almayanlar	36	6,6
Toplam	542	100

Araştırmaya katılan tüketicilerin çok büyük bir çoğunluğu (%93.4) özel markalı ürünleri kullanmaktadırlar. %6.6'sı ise özel markalı ürünleri kesinlikle kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Özel markalı ürünleri kullanmayan tüketicilere nedenleri sorulduğunda ise; özel markalı ürünlerin kaliteleri ile ilgili olarak ciddi anlamda şüphelerinin olduğunu, ulusal markalı ve üretici markalı ürünlerin daha güvenilir olduğunu ve bir kere alıştıkları bir üretici markayı, sadece fiyat avantajı olduğu için değiştirerek risk almamak istemediklerini belirtmişlerdir.

Tüketicilerin Satın Aldıkları Ürün Gruplarının Değerlendirilmesi

Araştırma kapsamındaki özel markalı ürün satın alan tüketicilerin en çok hangi ürün gruplarına ait özel markalı ürünleri satın aldıklarını tespit etmek amacıyla

yapılan değerlendirme, aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 3 Tüketicilerin Satın Aldıkları Özel Markalara İlişkin Ürün Grupları

Ürün Grupları	Satın Alma Durumu (Frekans)		Satın Alma Durumu (Yüzde Değeri)	
	Alıyor	Almıyor	Alıyor	Almıyor
Süt ve Süt Ürünleri	226	315	41,7	58,1
Dondurulmuş Gıdalar	46	496	8,5	91,5
Kuru Bakliyat	3,6	236	56,5	43,5
Temizlik Ürünleri	331	210	61,1	38,7
Kişisel Bakım Ürünleri	46	494	8,5	91,1
Diğer...	31	511	5,7	94,3

Araştırmaya katılan tüketicilerin %61.1'i özel markalı ürünlere ait temizlik ürünlerini kullandıklarını, % 56,5'i ise kuru bakliyat grubundaki özel markalı ürünleri tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Aynı anda birden fazla seçenek işaretledikleri için bir ürün grubunu tercih edenler başka bir grubu da tercih edebilmektedirler. “Diğer” ifadesini işaretleyen 31 tüketici ise meşrubat ve meyve suyunu tercih olarak belirtmişlerdir. Süt ve süt ürünlerini tercih edenlerin oranı ise, %41.7'dir. Bunun yanı sıra dondurulmuş gıdaları ve kişisel bakım ürünlerini tercih edenler ise %8.5'lik bir paya sahiptir.

Anket Formunun Geçerliliği ve Güvenilirliği

Özel markalı ürünlere yönelik tüketici tutumlarını ve bu tutumları etkileyen faktörleri incelemeye yönelik olarak yapılan çalışmada tutumları etkileyen faktörleri ölçmek amacıyla temel alınan Burton vd(1998) tarafından geliştirilen ölçekten ve Colleen ve Lindley(2003) tarafından değişkenleri ölçmeye yönelik geliştirilen ölçeklerden yararlanılmıştır. Her bir ölçeğin ayrı ayrı geçerlilik ve güvenilirliği test edilmiştir.

Özel markalı ürünlere karşı tüketici tutumlarını etkilediği düşünülen birinci boyut olan fiyata karşı duyarlılık ölçeğinin geçerliliğinin test edilmesi için yapılan faktör analizinde örneklemin uygunluğu için bulunan Kaiser –Meyer- Olkin(KMO) değeri 0,663'dür. Bu, değişkenler arasında kısmi korelasyonların düşük olup olmadığını göstermektedir. 0,5'den küçük KMO değerleri değişken çiftleri arasındaki korelasyonun diğer değişkenlerle açıklanamayacağını ve faktör analizinin uygun olmayabileceğini gösterir (Malhotra, 1996'dan aktaran Özkan, 2005:191). Analizde bulunan değer kullanılan verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir.

Barlett küresellik testi ise ana kütledeki değişkenlerin birbiri ile ilişkili olup olmadığı hipotezini test etmek amacıyla kullanılır. Fiyata karşı duyarlılık, Barlett test sonucunda yaklaşık ki kare değeri 247,246, anlamlılık ise 0,000 bulunmuştur. Bu değer korelasyon matrisinin birim matris olduğu

şeklindeki sıfır hipotezinin reddedilebildiğini göstermekte ve faktör analizinin kullanılmasının uygunluğunu ortaya koymaktadır. KMO ve Barlett Testi bulguları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo4 Fiyata Karşı Duyarlılık Ölçeği KMO ve Barlett testi

Kaiser-Meyer-Olkin Değeri	0,791
Bartlett Testi	Yaklaşık Ki Kare
Serbestlik Derecesi	699,431
Anlamlılık	10
	0,000

Fiyata karşı duyarlılık ölçeği üç maddeden oluşmaktadır. Başlangıçta fiyata karşı duyarlılık beş madde ile ölçülmek istenmiştir. Ancak bu maddelerden iki tanesi 0.40'ın altında yük aldığı veya yeterli yük almadığı için analizden çıkarılmıştır. Fiyata duyarlılık ölçeğinde bulunan maddeler ve faktör yükleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo5.Fiyata Duyarlılık Boyutuna Ait Maddeler ve Faktör Yükleri

Soru Sayısı	Soru Numarası	Faktör Yükleri
3	1	0.759
	4	0.769
	10	0.783

Faktör analizi ile açıklanan toplam varyansı ise aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo6 Faktör Analizi İle Açıklanan Toplam Varyans

Bileşen	İlk Özdeğerler			Karesi Yüklemelerin Toplamları			Alınmış Çıkartılmış
	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	
1	1,823	60,760	60,760	1,823	60,760	60,760	
2	0,622	20,734	81,493				
3	0,555	18,507	100,000				

Ölçekte kullanılan üç madde tek faktörde incelenmiştir. Bu faktör, ölçülmeye çalışılan özelliğin %60,760'ını açıklamıştır. Bu kapsamda yapılan çalışmalarda kümülatif varyansın %50'nin altına düşmemesi önerilmektedir. Analizde bulunan değer %50'nin üzerinde olup fiyata duyarlılık üç madde ile ölçülebilmektedir.

İkinci boyut olan promosyonel faaliyetlere karşı tüketici tepkilerinin test edilmesi için yapılan faktör analizinde örneklemin uygunluğu için bulunan Kaiser –Meyer- Olkin(KMO) değeri 0,7912'dir. Bu değer de faktör analizinin uygun olabileceğini göstermektedir. Barlett test sonucunda ise yaklaşık ki kare değeri 699,431 anlamlılık ise 0,000 bulunmuştur.

