

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ
DERGİSİ**

*JOURNAL of ECONOMICS and
ADMINISTRATIVE SCIENCES*

CİLT:IV
VOLUME:IV

SAYI:2
NUMBER:2

YIL: ARALIK-2002
YEAR:DECEMBER-2002

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

*AFYON KOCATEPE UNIVERSITY
JOURNAL of ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES*

SAHİBİ/PUBLISHER

PROF.DR. HALİM SÖZBİLİR

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ

EDİTÖR/EDITOR

PROF.DR.H.HÜSEYİN BAYRAKLI

YAYIN KURULU/EDITORIAL BOARD

PROF.DR. H.HÜSEYİN BAYRAKLI (Uşak İİBF Dekanı)

PROF.DR.KEMALETTİN ÇONKAR (Afyon İİBF Dekanı)

DOÇ.DR. İSMAİL AYDOĞUŞ (İktisat Bölüm Başkanı)

DÜZENLEME/DESIGN

ÖZLEM K.GENELİOĞLU

HABERLEŞME VE KOORDİNASYON/

COMMUNICATION AND COORDINATION

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

AHMET NECDET SEZER KAMPÜSÜ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

AFYON

Tel: 0272 2281255/330-334

0276 2634252

Fax: 0272 2281292/311

AKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, hakemli akademik bir dergi olup Afyon ve Uşak İİBF tarafından çıkarılmaktadır.

SUNUŞ

Coğrafi sınırların öneminin azaldığı, rekabetin her alana damgasını vurduğu günümüzün küreselleşmiş dünyasında üniversitelerimiz eğitim-öğretim, araştırma-geliştirme ve toplum hizmetleri gibi üç temel ve önemli işlevi yerine getirmektedir. Üniversitelerimiz ülkemiz eğitim ve ekonomisinin itici gücü, uluslararası rekabet gücümüzü belirleyen başlıca unsurlardan biri ve insanlığın ulaşmış olduğu bilgi toplumu aşamasında bilgi ekonomisinin beyni niteliğine bürünmüş birer bilgi merkezidir.

Bilimin gelişmesi üniversitelerin hazırlayacağı yayınlarla mümkündür. Bazı ülkelerde üniversiteler eğitim ve araştırma faaliyetlerinin yanı sıra yayınlarına göre de değerlendirilerek sıralanmakta ve bu sıralamalar periyodik olarak kamuoyuna duyurulmaktadır. Ülkemizde de fen ve sağlık bilimleri ile sosyal bilim alanlarındaki bilimsel yayın sayımız her geçen yıl artmaktadır. Fevkalade ümit verici olan bu artış sayesinde Türkiye'nin dünya ülkeleri arasındaki sırası yükselmiştir.

Çağdaş uygarlık düzeyini aşmak için kuruluşundan bu yana Atatürk ilkelerinden hiç ödün vermeyen Afyon Kocatepe Üniversitesi, yayın faaliyetlerini özendirip özellikle ders kitaplarının üniversitemizdeki öğretim elemanları tarafından yazılmasını da teşvik etmektedir. Bu doğrultuda çok sayıda bilimsel çalışma ve ders kitabı üniversite yayını olarak bilim dünyasına kazandırılmıştır.

Üniversitemiz yayınlarının bilim dünyasına, akademisyenlere, öğrencilere ve ilgilenenlere katkı sağlaması ümidi ile...

Prof. Dr. Halim SÖZBİLİR
Rektör

Bu Sayının Hakem Listesi

- Prof.Dr. Coşkun Can AKTAN.....Dokuz Eylül Üniversitesi**
- Prof.Dr. H.Rıza AŞIKOĞLU.....Afyon Kocatepe Üniversitesi**
- Prof.Dr. Davut AYDIN.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Osman AYDOĞUŞ.....Ege Üniversitesi**
- Prof.Dr. Yılmaz BENLİGİRAY.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Necat BERBEROĞLU.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Dursun BİNGÖL.....Atatürk Üniversitesi**
- Prof.Dr. Canan ÇETİN.....Marmara Üniversitesi**
- Prof.Dr. Kemalettin ÇONKAR.....Afyon Kocatepe Üniversitesi**
- Prof.Dr. Fevzi DEVRİM.....Dokuz Eylül Üniversitesi**
- Prof.Dr. Rıdvan KARLUK.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Necati TAŞKIRAN.....Dokuz Eylül Üniversitesi**
- Prof.Dr. Baybars TEK.....Dokuz Eylül Üniversitesi**
- Prof.Dr. Fazıl TEKİN.....Osmangazi Üniversitesi**
- Prof.Dr. Necdet TİMUR.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Nüvit OKTAY.....Anadolu Üniversitesi**
- Prof.Dr. Suat ÖKSÜZ.....Ege Üniversitesi**
- Prof.Dr. Öcal USTA.....Dokuz Eylül Üniversitesi**
- Prof.Dr. Süleyman YÜKÇÜ.....Dokuz Eylül Üniversitesi**