Bu değer korelasyon matrisinin birim matris olduğu şeklindeki sıfır hipotezinin reddedilebildiğini göstermekte ve faktör analizinin kullanılmasının uygunluğunu ortaya koymaktadır. KMO ve Barlett Testi bulguları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo7.Promosyonel Faaliyetlere Yatkinlik Ölçeği KMO ve Barlett testi

Kaiser-Meyer-Olkin Değeri	0,663
Bartlett Testi	Yaklaşık Ki Kare
Serbestlik Derecesi	247,246
Anlamlılık	3
	0,000

Promosyonel faaliyetlere yatkinlik ölçeği beş maddeden oluşmaktadır. Promosyonel faaliyetlere yatkinlik beş madde ile ölçülmek istenmiştir. Bu maddelerden tamamı yeterli yük alabildiği için tüm maddeler analize dahil edilmiştir. Promosyonel faaliyetlere yatkinlik ölçeğinde bulunan maddeler ve faktör yükleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo8.Promosyonel Faaliyetlere Yatkinlik Boyutuna Ait Maddeler ve Faktör Yükleri

Soru Sayısı	Soru Numarası	Faktör Yükleri
5	13	0.747
	14	0.752
	15	0.739
	16	0.679
	17	0.754

Faktör analizi ile açıklanan toplam varyansı gösteren tablo ise aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo9 Faktör Analizi İle Açıklanan Toplam Varyans

Bileşen	İlk Özdeğerler			Karesi Yüklemelerin Çıkartılmış Toplamları		
	TOTAL	VARYANS (%)	KÜMÜLATİF (%)	TOTAL	VARYANS (%)	KÜMÜLATİF (%)
1	2,700	54,005	54,005	2,700	54,005	54,005
2	0,769	15,390	69,395			
3	0,586	11,722	81,117			
4	0,533	10,659	91,776			
5	0,411	8,224	100,000			

Ölçekte kullanılan beş madde tek faktörde incelenmiştir. Bu faktör, ölçülmeye çalışılan özelliğin %54,005'ini açıklamıştır. Analizde bulunan değer

%50'nin üzerinde olup promosyonel faaliyetlere yatkınlık beş madde ile ölçülebilmektedir.

Mağaza imajının tüketicilerin özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkileyip etkilemediğine yönelik ölçeğin test edilmesi amacıyla yapılan faktör analizinde ise, örneklemin uygunluğu için bulunan Kaiser –Meyer- Olkin(KMO) değeri 0,783'dir. Bu değer de faktör analizinin uygun olabileceğini göstermektedir. Barlett test sonucunda ise yaklaşık ki kare değeri 841,047 anlamlılık ise 0,000 bulunmuştur. KMO ve Barlett Testi bulguları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo10. Mağaza İmajı Ölçeği KMO ve Barlett testi

Kaiser-Meyer-Olkin Değeri	0,782
Bartlett Testi Yaklaşık Ki Kare	841,047
Serbestlik Derecesi	21
Anlamlılık	0,000

Mağaza imajı ölçeği dört madde ile açıklanmıştır. Başlangıçta mağaza imajı yedi madde ile ölçülmek istenmiştir. Ancak bu maddelerden üç tanesi 0.40'nin altında yük aldığı veya yeterli yük almadığı için analizden çıkarılmıştır. Mağaza imajı ölçeğinde bulunan maddeler ve faktör yükleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo11.Mağaza İmajı Boyutuna Ait Maddeler ve Faktör Yükleri

soru Sayısı	Soru Numarası	Faktör Yükleri
4	18	0.684
	20	0.803
	21	0.753
	24	0.714

Faktör analizi ile açıklanan toplam varyansı gösteren tablo ise aşağıdadır.

Tablo12. Faktör Analizi İle Açıklanan Toplam Varyans

	Bileşenlik Özdeğerler			Karesi Alınmış Çıkartılmış		
	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)	Toplam	Varyans (%)	Kümülatif (%)
1	2,189	54,735	54,735	2,189	54,735	54,735
2	0,701	17,537	72,272			
3	0,639	15,965	88,237			
4	0,471	11,763	100,000			

Ölçek dört maddeden oluşmaktadır. Bu faktör, ölçülmeye çalışılan özelliğin %54,735'ini açıklamıştır.

Değişkenler Arasındaki İlişkilere İlişkin Bulgular

Değişkenler arasındaki ilişkiler incelendiğinde aşağıdaki tabloda yer alan korelasyon analizi bulgularına göre fiyata duyarlılık ve promosyonel

faaliyetlere yatkınlık arasında ($r= 0,37$ $p<0,01$), imaja duyarlılık ile fiyata duyarlılık arasında ($r= 0,21$ $p<0,01$), promosyonel faaliyetlere yatkınlık ile imaja duyarlılık arasında ($r= 0,44$ $p<0,01$), fiyata duyarlılık ile özel markalı ürünlere karşı tutum arasında ($r= 0,22$ $p<0,01$), promosyonel faaliyetlere yatkınlık ile özel markalı ürünlere karşı tutum arasında ($r= 0,47$ $p<0,01$), imaja duyarlılık ile özel markalı ürünlere karşı tutum arasında ($r= 0,49$ $p<0,01$) düzeyinde olumlu ilişkiler vardır.

Tablo13 Korelasyon Analizi

		FD	PFY	İD	ÖMT
Fiyata duyarlılık	Pearson Korelasyon p (2 uçlu) N	1 537	0,375 0,000*	0,209 535	0,222 0,000*
Promosyonel faal. Yatkınlık	Pearson Korelasyon p (2 uçlu) N	0,375 0,000*	1 533	0,437 531	0,475 0,000*
İmajı Duyarlılık	Pearson Korelasyon p (2 uçlu) N	0,209 0,000*	0,437 0,000*	1 538	0,487 0,000*
Özel Marka Tutum	Pearson Korelasyon p (2 uçlu) N	0,222 0,000*	0,475 0,000*	0,487 527	1 529

Korelasyon $p \leq 0,01$ düzeyinde anlamlıdır (çift kuyruk)

Demografik Özellikler ile Özel Markalı ürünlere Yönelik Tüketici Tutumlarının ve Tutumları Etkileyen Faktörlerin Arasındaki Farklılığın İstatistiksel Olarak Test Edilmesi

Özel markalı ürünlere yönelik tüketici tutumlarının ve tutumları etkileyen faktörlerin cinsiyet ile arasındaki ilişkinin test edilmesi amacıyla T testinden yararlanılmıştır. Buna ilişkin veriler aşağıdaki tabloda verilmektedir

Tablo'da görüldüğü gibi tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik tutumlarında cinsiyete göre anlamlı bir fark vardır ($P=0,006 < 0,05$). Bunun yanı sıra bayan tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik tutumları erkek tüketicilere göre daha pozitiftir. Tüketicilerin mağaza imajına duyarlılıklarında da cinsiyete göre anlamlı bir fark olduğu görülmektedir ($p=0,005 < 0,05$). Aynı şekilde mağaza imajına duyarlılık bayan tüketicilerde erkeklere göre daha yüksektir (Bayan= 3,5882, Erkek= 3,3892). Ancak tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıkları ve promosyonel faaliyetlere yatkınlıklarında cinsiyete göre anlamlı bir fark ortaya koyulmamıştır.