İÇİNDEKİLER

İŞLETME

Prof. Dr. Kemalettin ÇONKAR Araş. Gör. H. Ali ATA	Riskten Korunma Aracı Olarak Türev Ürünlerin Gelişmiş Ülkeler Ve Türkiye’de Kullanımı	1
Yard. Doç. Dr. Alparslan Şahin GÖRMÜŞ Yard. Doç. Dr.Çetin BEKTAŞ	Sektör Temsilcilerinin Meslek Yüksekokulu Öğrencilerini Algılamalarına Yönelik Bir Araştırma (Sandıklı Ve Şuhut MYO İşletme Programı Örneği)	19
Yard. Doç. Dr. Hüseyin GÜRBÜZ Yard. Doç. Dr. Kamil ÇEKEROL	Reel Döviz Kuru İle Dış Ticaret Haddi Ve Bileşenleri Arasındaki Uzun Dönem İlişki	31
Yard. Doç. Dr. Hüseyin GÜRBÜZ Araş. Gör. Tunç KÖSE	Şüpheli Alacak Zararlarının Büyüküklerinin Markov Zinciri Teorisi İle Hesaplanması	47
Yard. Doç. Dr. Veysel KULA Araş.Gör.Letife MÜHSÜRLER	“İhracat Aşama Modeli” Çerçevesinde Kriz Döneminde İhracat Faaliyeti Analizi: Afyon’daki İşletmeler Üzerine Bir Araştırma	67

Yard. Doç. Dr. Nurcan TURAN	Kooperatif İşletmelerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmayı Gerçekleştirmede Başarı Sağlamalarında Etkili Olan Faktörler Ve Bu Faktörlerin Türk Kooperatif İşletmeciliği Açısından Ele Alınması	83
--	--	-----------

Yard. Doç. Dr. Resul USTA	Tüketici Tatmini Ve Şikayet Davranışı : Otobüs İle Şehirlerarası Yolculuk Yapanların Şikayet Davranışının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma	103
----------------------------------	---	------------

İKTİSAT

Prof. Dr. Yılmaz DÜNDAR Öğr. Gör. Dr. Mustafa FİŞNE	Avrupa Birliği'nde Çevresel Ekonomik Uygulamalar	119
--	---	------------

MALİYE

Yard. Doç. Dr. İsa SAĞBAŞ	Türkiye'de Kamu Harcamalarının Yakınsama Üzerindeki Etkisi	137
----------------------------------	---	------------

RİSKTEN KORUNMA ARACI OLARAK TÜREV ÜRÜNLERİN GELİŞMİŞ ÜLKELER VE TÜRKİYE'DE KULLANIMI

Prof. Dr. Kemalettin ÇONKAR*
Araş. Gör. H. Ali ATA**

ÖZET

Uluslararası finans sisteminde faiz oranları ve döviz kurlarındaki değişiklikler, bankacılıkta risk yönetimi ihtiyacını ortaya çıkarmış ve böylece bankalar riskten korunma tekniği olarak türev ürünlerini kullanmak zorunda kalmışlardır.

Çalışmamızda türev ürünlerin Türkiye'de ve gelişmiş ülkelerde kullanımına ilişkin bankacılık verileri kullanılarak bir karşılaştırma yapılmıştır. Son yıllarda ülkemizde bu ürünlerin işlem hacminde ciddi artışlar ortaya çıkmıştır. Buna rağmen türev ürünlerin kullanım seviyesindeki gelişme, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında yetersiz bir gelişme göstermiştir.

ABSTRACT

Changes in interest and exchange rates in international financial system have revealed the need of risk management and thus banks had to use derivatives to hedge from financial risks.

In this article, the use of derivatives in Turkey and developed countries have been compared by using banking data. Recently, the trading volume of these derivatives in Turkey significantly increased. However the progressing level of using derivatives in Turkey have not developed so sufficiently as developed countries.

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

** Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

GİRİŞ

Son yıllarda finansal sistemde yaşanan çeşitli gelişmeler, piyasalarda aşırı fiyat dalgalanmalarına neden olmuş ve risk unsurunu ön plana çıkarmıştır. Özellikle 1973 yılında Bretton Woods sisteminin sona ermesiyle birlikte, döviz kurlarının sürekli dalgalanma göstermesi sonucunda uluslararası alanda faaliyet gösteren bankalar, ciddi şekilde kur riski ile karşı karşıya kalmışlardır. Yine aynı dönemde uluslararası piyasalarda faiz oranlarındaki dalgalanmalar ve sabit faizle borçlanmanın yanı sıra değişken faizle borçlanma eğiliminin artması, faiz riski sorununu da gündeme getirmiştir.