Tablo 14 T-testi Sonuçları

		Özel Markalı Ürünlere Yönelik Tüketici Tutumları	Fiyata Duyarlılık	Promosyonel Faaliyetlere Yatkinlik	Mağaza İmajına Duyarlılık
Cinsiyet	erkek	3,1647	3,9302	3,5714	3,3892
	kadın	3,3377	3,9164	3,6947	3,5882
	TTesti	2,775	-0,217	1,848	2,818
	p	0,006	0,828	0,065	0,005

Özel markalı ürünlere yönelik tüketici tutumlarının ve tutumları etkileyen faktörlerin yaşa, gelir, eğitim durumu ve meslek grubuna göre farklılık gösterip göstermediğini analiz etmek için tek yönlü varyans analizinden yararlanılmıştır. İlgili veriler aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo15 Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Özel Markalı Ürünlere Yönelik Tüketici Tutumları	Fiyata Duyarlılık	Promosyonel Faaliyetlere Yatkinlik	Mağaza İmajına Duyarlılık
Yaş	F testi	10,991	1,336	4,968	6,381
	p	0,000	0,255	0,001	0,000
Gelir	F testi	1,362	2,849	2,680	2,750
	p	0,246	0,023	0,031	0,028
Eğitim Durumu	F testi	10,434	2,003	5,506	7,153
	p	0,000	0,093	0,000	0,000
Meslek Grubu	F Testi	7,324	1,547	1,102	2,896
	p	0,000	0,161	0,360	0,009

Tek faktörlü varyans analizine göre tüketicilerin, yaşa, gelir durumlarına, eğitim durumlarına ve meslek gruplarına bağlı olarak özel markalı ürünlere yönelik tutumların ve bu tutumları etkileyen faktörlerin hepsinde anlamlı bir fark bulunamamıştır. Yaş farklılaştıkça özel markalı ürünlere yönelik tutumlarda, promosyonel faaliyetlerde ve mağaza imajına duyarlılıkta anlamlı bir fark olmaktadır. Aynı şekilde tüketicilerin gelir grupları farklılaştıkça fiyata duyarlılık, promosyonel faaliyetlere yatkinlik ve mağaza imajına duyarlılıklarında anlamlı bir fark olmasına rağmen özel markalı ürünlere yönelik tutumlarında anlamlı bir fark olmamaktadır. Tüketicilerin eğitim durumlarındaki farklılıkların ilgili boyutlarda farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde de tüketicilerin eğitim durumları farklılaştıkça özel markalı ürünlere yönelik tutumlarında, promosyonel faaliyetlere yatkinliklerinde, mağaza imajına duyarlılıklarında anlamlı farklılıkların olduğu görülürken, fiyata karşı duyarlılıklarında anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır. Araştırmaya katılan tüketicilerin meslek gruplarına ilişkin farklılıklar incelendiğinde ise; tüketicilerin

meslek gruplarının farklılaşması ile özel markalı ürünlere yönelik tutumları ve mağaza imajına duyarlılıklarında anlamlı bir fark ortaya koyulmuş ancak fiyata duyarlılık ve promosyonel faaliyetlere yatkinlik boyutlarında anlamlı farklılığa rastlanılmamıştır.

Değişkenler arasında anlamlı farklılıkların tespit edildiği grupların hangilerinin diğerlerinden farklı olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Post Hoc, Tukey HSD testlerinden yararlanılmıştır. Bu testlere göre; 25-34 yaş aralığındaki bir tüketicinin 18-24 yaş aralığındaki tüketiciye göre özel markalı ürünlere yönelik tutumları daha pozitif olarak ortaya çıkmaktadır. Aynı şekilde 35 – 44 yaş aralığındaki tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik tutumları da 25 – 34 yaş aralığındaki tüketicilerin tutumlarına göre daha pozitif olarak çıkmaktadır. Tüketicilerin yaşlarının farklılaştıkça promosyonel faaliyetlere olan yatkinliklerinin de farklılaştığı tek yönlü varyans analizi ile ortaya koyulmuştu. Bu sonuçlar doğrultusunda yapılan Tukey testi sonuçlarına göre; 18-24 yaş grubu ile 45-54 yaş grubu tüketicileri arasında promosyonel faaliyetlere yatkinlik arasında anlamlı farklılık vardır. 45-54 yaş grubundaki tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yatkinlikleri diğer gruba göre daha fazladır. İmajına duyarlılık boyutunda ise aynı şekilde yaş grupları arasında anlamlı farklılıklar vardır. 45-54 yaş grubundaki tüketicilerin 18-24 yaş grubundaki tüketicilere göre mağaza imajına karşı daha duyarlı oldukları görülmektedir.

Tüketicilerin gelirleri farklılaştıkça fiyata karşı duyarlılıklarının da farklılaştığı sonucundan hareketle yapılan değerlendirmeye göre tüketicilerin gelirleri arttıkça fiyata karşı duyarlılıkları azalmaktadır. 1251 - 5000 YTL gelir grubundaki tüketiciler 5001 ve üstü gelir grubundaki tüketicilere göre fiyata karşı daha duyarlı oldukları görülmektedir. Promosyonel faaliyetlere duyarlılıkta da aynı şekilde tüketicilerin gelir seviyeleri arttıkça promosyonel faaliyetlere yatkinlikleri azalmaktadır.

Eğitim durumuna ilişkin Tukey testine göre ise; ortaokul ve dengi okul mezunu tüketicilerin üniversite mezunu tüketicilere göre özel markalı ürünlere yönelik tutumlarının daha pozitif olduğu, promosyonel faaliyetlere yatkinliklerinin daha fazla olduğu ve mağaza imajına duyarlılıklarının da daha fazla olduğu görülmektedir.

Meslek gruplarına göre farklılıklar incelendiğinde ise; ev hanımlarının devlet memurlarına göre özel markalı ürünlere yönelik tutumlarının daha fazla olduğu tespit edilirken, işçilerin de serbest meslek mensuplarına göre özel markalı ürünlere yönelik tutumlarının daha fazla olduğu belirlenmiştir. Meslek gruplarına ilişkin diğer farklılık ise imajına duyarlılık boyutunda ortaya çıkmaktadır. İşçilerin mağaza imajına duyarlılıkları devlet memurlarına göre daha fazladır.

HİPOTEZLERİN TEST EDİLMESİ

Bu bölümde araştırmada ortaya koyulan hipotezler test edilecektir.

H1: Tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıkları özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkilemektedir.

Tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıklarının özel markalı ürünlere karşı tutumları üzerindeki etkisini test etmek amacıyla geliştirilen basit regresyon analizinin sonuçları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo16. Fiyata Duyarlılığın Özel Marka Tutumları Üzerindeki Etkilerine İlişkin Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		t	p
	B	St Hata		
Sabit	2,403	0,170	14,157	0,000
Fiyata duyarlılık	0,221	0,042	5,198	0,000

R: 0,222 R²: 0,049 F: 27,021 p: 0,000

öz el markalı ürünlere karşı tüketici tutumunun yaklaşık %4'ünü açıklamaktadır. Bulgular H1 hipotezini doğrulamaktadır. Tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıkları özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkilemektedir.

H2: Tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yatkınlıkları özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkilemektedir.

Tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yatkınlıklarının özel markalı ürünlere karşı tutumları üzerindeki etkisini test etmek amacıyla geliştirilen basit regresyon analizinin sonuçları Tablo3.47'de görülmektedir. Buna göre, tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yatkınlıkları ile özel marka tutumları arasında ($\beta=0.475$, $P<0,01$) olumlu yönde bir ilişki vardır. Promosyonel faaliyetlere karşı yatkınlık, özel markalı ürünlere karşı tüketici tutumunun yaklaşık %22'sini açıklamaktadır.

Tablo 17 Promosyonel Faaliyetlere Yatkınlığın Özel Marka Tutumları Üzerindeki Etkilerine İlişkin Regresyon Analizi

	Katsayılar		t	p	
	B	St Hata			
Sabit	1,636	0,136	12,766	0,000	
Promosyonel Faaliyetlere yatkınlık	0,448	0,036	0,475	12,324	0,000

R= 0,475 R²= 0,226 F:= 151,887 p=0.000

Bulgular H2 hipotezini doğrulamaktadır. Tüketicilerin promosyonel faaliyetlere olan yatkınlıkları özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkilemektedir.

H3: Tüketicilerin mağaza imajına duyarlılıkları özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkilemektedir.

Tüketicilerin mağaza imajına duyarlılıklarının özel markalı ürünlere karşı tutumları üzerindeki etkisini test etmek amacıyla geliştirilen basit regresyon analizinin sonuçları Tablo 18'de görülmektedir. Buna göre, tüketicilerin mağaza imajına duyarlılıkları ile özel marka tutumları arasında ($\beta=0,487$, $P<0,01$) olumlu yönde bir ilişki vardır. Mağaza İmajına Duyarlılık, özel markalı ürünlere karşı tüketici tutumunun yaklaşık %22'sini açıklamaktadır.

Tablo 18. Mağaza İmajına Duyarlılık Özel Marka Tutumları Üzerindeki Etkilerine İlişkin Regresyon Analizi

Model	Katsayılar		t	p	
	B	St Hata			
Sabit	1,770	0,121	14,674	0,000	
Mağaza İmajına Duyarlılık	0,426	0,033	0,487	12,772	0,000

R= 0,487 R²= 0,237 F:= 163,125 p=0.000

Bağımlı Değişken: Tüketici Tutumları

H4: Fiyata karşı duyarlılık ile Tüketicilerin Özel Markalı Ürünlere Karşı Tutumları arasındaki İlişkide Mağaza İmajının Kısmi Düzenleyiciliği

Tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıkları ile özel markalı ürünlere karşı tutumları arasındaki ilişkide mağaza imajının düzenleyici rolünü sorgulamak için gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizi kullanılmaktadır. Hiyerarşik regresyon analizi; bir değişkenin iki değişken arasındaki ilişkide düzenleyici

rolünü test etmek amacıyla kullanılmaktadır. Literatürde farklı şekillerde tanımlanan düzenleyici değişken, Baron ve Kenny (1986), tarafından “bağımsız ve bağımlı değişken arasındaki ilişkinin yönünü ve/veya gücünü etkileyen değişken” olarak tanımlanmaktadır (Özer, 2008:114).

Hiyerarşik regresyon analizi bulguları Tablo 19’da görülmektedir. Değişim istatistikleri incelendiğinde, ikinci aşamada mağaza imajının denkleme girmesi ile R²’de (0,203) artış olmakta, mağaza imajı için kısmi F değeri (F= 87,795, p≤ 0,001) olarak bulunmakta ve değişimin istatistiksel olarak anlamlı olduğuna işaret etmektedir. Fiyata duyarlılık ile mağaza imajı etkileşimi (fiyata duyarlılık x mağaza imajı) denkleme girdiğinde de R²’de (0,011) artış olmaktadır. Bu değişim de istatistiksel olarak anlamlıdır (F= 61,987, p≤ 0,001). Bu durumda mağaza imajı hem özel marka tutumları üzerinde bağımsız bir değişken olarak etki etmekte hem de fiyata duyarlılık ile özel marka tutumları arasındaki ilişkide düzenleyici olmaktadır (kısmi düzenleyici değişken).

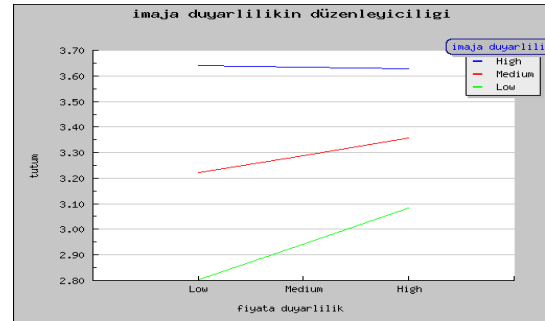
Tablo 19. Mağaza İmajının Fiyata Karşı Duyarlılık –Özel Marka Tutumları İlişkisindeki Düzenleyiciliğine İlişkin Hiyerarşik Regresyon Analizi

Model	Katsayılar			T	P
	B	Std. Hata	β		
1(sabit) Fiyat değ.	2,415	0,167		14,42	0,000
	0,218	0,047	0,222	5,193	0,000
2(sabit) Fiyat değ. İmaj Değ.	1,372	0,173		7,955	0,000
	0,123	0,038	0,125	3,234	0,001
3(sabit) Fiyat değ. İmaj Değ. Fiyat İmaj	-0,321	0,622		-0,516	0,606
	0,535	0,150	0,544	3,559	0,000
	0,926	0,188	1,059	4,929	0,000
	-0,126	0,045	-0,805	-2,830	0,005
Model 1. R= 0,222, R²= 0,049, F= 26,969, p= 0,000					
Model 2: R= 0,502, R²=0,252, F= 141,368, p= 0,000					
Model 3: R= 0,513, R²=0,263, F= 8,009, p= 0,005					

Değişkenin analize girmesinin R²’de anlamlı bir değişim meydana getirmesi de yorum yapmak açısından yeterli olmayacağından regresyon doğrularının grafiklerinin çizilmesi gerekmektedir. Bunun için düzenleyici değişkene ortalama değerle birlikte, ortalama değer bir standart sapma altında ve üstünde olmak üzere üç ayrı regresyon denklemi elde edilmelidir (Arbak, 1993:94’den aktaran Özer, 2008:96). Bu çalışmada regresyon doğruları Paul E. Jose’nin hazırlamış olduğu ve internet üzerinde yer alan yardımcı program aracılığıyla çizilmiştir.