Bu ortamda bankacılıkta risk yönetimi konusu önem kazanmaya başlamış ve özellikle artan kur ve faiz risklerine karşı bankalar yeni teknikler geliştirmeye çalışmışlardır. Bu teknikler içinde türev ürünlerin önemi her geçen gün biraz daha artmaktadır.

Çalışmamızda önce söz konusu türev ürünlerin kısa bir tanıtımı yapılmıştır. Daha sonra Dünyada türev ürünlerin kullanımındaki gelişme, topluca ve türlerine göre sunulmuştur. Son kısımda ise türev ürünlerin kullanımında ülkemizdeki gelişme ve son durum ortaya konulmuştur. Böylece ülkemiz ile gelişmiş ülkeler arasında türev ürünlerin kullanımı konusunda bir karşılaştırma ve değerlendirme imkanı ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

I. BANKACILIKTA RİSK VE RİSKTEN KORUNMA

Bankaların geleneksel bankacılık faaliyetlerinden uzaklaşarak türev ürünleri işlemlerine yönelmelerinin arkasında, temel olarak ekonomik koşulların zorlayıcı olduğu ortamlarda hem kendilerini hem de müşterilerini artan finansal risklere karşı korumak ve bu riskleri kontrol etmek düşüncesi yatmaktadır.

Özellikle uluslararası bankacılık alanındaki gelişmeler, bankaların karlılıklarına olan katkısı yanında sektöre yeni problem ve riskleri de beraberinde getirmiştir. En belirgin risk döviz kurlarındaki dalgalanmalardan kaynaklanmıştır. Böylece bilançoları içinde yabancı

paralı işlemlerin payı artan bankalar döviz kurlarındaki değişmelere bağlı olarak önemli boyutlara ulaşan zararlarla karşılaşmışlardır¹.

Ayrıca döviz kurlarındaki dalgalanmalar, faiz oranları üzerinde de etkili olmuş ve faiz oranlarındaki değişkenliğin yarattığı belirsizlik ortamında bankalar faiz riski sorunuyla da karşı karşıya kalmışlardır².

Böylece bankacılıkta “risk” kavramı daha büyük bir önem kazanmış ve bankalar bu risklerden korunmaya yönelik olarak çeşitli risk yönetim politikaları ve teknikleri geliştirmeye başlamışlardır. Risk yönetim teknikleri, gerek bankaların kendi pozisyonlarını koruması veya ek kazançlar sağlaması; gerekse müşterilerine bir hizmet olarak sunulması açısından bankacılık çevrelerinde büyük ilgi görmüştür.

Bankacılıkta karşılaşılan risklere karşı korunma tekniği olarak uygulanan en belirgin yöntem “hedging” yöntemi olup, hedging yapmanın temel mekanizması; gelecekte oluşması beklenen bir fiyatın bugünden saptanarak gelecekteki nakit giriş-çıkışlarının şimdiden garanti altına alınması esasına dayanmaktadır³. Başka bir ifadeyle, gelecekteki nakit akımlarının bugünden belirlenen fiyatlarla sabitlenerek belirsizliğin elimine edilmesi hedging mekanizmasının özünü oluşturmaktadır.

Hedging amacıyla kullanılan ürün ve yöntemleri genel olarak içsel ve dışsal yöntemler olarak ikiye ayırmak mümkündür. İçsel yöntemler organizasyonun kendi bünyesi içinde risklere karşı aldığı tedbirlerdir. Bunların içinde firmanın aktif-pasif yapısının ayarlanması, fiyatlandırma politikalarının ayarlanması gibi önlemler sayılabilir. Dışsal yöntemler ise firma dışında sağlanabilen çok geniş seçeneklere sahip finansal enstrümanları ve stratejileri içerir⁴. Bu

¹ Ekrem KESKİN, *Bankacılıkta Risk ve Sermaye*, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları, 1993, s.8.

² Arman KIRIM, “Mali Risk Nedir, Nasıl Yönetilir?”, *Finans Dünyası Eki*, Sayı:32, Ağustos, 1992, s.3.

³ ASOMEDYA, “Finansal Risk Yönetimi Dosyası”, *Ankara Sanayi Odası Dergisi*, Ocak, 2001, s.43.

⁴ Suat TEKER, *Faiz Oranı ve Döviz Kuru Riski Yönetimi*. Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, Ankara, 1999, s.28.

yöntemler ise forward, futures, swap ve opsiyon olarak adlandırılan ve türev ürünler olarak bilinen finansal enstrümanlardır.

Hedging enstrümanları ya da türev ürünler, riskten korunma amacıyla kullanılabilirliği gibi; spekülasyon amaçlı da kullanılabilir. Risk almayı sevmeyen kuruluşlar savunmaya yönelik hedging stratejileri kullanırken, riskten kaçınmayan daha aktif kuruluşlar ise riskten korunmanın yanı sıra piyasalarda ortaya çıkabilecek kâr fırsatlarını değerlendirerek spekülasyon bir kazanç sağlamayı istemektedir.