Bu ilişkinin grafik çizimi Şekil 1’de gösterilmektedir.

Şekil 1.İmajı Duyarlılık Değişkeninin Düzenleyici Etkisi



Şekil 1 de de görüldüğü gibi doğrular paraleldir. Bu durum düzenleyici değişken etkisini doğrulamaktadır. Buna göre;

- 1.Fiyata duyarlılık ve imaja duyarlılık düşük iken özel markalı ürünlere olan tüketici tutumları zayıf,
- 2.Fiyata duyarlılık yükseldikçe imaja duyarlılık düşük olsa da özel marka tutumları güçlenmekte,
- 3.İmajı duyarlılık yükseldikçe fiyata duyarlılığın etkisi zayıflamakta,
- 4.Ancak, imaja duyarlılıkları yüksek olan tüketicilerden fiyata duyarlılıkları düşük olanların özel markalı ürünlere tutumları daha güçlü sonuçlarını çıkarmak mümkündür.

H5: Promosyonel Faaliyetlere Yatkinlık ile Tüketicilerin Özel Markalı Ürünlere Karşı Tutumları arasındaki İlişkide Mağaza İmajının Kısmi Düzenleyiciliği

Tüketicilerin Promosyonel Faaliyetlere yatkinlıkları ile özel markalı ürünlere karşı tutumları arasındaki ilişkide mağaza imajının düzenleyici rolünü sorgulamak için gerçekleştirilen hiyerarşik regresyon analizi bulguları Tablo 20’de görülmektedir. Hiyerarşik regresyon analizi; Promosyonel faaliyetlere yatkinlık ile mağaza imajı etkileşimi denkleme girdiğinde de R²’de (0,001) artış olmaktadır. Ancak bu değişim istatistiksel olarak anlamlı değildir (F= 82,539, p≥ 0,001)

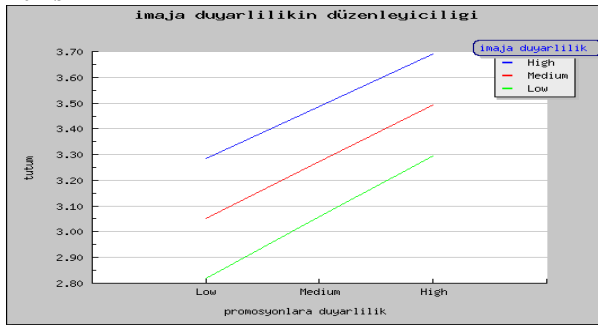
Tablo 20. Mağaza İmajının Promosyonel Faaliyetlere Yatıklılık – Özel Marka Tutumlar

Model	Katsayılar		β	t	P
	B	Std. Hata			
1(sabit) Prom değ.	1,652	0,134		12,309	0,000
	0,444	0,036	0,475	12,312	0,000
2(sabit) Prom. değ. İmaj Değ.	1,106	0,141		7,855	0,000
	0,303	0,038	0,324	8,069	0,000
	0,302	0,035	0,345	8,590	0,000
3(sabit) Prom. değ. İmaj Değ. Prom İmaj	0,746	0,386		1,934	0,054
	0,406	0,109	0,435	3,715	0,000
	0,416	0,119	0,476	3,490	0,001
	-0,32	0,032	-0,208	-1,005	0,315
Model 1: R=0,475, R²=0,226, F= 151,595, p=0,000					
Model 2: R=0,568, R²=0,322, F= 73,787, p=0,000					
Model 3: R=0,569, R²=0,323, F= 1,010, p=0,315					

Bu nedenle mağaza imajı özel marka tutumları üzerinde bağımsız bir değişken olarak etki etmektedir. Ancak, promosyonel faaliyetlere yatıklılık ile özelm marka tutumları arasındaki ilişkide mağaza imajının düzenleyici etkisinden söz edilmemektedir. Bu durumda H5 hipotezi reddedilmektedir

Düzenleyici değişkenle ilgili etkileşim analizlerinde, düzenleyici etkinin varlığını doğrulamak için regresyon doğrularının birbirine paralel olmaması gerekmektedir(Jaccard ve Trusi, 2003:32). Burada ise, regresyon doğrularının birbirine paralel olarak çıkması düzenleyici bir değişkenin varlığından söz edilemeyeceğini göstermektedir

Bu ilişkinin grafik çizimi Şekil2'de gösterilmektedir.

Şekil2. İmaja Duyarlılık Değişkeninin Düzenleyici Etkisi

SONUÇ

Perakende işletmelerinin son zamanlarda geliştirdikleri stratejilerden en önemlisi üretici markalara oranla birçok avantaja sahip olan özel markalı ürün geliştirme stratejisidir. Perakendeci firmalar kendi etiketleri altında, mağazalarında pazara sundukları özel markalı ürünler ile mağaza sadakatinin

artması, mağaza içi müşteri trafiğinin artması, yüksek kar marjı sağlanması gibi birçok avantaj elde etmektedirler. Özel markalı ürünlerin gelişmelerinin başlangıç aşamasında sadece düşük fiyatlı olarak konumlanmaları ve diğer markalı ürünlere kıyasla kalite ve çekicilik açısından daha düşük olmaları tüketiciler tarafından kabul edilebilirliklerini düşürmekteydi. Zamanla gelişen teknoloji yardımı ile kalite ve çekicilik açısından da diğer markalı ürünlerle rekabet edebilir konuma gelmiş olması tüketiciler tarafından özel markalı ürünlerin benimsenme oranını da artırmıştır. Tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik satın alma davranışlarının doğru tespit edilebilmesi perakendecilerin ileriye yönelik olarak geliştirecekleri pazarlama stratejileri açısından büyük önem taşımaktadır.

Araştırmada incelenen temel hipotezlerden birincisi, tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıklarının özel markalı ürünlere karşı tutumlarını etkileyip etkilemediğine yöneliktir. Yapılan analiz ile tüketicilerin fiyata karşı duyarlılıkları özel markalı ürünlere yönelik tutumlarını etkilediği ortaya konulmaktadır. Fiyata karşı duyarlı olan tüketiciler özel markalı ürünlere karşı daha olumlu tutum izlerken, fiyata duyarlı olmayan tüketiciler daha negatif tutum izlemektedirler. Fiyata karşı duyarlı olan tüketiciler aynı zamanda da fiyat bilinci olan, satın alma davranışlarında fiyatları kontrol ederek, aldıkları ürünün ödedikleri paraya değer ürün olduğuna emin olmak isteyen akılcı tüketicilerdir. İkinci olarak, tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yatıklılıklarının özel markalı ürünlere olan tutumlarını etkilediğine yönelik hipotezin test edilmesi amacıyla yapılan analiz sonucunda promosyonel faaliyetlere yatıklı olan tüketicilerin özel markalı ürünlere karşı olumlu tutum izlediklerini sonucu ortaya çıkmıştır.

Tüketicilerin genel olarak satın alma davranışlarında etkili olan promosyon çabalarının özel markalı ürünlere karşı tutumlarında da etkili olduğu ortaya konulmaktadır. Tüketicilerin özellikle fiyat ilişkili promosyonel çabalara daha yatıklı oldukları ve bu tip tüketicilerin de aynı zamanda özel markalı ürünleri satın almaya daha yatıklı oldukları araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır. Üçüncü olarak ortaya koyulan hipotez ise; tüketicilerin mağaza imajına duyarlılıklarının özel markalı ürünlere yönelik tutumlarını etkilediğine yöneliktir. Yapılan analiz sonucunda bu hipotez de kabul edilmiştir. Mağaza imajı, tüketicilerin o mağazaya ilişkin zihinlerinde oluşan olumlu tepkiler olarak ifade edilebilmektedir. Tüketicilerin bir firmanın özel markalı ürününü satın almasında fiyat kadar önemli bir diğer olgu da mağazanın tüketici zihninde oluşturduğu imajdır. Çünkü tüketiciler, kalitesine güvendikleri, bildikleri bir mağazanın özel markalı ürününü satın aldıklarında beklenen performansı yakalayabileceklerini düşünmektedirler.

Bu çalışmada da mağaza imajına duyarlılığın özel markalı ürünlere yönelik tüketici tutumlarını etkilediği

ortaya çıkmaktadır. Mağaza imajının tüketici tutumlarını doğrudan etkilemesinin yanı sıra fiyat boyutu ile tutumlar arasında bir düzenleyici değişken olabilmesi de söz konusudur. Buna ilişkin hipotezin test edilmesi amacıyla yapılan hiyerarşik regresyon analizi sonucunda mağaza imajına duyarlılığın, fiyata duyarlılık ile özel markalı ürünlere yönelik tüketici tutumları arasında düzenleyici değişken olduğu hipotezi de kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile fiyata duyarlı bir tüketici, özel markalı ürünlere yönelik pozitif tutum sergilerken aynı zamanda da mağaza imajından etkilenmektedir.

Buna göre; tüketicilerin fiyata duyarlılıkları ve mağaza imajına duyarlılıkları düşük ise özel markalı ürünlere olan tutumları da zayıf iken fiyata duyarlılıkları yükseldikçe mağaza imajına duyarlılıkları düşük olsa da özel marka tutumları güçlenmekte, mağaza imajına duyarlılıkları yükseldikçe fiyata duyarlılıklarının etkisi zayıflamaktadır. Ancak, mağaza imajına duyarlılıkları yüksek olan tüketicilerden fiyata duyarlılıkları düşük olanların özel markalı ürünlere tutumları daha güçlüdür. Mağaza imajı, tüketicilerin özel markalı ürünlere yönelik tutumlarında, fiyata duyarlılık değişkeninin düzenleyici değişkeni olurken, promosyonel faaliyetlere yakınlık boyutunda bu şekilde bir ilişki tespit edilememiştir. Bu nedenle “tüketicilerin promosyonel faaliyetlere yakınlıkları ile özel markalı ürünlere karşı tutumları arasındaki ilişkide mağaza imajının düzenleyici değişken” olduğuna yönelik hipotez reddedilmektedir.

Ek (Ankette Kullanılan Bazı İfadeler)

1. Satın aldığım ürünün harcadığım paraya en fazla değer ürün olduğundan emin olmak için alışveriş yaparken fiyatları kontrol ederim.

4. Fiyat bilinciyle yapılan alışverişlerde harcamalardan tasarruf edilir

10. Ürünler arasında fiyat ve kalite değerlendirmesi yaparak satın almayı tercih ederim

13. Diğer insanlarla kendimi kıyasladığımda promosyon önerileri olan markaları satın almaya daha yakınım

14. Markalar indirimdeyken satın almayı tercih ederim.

15. Bir alana diğeri bedava kampanyaları beni mutlu eder

16. Tasarruf ettiğim paranın ötesinde, aldığım ürünün yanındaki hediye beni daha fazla mutlu eder

17. Ürünlerde sıklıkla özel indirimli markaları tercih ederim

18. Sadece beğendiğim bir marketin markasını taşıyan ürünleri kullanırım

20. Market markası tercihimde güvendiğim marketin markası olması benim için yeterlidir

21. Alışveriş yaptığım marketin genel imajı o markete ait markayı tercih etmemde etkilidir

24. Market markalı ürünlerde marketin ismi güven verir

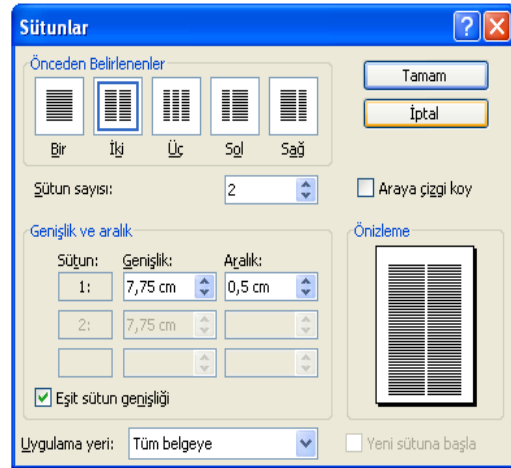
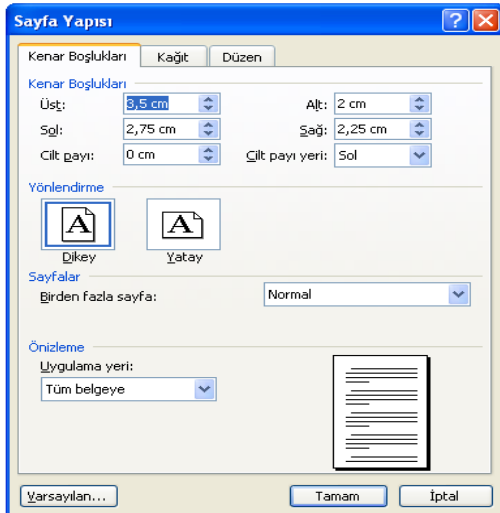
KAYNAKÇA