Bankacılıkta türev ürünler hem riskten korunma hem de spekülasyon amacıyla kullanılabilirliği gibi bunların dışında bankaların türev ürünleri kullanma nedenlerini ve türev ürünlerin bankalara sağladığı başlıca faydaları şu şekilde özetlememiz mümkündür⁵:

-Bankalar bu ürünleri kendi fonlama işlemleri için kullanabilecekleri gibi fonların maliyetini düşürmek ve yeni pazarlarla bağlantı kurmak için kullanabilirler.

-Bu ürünleri müşterilerine bir müşteri hizmeti olarak sunarlar. Böylece bankalar, müşterilerinin gereksinimlerini daha etkin olarak tatmin edebilecek ürün pozisyonuna sahip olurlar.

-Ayrıca bu hizmetleri tamamlayabilmek için yeni pazarlar da yaratabilirler. Bu da bankalar için bir gelir kaynağı olmakta ve ürünlerin likiditesini artırarak finansal hizmetlerin seçimi açısından müşterilerine daha geniş bir tercih olanağı sağlamaktadır.

-Son olarak vade dönüşümünü içeren bu ürünler bankalar açısından maliyetin karışımı ve fonların elde edilebilirliğini geliştirirler.

⁵ OECD, *Accounting Standart Harmonization*, New Financial Instruments, No:6, Paris, 1991, s.9.

II. RİSKTEN KORUNMA YÖNTEMİ OLARAK TÜREV ÜRÜNLER

Türev ürünler, fiyatları bir başka ürünün fiyatına bağlı olan ürünler ya da vade sonundaki değeri sözleşmeye konu olan va.lığın fiyatı tarafından belirlenen finansal ürün⁶ olarak tanımlanabilir.

Türev ürünler tüm dünyada ya düzenli borsalar aracılığıyla ya da tezgah üstü düzenlemelerle işlem görmektedirler. Türev ürünlerin işlem gördüğü bu piyasalara türev piyasalar ya da vadeli işlem piyasaları denilmektedir.

Türev ürünlerin başlıcaları olarak forward, futures, opsiyon ve swap'lar sayılabilir. Bu ürünlerin ortak özelliği, ilerideki bir tarihte teslimatı yapılmak üzere herhangi bir malın veya finansal varlığın; bugünden alım veya satımının yapılmasıdır.

Bu genel açıklamalar doğrultusunda yukarıda sayılan türev ürünleri kısaca tanıtmakta fayda vardır.

A) FORWARD SÖZLEŞMELERİ

Forward işlemler, ileri bir tarihte teslimi şartıyla, herhangi bir kıymetin vadesi, miktarı ve fiyatının taraflarca bugünden belirlenerek sözleşmeye bağlanması⁷ olarak tanımlanabilir. Bu işlemle belirli bir malın, menkul kıymetin veya dövizin ilerideki bir tarihte, anlaşma tarihinde belirlenen fiyattan alımı veya satımı öngörülmektedir.

Forward işlemlerin en temel özelliği, organize borsalarda işlem yapılmaması ve dolayısıyla fiyat, miktar, vade gibi unsurların standart olmayıp, tarafların karşılıklı anlaşmasıyla belirlenmesidir.

B) FUTURES SÖZLEŞMELERİ

Futures sözleşmeleri; belli nitelikteki ve belli miktardaki bir mal veya finansal varlığın sözleşmenin yapıldığı tarihte belirlenen fiyattan, gelecekte belirlenen tarihte teslimini öngören bir sözleşmedir⁸.

⁶ Turhan KORKMAZ, *Hisse Senedi Opsiyonları ve Opsiyon Fiyatlama Modelleri*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1999, s.7.

⁷ Ali CEYLAN, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002, s.369.

⁸ Fulya ALPAN, *Örneklerle Futures Anlaşmalar ve Opsiyonlar*, Literatür Yayıncılık, İstanbul, s.3.

Bunlar vadeli işlemlerin standartlaştırılarak borsalarda işlem görür şekle getirilmiş olanıdır. Bunun doğal bir sonucu olarak da, bu işlemlerde vade, sözleşme büyüklüğü ve teslim şartları ilgili borsalar tarafından belirlenmektedir.

C) SWAP

Swap, karşılıklı değişim anlamına gelmektedir. Swap sözleşmelerinde taraflar faiz ya da para gibi iki varlığın gelir akımlarını gelecekte belli bir tarihte değiştirme konusunda anlaşmaktadır. Swap işlemi; piyasalar arasında arbitraj fırsatları yaratan ve iki tarafın önceden belirlenen ödeme planlarını değiştirmelerine imkan tanıyan işlem⁹ olarak tanımlanabilir.

Swap işlemlerinde amaç; borç maliyetini azaltmak, faiz oranlarında ve döviz kurlarında meydana gelecek olan dalgalanmaların yaratacağı riskleri minimize etmektir.

D) OPSİYONLAR

Opsiyonlar, sahibine bir finansal varlığın, gelecekte belirlenen bir tarihte veya belirli bir zaman süresi içerisinde, prim karşılığında, önceden belirlenmiş bir fiyattan satma veya satın alma hakkını veren sözleşmelerdir¹⁰.

Opsiyon sözleşmeleri taraflardan birine seçme hakkı tanırken diğer tarafa bir zorunluluk getirmektedir. Opsiyon sahibi veya kullanıcısı olarak isimlendirilen taraf belirlenen prim karşılığında alma veya satma hakkını elde ederken, opsiyon yazıcısı veya yükümlüsü ismi verilen taraf bir yükümlülük altına girmektedir. Böylece opsiyon kullanıcısı sınırlı bir risk karşılığında sınırsız bir kar olanağına kavuşurken; opsiyon yükümlüsü sınırlı bir gelir karşılığında sınırsız bir zarar riski altına girmektedir.

⁹ Ali CEYLAN, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002, s.233.

¹⁰ İhsan ERSAN, *Finansal Türevler*, Literatür Yayıncılık, İstanbul, 1998, s.94.

III. GLOBAL FİNANS SİSTEMİ İÇERİSİNDE TÜREV ÜRÜNLER

Günümüzde finansal türev ürünlere dayalı olarak gerçekleşen işlem hacmi dünya ticaret hacminin çok üstünde gerçekleşmektedir. Uluslararası Swaplar ve Türev Ürünleri Birliği (ISDA) raporlarına göre 2001 yılı Haziran ayı itibariyle global tezgah üstü piyasalardaki türev ürünleri bakiyesi 57 trilyon doları aşmıştır.

Türev ürünler hacminin son yıllarda bu derece artış göstermesinin en önemli sebebi finansal piyasalarda yaşanan krizler olmuştur. Böylece gerek bankalar gerekse diğer finansal kuruluşlar ortaya çıkan finansal risklerden korunmak ve gelecekte ortaya çıkabilecek muhtemel riskleri en iyi bir şekilde yönetebilmek için türev ürünleri işlemlerine yönelmişlerdir. Ancak türev ürünleri işlem hacminde sağlanan bu gelişmelere rağmen türev ürünlerle ilgili konsolide verilere ulaşmak çok kolay olmamaktadır.

Türev piyasalara dönük olarak bugüne kadar yapılan en kapsamlı çalışma, Basel Bankacılık ve Gözetim Komitesi ile IOSCO (International Organization of Securities Commissions) tarafından 1999 yılı sonunda ortaklaşa hazırlanmıştır. Bu raporda gelişmiş finans piyasalarında faaliyet gösteren 71 adet banka ve aracı kurumun 1998 yılı itibariyle türev ürünleri işlemleriyle ilgili bilgiler yer almaktadır. G-10 üyesi ülkelerin banka ve aracı kuruluşlarının 1998 yılı raporlarından yararlanılarak hazırlanan bu rapor, türev ürünlerle ilgili işlemlerin banka bilanço büyüklüklerinin çok üstünde gerçekleşmeye başladığını göstermektedir. Şöyle ki, 1998 yılı sonu itibariyle bu ülkelerin finans piyasalarında faaliyet gösteren banka ve aracı kurumların 17.753.951 milyon dolarlık toplam varlıklarına karşılık, yaptıkları türev ürünleri işlem hacmi 7,4 kat daha fazlasıyla 130.942.489 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türev ürünlere yönelik olarak Bank For International Settlements (BIS) tarafından 2001 yılında yapılan çalışmada ise 48 ülkedeki merkez bankası ve para otoritelerinin hazırladığı raporlardan yararlanılarak türev ürünleri piyasa faaliyetleriyle ilgili bilgiler yer almaktadır. Tezgah üstü türev ürünleri piyasa istatistiklerinden yola

çıkılarak hazırlanan bu raporda, son yıllarda türev ürünlerin ortalama günlük işlem hacminde ciddi artışlar yaşandığı görülmektedir.

Tablo 1. Global Tezgah Üstü Türev Ürünleri Piyasası Ortalama Günlük İşlem Hacmi (Milyar Dolar)

Kategori	1995	1998	2001
I- Döviz İşlemleri	688	959	853
1- Döviz forward ve swapları	643	862	786
2- Para swapları	4	10	7
3- Döviz opsiyonları	41	87	60
4- Diğer	1	-	-
II- Faiz İşlemleri	151	265	489
1- Vadeli faiz sözleşmeleri	66	74	129
2- Faiz swapları	63	155	331
3- Faiz opsiyonları	21	36	29
4- Diğer	2	-	-
TOPLAM	880	1263	1387

Kaynak: BIS, Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2001, s.18.