- Akbay, Cuma, Eugene, Jones, “Food Consumption Behavior of Socioeconomic Groups for Private Labels and National Brands”, *Food Quality And Preference*, 16(2005)
- Albayrak, Mevhibe, Celile, Dölekoğlu “Gıda Perakendeciliğinde Market Markalı Ürün Stratejisi”, *Akdeniz İİBF Dergisi*, (11), 2006
- Bennett , Peter D., *Marketing*, Mc Graw Hill Book Company, New York, 1988.
- Burt, Steve “The Strategic Role of Retail Brands in British Grocery Retailing ”, *European Journal of Marketing*, Vol: 34, No: 8, 2000
- Burton, Scot, Donald, Lichtenstein, Richard G. Netenmeyer, Judith A. Garretson, “ A Scale for Measuring, Attitude Toward Private Label Products and an Examination of Its Psychological and Behavioral Correlates”, *Journal of Academy of Marketing Science*, Volume: 26, No:4 1998
- Dodd, Colleen, Collins, Tara, Lindley, “Store Brands and Retail Differentiation: The Influence of Store Image and Store Brand Attitude on Store Own Brand Perceptions”, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 10, 2003
- Dick, Alan Jain, Arun Paul Richardson, “Correlates of Store Brand Proneness: Some Empirical Observations”, *Journal of Product and Brand Management*, Vol: 4, No: 4, 1995
- Dick, Alan Jain, Arun, Paul Richardson, “How Consumers Evaluate Store Brands”, *Pricing Strategy and Practice*, MCB University Press, vol:5, No:1, 1997
- Hartman, Katherine B., Spiro Rosann L., “Recapturing Store Image in Customer -Based Store Equity a Construct Conceptualization ”, *Journal of Business Research*, (58), 2005
- Kurtuluş, Sema Kemal Kurtuluş, Tülay Yeniçeri ve Eyüp Yaraş, “Tüketicilerin Perakendeci Markası Tercihleri Üzerine Bir Pilot Araştırma” 5. Ulusal Pazarlama Kongresi, 16-18 Kasım, Antalya, 2000
- Martenson, Rita “Corporate Brand Image, Satisfaction and Store Loyalty A study of the store as a brand, store brands and manufacturer brands”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol: 35, No: 7, 2007
- Orel, Fatma Demirci, “ Özel Markalara Farklı Düzeyde Eğilimi Olan Tüketiciler Arasındaki Sosyo Demografik Ve Tutumsal Farklılıklar”, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Haziran 2006
- Özer, Pinar, Süral, Kişisel Özelliklerin İş Doyumu, Yaşam Doyumu ve İş Yaşam Doyumu İlişkisindeki Rolü, Öze Benlik Değerlendirmeleri ile İşin Merkeziliğine Yönelik Bir Araştırma, Dokuz Eylül İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İzmir, 2008.
- Pala Mehmet ve Saygı B. “Gıda Sanayinde Büyük Mağazaların Özel Markalı Ürün Uygulamaları ”, İstanbul Ticaret Odası Yayını İstanbul

- Saydan Reha, Tüketici Davranışı Değişik Otomobil Markalarına Sahip Tüketicilerin Kişilik Ve Demografik Özellikleri Üzerine Bir Araştırma Van İli Örneği, İnönü Üniversitesi SBE, Malatya 1998.
- Sinha Indrajit, Rajeev, Batra, “The Effect of Consumer Price Consciousness on Private Label Purchase”, International Journal of Research in Marketing, (16), 1999
- Vahie Archana and Audhesh, Paswan, “Private Label Brand Image: Its Relationship With Store Image and National Brand”, International Journal of Retail & Distribution Management, Private Vol.34, No.1, 2006,
- Wellman, David “Souping up Private Label ”, Supermarket Business, (October), 1997
- [http:// www.kobifinans.com.tr/tr/sector/011202](http://www.kobifinans.com.tr/tr/sector/011202)
Erişim Tarihi: 06.06.2008
- www.victoria.ac.nz/psyc/staff/paul-jose/files/helpcentre/ Erişim Tarihi 13.08.2008

KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ YAZIM KURALLARI

1. **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, sosyal bilimlerin farklı disiplinlerinin ilgi alanlarına giren, çok yönlü olarak tartışma, araştırma ya da uygulamalar sonucunda üretilen bilimsel çalışmaları ve çözümleri içeren “**hakemli**” bir dergidir. Dergi Yılda iki kez yayımlanır.
2. Dergiye gönderilecek makaleler başka bir yerde yayımlanmamış ya da yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır. Makalelerin 2500 kelimedenden az, 5000 kelimedenden fazla olmaması (derginin sayfa düzenine göre yaklaşık 6–10 Sayfa aralığında olması), incelemeye alınmasının ön koşuludur.
3. Türkçe ve İngilizce özetler çalışmanın başında yer alacak ve madde 4’te belirtilen marjlar doğrultusunda **tek sütun** ve 10 punto olarak yazılacaktır. Türkçe ve İngilizce başlıklar sayfa ortasında yer almalı, ilk harfler büyük olacak şekilde küçük harflerle ve koyu yazılmalıdır. Yazarların isimleri küçük, soyadları büyük harflerle ve koyu yazılmalı, unvan ve kurumları, ilk harfleri büyük olacak şekilde küçük harflerle ve açık olarak isimlerin altına yazılmalıdır. Bütün ana bölüm başlıkları büyük; alt bölüm başlıkları ilk harfler büyük olacak şekilde koyu; ikincil alt başlıklar ilk harfler büyük olacak şekilde koyu-italik olarak yazılmalıdır. Bölüm ve alt bölüm başlıklarına numara konulmamalıdır.
4. Eser, Times New Roman karakterinde, makale başlığı İlk harfler büyük 12 punto ve koyu; metin ve alt başlıklar 10 punto ve 1 satır aralığı ile yazılmalıdır. Başlıklar ve paragraf başı metinden 0,5 cm içeriden başlamalıdır. Yazılım marjları A4 boyutundaki kağıtta, üst 3,5 cm, sol 2,75 cm, sağ 2,25 cm, alt 2 cm, üst bilgi için 2,5 cm ve alt bilgi için 1,25 cm boşluk bırakılacak şekilde **çift sütunlu** (sütun genişliği 7,75 cm ve sütun arası boşluk 0,5 cm) olmalıdır.