1995 yılında 880 milyar dolar olarak gerçekleşen türev ürünleri günlük işlem hacmi 1998 yılında %43,5 artarak 1.263 milyar dolara ulaşmıştır. 2001 yılında ise 1.387 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2001 yılındaki artış, 1995 yılına göre %57,6 olup, bu dönemde faizle ilgili gerçekleşen işlemlerde ciddi bir artış olduğu göze çarpmaktadır. Bu durum son yıllarda finansal piyasaların sadece kur riskine değil, aynı zamanda faiz riskine de duyarlı hale geldiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca toplam içerisinde en fazla paya sahip ürün çeşidi döviz forward ve swaplarıdır. 1995 yılında toplam içerisindeki payı % 73 iken, 2001 yılında %56,6'ya gerilemiştir. Bu ise son yıllarda farklı ürün kategorilerine dönük türev faaliyetlerinde de bir gelişme yaşandığını ortaya koymaktadır.

Gelişmiş piyasalarda türev ürünleri işlemlerinin yoğunluğunu ortaya koyabilmek açısından ABD'de Hazine Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyet gösteren ve ulusal bankaların denetiminden sorumlu olan The Office of The Comptroller of The Currency (OCC) tarafından her üç ayda bir hazırlanan türev ürünleri raporu, bankaların

türev ürünleri faaliyetlerine son derece önem verdiklerini göstermektedir.

ABD'deki 400 adet banka ve yatırım şirketlerinden elde edilen bilgilerden yararlanılarak oluşturulan bu raporda, bankaların 2000 ve 2001 yılları itibariyle toplam varlıkları ile türev ürünleri işlemleri Tablo.2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. ABD'deki Banka ve Yatırım Şirketlerinin Türev Faaliyetleri (Milyon Dolar)

BANKA ve YATIRIM ŞİRKETİ	2000			2001		
	Top.Varlık	Türev Ürün	TÜ/TV	Top.Varlık	Türev Ürün	TÜ/TV
25 Büyük Banka	3.020.272	40.295.768	13,3	3.385.647	45.110.369	13,3
Diğerleri	1.829.940	247.377	0,135	1.639.846	275.379	0,167
TOPLAM	4.850.212	40.543.145	8,36	5.025.493	45.385.748	9,03

*Tablo bilgileri, OCC Bank Derivatives Report Fourth Quarter 2000-2001 raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

ABD'deki bankacılık sektörü içerisinde türev ürünleri işlemlerinin, bankaların toplam varlıklarının çok üstünde bir büyüklüğe sahip olduğu görülmektedir. Ancak bu büyüklüğün daha ziyade 25 büyük bankanın faaliyetleri sonucunda gerçekleştiği dikkat çekmektedir. Sektördeki 25 büyük bankanın varlıklarının 13 katından daha fazla türev ürünleri işlemi yaptıkları ve 2001 yılında toplam işlem hacminin %99'unu bu bankaların gerçekleştirdikleri görülmektedir. Dolayısıyla sektördeki büyük bankaların risk yönetimine daha fazla önem verdikleri ve gerek riskten korunma gerekse spekülasyon amacıyla türev ürünlerini daha fazla kullandıkları ortaya çıkmaktadır.

IV. TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNDE TÜREV ÜRÜNLER

Son yıllarda sık sık yaşanan finansal krizlerle beraber artan döviz kuru ve faiz oranı risklerini kontrol etmek ve bu risklerden korunmak amacıyla türev ürünler Türk bankacılık kesiminde yaygın olarak kullanılmaya başlamıştır. Özellikle 1994 yılında yaşanan finansal kriz, türev ürünlerinin kullanımı ve önemi konusunda bankalara itici etkide bulunmuştur.

Bu kriz sonrası dönemde Türk bankacılık sisteminde türev ürünler yoğun bir şekilde işlem görmeye başlamış ve bankaların bilanço dışı yükümlülükleri içerisinde türev ürünlere ait döviz ve faiz haddi ile ilgili işlemler önemli artışlar gerçekleştirmiştir. 1994 krizi öncesi dönemde türev ürünleri işlemlerinin toplam bilanço dışı yükümlülükler içerisindeki payı %5 iken, bu dönemde artış kaydetmiş ve %35'lere ulaşmıştır*.

Türkiye'de türev ürünlerle ilgili olarak bankaların yaptığı döviz ve faiz haddi ile ilgili işlemler Tablo.3'de 1996-2000 yılları itibariyle gösterilmiştir.

* Türk bankacılık sektörüne ait bilanço bilgileri ve bilanço dışı işlemlere ilişkin veriler, Türkiye Bankalar Birliği'nin Bankalarımız 1998, 1999 ve 2000 Kitabı'ndan elde edilmiştir.

**Tablo 3. Bankaların Döviz ve Faiz Haddi ile İlgili İşlemleri
(Milyar TL)**

Bankalar	1996	1997	1998	1999	2000
Ticaret Bank.					
Kamu Ser.Bank.	41.328	148.238	349.415	871.362	1.469.190
Özel Ser.Bank.	1.751.905	4.505.248	11.951.924	25.453.351	46.512.940
Fondaki Bank.	-	-	-	8.556.328	2.082.624
Yabancı Bank.	323.093	1.979.823	2.548.976	6.745.500	8.687.235
Türkiye'de Kur. Yabancı Bank.	168.855	897.780	1.101.678	2.314.499	3.221.992
Türkiye'de Şube Açan Yab. Bank.	154.238	1.082.043	1.447.298	4.431.001	5.465.243
Ticaret Bank. Top.	2.116.326	6.633.309	14.850.315	41.626.541	58.751.989
Kal.veYat.Bank.					
Kamu Ser. Bank.	86.848	128.353	196.544	446.560	682.768
Özel Ser. Bank.	40.651	35.455	55.933	100.894	227.888
Yab. Ser. Bank	11.872	145.152	85.038	147.946	572.784
Kalkınma ve Yat. Bank. Top.	139.371	308.960	337.515	695.400	1.483.440
GENEL TOP.	2.255.697	6.942.269	15.187.830	42.321.941	60.235.429

* Veriler Türkiye Bankalar Birliği, Bankalarımız 1998,1999, 2000 yayınlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

1996 yılında 2.255 trilyon TL olan türev ürünleri işlemleri 2000 yılına gelindiğinde 60.235 trilyon TL'na ulaşmış, dolar bazında %327 oranında artmıştır. 1990'lı yılların başlarında türev ürünler bankaların bilanço büyüklüklerinin ancak %5'i (1991'de %2 ve 1992'de %5) kadar bir paya sahipken, 1996 yılında bu oran %25 ve 2000 yılı sonunda %58'e çıkmıştır.

Mevduat ve kredi hacimleri itibariyle de gelişmelere baktığımızda türev ürünlerde son yıllarda ciddi artışlar yaşandığı görülmektedir. 1991 yılında türev ürünleri işlemlerinin mevduat toplamına oranı %4 ve kredi hacmine oranı %5 iken, 1996 yılında bu oran mevduat için %37 ve kredi hacmi için %58 olmuştur. 2000 yılı sonu itibariyle ise türev ürünleri işlem hacmi mevduat toplamının %88'ine ulaşmış, kredi hacminin ise %176'sı seviyesinde gerçekleşmiştir.

Bankaların türev ürünleriyle ilgili olarak yaptıkları işlemlerin dağılımına baktığımızda özel sermayeli ticaret bankalarının ağırlıkta

olduğu ve toplam işlem hacminin 3/4'ünü oluşturduğu görülmektedir. Tablo.4 sektördeki banka türlerine göre türev ürünlerinin hangi yoğunlukta kullanıldıklarını göstermektedir.

Tablo 4. Bankaların Döviz ve Faiz Haddi İle İlgili İşlemlerinin Dağılımı (%)

Bankalar	1996	1997	1998	1999	2000
Ticaret Bank.					
Kamu Ser.Bank.	2	3	2	2	3
Özel Ser.Bank.	78	65	79	60	77
Fondaki Bank.	-	-	-	20	4
Yabancı Bank.	14	28	17	16	14
Türkiye'de Kur. Yabancı Bank.	7	13	7	6	5
Türkiye'de Şube Açan Yab. Bank.	7	15	10	10	9
Ticaret Bank. Top.	94	96	98	99	98
Kal.veYat.Bank.					
Kamu Ser. Bank.	4	2	1	1	1
Özel Ser. Bank.	2	-	-	-	-
Yab. Ser. Bank	-	2	1	-	1
Kalkınma ve Yat. Bank. Top.	6	4	2	1	2
GENEL TOP.	100	100	100	100	100

*Tablo 3'deki bilgilere dayanılarak oluşturulmuştur.

1996 yılında ticaret bankaları türev ürünleri işlemlerinin %94'ünü, kalkınma ve yatırım bankaları ise %6'sını gerçekleştirirken, 2000 yılında bu oranlar sırasıyla %98 ve %2 olmuştur. Böylece ticaret bankaları türev ürünleri işlemlerinin neredeyse tamamını gerçekleştirmeye başlamışlardır. Ticaret bankaları içerisinde ise en büyük pay özel sermayeli bankalara aittir. Bu bankaların toplam işlem hacmi içindeki payı 1997 yılı hariç fondaki bankalarla birlikte %80 civarında gerçekleşmektedir. Dolayısıyla özel sermayeli bankaların, bankacılık sisteminde karşılaşılan döviz kuru ve faiz oranı risklerine karşı daha duyarlı oldukları ve risk yönetimine diğer bankalardan daha fazla önem verdikleri anlaşılmaktadır. Ancak riski kontrol etme

amacıyla ortaya çıkmış olan türev ürünlerin günümüzde risk alma ürünleri haline gelmiş olması nedeniyle spekülatif amaçlarla da kullanıldığı unutulmamalıdır.