5. Metin içindeki göndermeler, araç içinde (yazarın/yazarların soyadı, kaynağın basım yılı: ilgili sayfa numarası sırasını izleyerek) verilmeli ve yararlanılan kaynakları eksiksiz ve tam künyesiyle içeren Kaynakça listesi, metin sonunda gösterilmelidir.
6. Niteliğine göre, kaynağın metin içindeki yollamalarda ve kaynakçadaki yazılış biçimleri aşağıda örneklenmiştir:
 - a) Tek yazarlı kitaplar ve makaleler:
Metin içinde: (Öktem, 1999: 71)
Kaynakçada: Öktem, Niyazi (1999), **Devlet ve Hukuk Felsefesi Akımları**, Der Yayınları, İstanbul.
Metin içinde: (Van de Walle, 1999: 25)
Kaynakçada: Van de Walle, Nicolas (1999), “Economic Reform in a Democratizing Africa”, **Comparative Politics**, Vol. 32, No: 1, October, ss. 21-41.
 - b) İki yazarlı kitaplar ve makaleler:
Metin içinde: (Weiss ve Hobson, 1995: 12)
Kaynakçada: Weiss, Linda ve Hobson, John M. (1995), **Devletler ve Ekonomik Kalkınma**, (Çev. Kıvanç Dündar), Dost Kitabevi, Ankara.
Hall, Stuart ve Held, David (1995), "Yurttaşlar ve Yurttaşlık", **Yeni Zamanlar 1990'larda Politikanın Değişen Cephesi**, (Der. Hall, Stuart – Jacques, Martin), Ayrıntı Yayınları, İstanbul, ss.47-68.
 - c) İki'den çok yazarlı kitaplar ve makaleler

Metin içinde: (Miller vd., 1994: 131)

Kaynakçada: Miller, David - Coleman, Janet – Connolly, William – Ryon, Alan (1994), **Black well'in Siyasal Düşünce Ansiklopedisi**, (Çev. Bülent Peker-Nevzat Kıracı), Ümit Yayınları, Ankara.

Makaleler için de aynı sistematik izlenecektir.

d) Derleme yayınlar:

Metin içinde: (Çitci, 1998: xii)

Kaynakçada: Çitci, Oya (Der.) (1998), **20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek**, TODAİE, Ankara.

e) Yazarsız/kolektif yayınlar:

Metin içinde: (TODAİE, 1991: 101)

Kaynakçada: TODAİE (1991), **Kamu Yönetimi Araştırması–Genel Rapor**, TODAİE, Ankara.

f) İkincil kaynaktan yapılan alıntılar:

Metin içinde: (Erer, 1963: 219)

Kaynakçada: Erer, Tekin (1963), **On Yıllık Mücadelesi, Ticaret Postası Matbaası, İstanbul'dan aktaran Cem Eroğul, Demokrat Parti (Tarihi ve İdeolojisi)**, AÜ SBF Yayın No: 294, Ankara 1970, s. 102.

g) Elektronik ortamdan yapılan yollamalar:

i) Alıntı bir yazarın eserinden yapılmış ise, metin içindeki yollamalar yazılı kaynaklardaki yöntemle yapılmalı; kaynakçada ise, yazar/yazarların soyadı, adı, yayın ya da gözden geçirilme tarihi, belgenin tam adı, açılı parantez içinde eksiksiz http ya da ftp adresi ile belgeye ulaşma tarihi, aşağıdaki örneğine uygun olarak verilmelidir.

Metin içinde: (Hiro, 1998)

Kaynakçada: Hiro, Philip (1988) “Politics Lebanon: Lebanonese Voting Again”, IPS World News, <http://www.oneworld.org/ips2> (10.02.2000).

ii) Alıntı doğrudan bir siteden yapılmış ise, metin içinde sitenin genel adresi, kaynakçada alt adresleri de kapsayan genel bağlantı adresi, bağlantı tarihi ile birlikte verilmelidir.

Metin içinde: (todaie.gov.tr,1999)

Kaynakçada: <http://www.todaie.gov.tr/inshak/konferans.html> (10.11.1999).

h) Göndermeler dışındaki açıklamalar dipnot olarak ilgili sayfa altında belirtilmelidir.

7. Bilgisayar ortamında yazılmış makalelerin üç nüsha bilgisayar çıktısı, Microsoft Office 2000 şartlarında kopyalanmış ve dosya adı belirtilmiş bir disket ile birlikte gönderilmelidir. Makalenin yaklaşık 100'er sözcükten oluşan Türkçe ve İngilizce özeti, yine İngilizce ve Türkçe olarak, dahil edileceği disiplin ya da alan ile işlediği konuyu doğrudan gösterecek en çok beş anahtar sözcük metne eklenmelidir.
8. Eserde yer alacak her türlü şekil, grafik, harita ve fotoğraflar bilgisayar ortamında hazırlanmalıdır.
9. Yazarlar, kısa mesleki özgeçmişlerini, iletişim adreslerini ve telefon/faks numaraları ile varsa e-posta adreslerini bildirmelidirler. Özgeçmiş bilgileri, yazarın kurum adresini, akademik ve/veya yönetsel unvanını, çalışma alanlarını içermeli ve yaklaşık 30-40 kelimedenden oluşmalıdır.
10. Yayımlanan eserlerin sorumluluğu yazar(lar)a aittir. Yayımlanan veya yayımlanmayan eserler iade edilmez.
11. Dergiye gönderilen makaleler Yayın Kurulunca ön incelemeden geçirilmekte ve uygun bulunanlar hakemlere gönderilmektedir. Hakemlerden gelen raporlar doğrultusunda, makalenin basılmasına, yazardan rapor çerçevesinde düzeltme istenmesine ya da geri çevrilmesine karar verilmekte ve bu karar yazara bildirilmektedir. Basımı uygun bulunan makalelerin, derginin hangi sayısında yayımlanacağına Yayın Kurulu karar vermektedir. Yazar, bu karar konusunda da bilgilendirilmektedir.
12. Yazarlar Garanti Bankası K.Maraş Şubesi 118 6299841 nolu KSÜ Vakfı hesabına **Sosyal Bilimler Dergisi** açıklamasıyla KSÜ Personeli için 15 TL; Üniversite dışı başvuranlar için 30 TL yatırarak banka dekontunu eserlerine eklemiş olarak başvuru yapmalıdırlar.

ÖNEMLİ NOT: Yukarıdaki yazım kurallarına uymayan öneriler değerlendirilmeye alınmayacaktır.