Türev ürünler muhasebe terminolojisi açısından bilanço dışı ürünlerdir. Çünkü geleneksel varlık ve yükümlülükten ziyade şarta bağlı varlık ve yükümlülüklerin doğmasına neden olurlar¹¹. Dolayısıyla bankaların doğrudan bilanço içinde yer almadan bankayı kar-zarar hesabı aracılığıyla etkileyen ve bilanço dışı yükümlülükleri içerisinde yer alan türev ürünler, Türk bankacılık sisteminde altı kategoride işlem görmektedir. Bunlar:

- Vadeli döviz alım-satım işlemleri,
- Para ve faiz swap işlemleri,
- Para ve faiz opsiyonları,
- Futures para işlemleri,
- Futures faiz alım-satım işlemleri ve,
- Diğer işlemlerdir.

Ülkemizde türev ürünleri işlemlerinin yeterince gelişme sağlayamaması bankalarda kullanılan türev ürünler çeşitliliğinde de kendisini göstermektedir. Tablo.5'de Türk Bankacılık Sisteminde ürün çeşitlerine göre gerçekleştirilen türev ürünleri işlem hacimleri yer almaktadır.

¹¹ Saime ÖNCE, *Türev Ürünlerin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, No:192, Eskişehir, 1995, s.10.

Tablo 5. Türk Bankacılık Sisteminde Türlerine Göre Türev Ürünleri İşlemleri (Milyar TL)

Türev Ürünler	1997	1988	1999	2000
Vadeli Döviz Alım Satım İşlemleri	5.370.823	11.321.969	33.556.910	43.026.160
Para ve Faiz Swap İşlemleri	1.052.230	2.214.376	5.083.976	12.011.367
Para ve Faiz Opsiyonları	56.302	480.334	1.193.832	2.119.648
Futures Para İşlemleri	45.227	501.105	1.070.519	1.542.737
Futures Faiz Alım-Satım İşlemleri	209.298	352.832	218.793	199.068
Diğer İşlemler	208.389	317.214	1.197.911	1.336.449
TOPLAM	6.942.269	15.187.830	42.321.941	60.235.429

* Veriler Türkiye Bankalar Birliği, Bankalarımız 1998,1999, 2000 yayınlarından yararlanılarak oluşturulmuştur.

Yapılan işlemlerin büyük çoğunluğunu vadeli döviz alım satım işlemleri ile para ve faiz swap işlemleri oluşturmaktadır. 1997-2000 yılları arasında gerçekleştirilen toplam işlem hacimlerinin yaklaşık %90'ını bu iki işlem gerçekleştirmektedir. Diğer ürün çeşitleri ise henüz yaygın olarak kullanılmamaktadır.

Bankacılık sisteminde gerçekleştirilen türev ürünler işlemlerinin ürün çeşitlerine göre yüzde dağılımı ise Tablo.6'da gösterilmektedir.

Tablo 6. Türk Bankacılık Sisteminde Türlerine Göre Türev Ürünleri İşlemlerinin Dağılımı (%)

Türev Ürünler	1997	1988	1999	2000
Vadeli Döviz Alım Satım İşlemleri	77	75	79	71
Para ve Faiz Swap İşlemleri	15	15	12	20
Para ve Faiz Opsiyonları	1	3	3	4
Futures Para İşlemleri	1	3	2	3
Futures Faiz Alım-Satım İşlemleri	3	2	1	-
Diğer İşlemler	3	2	3	2
Toplam	100	100	100	100

*Tablo 5'deki bilgilerden yararlanılarak oluşturulmuştur.

1997 yılında toplam işlem hacminin %77'sini vadeli döviz alım-satım işlemleri gerçekleştirmekte, ikinci sırada ise %15 ile para ve faiz swap işlemleri yer almaktadır. Para ve faiz opsiyonları, futures para işlemleri, futures faiz alım-satım işlemleri ve diğer işlemlerin payı ise %8 civarındadır. 2000 yılında da durum pek farklı değildir. Yine vadeli döviz alım-satım işlemleri ve para ve faiz swap işlemleri toplam işlem hacminin %91'ini oluşturmaktadır.

Son yıllarda bankacılık sektöründe türev ürünler kullanımının belirli ölçüde arttığı ve yaşanan finansal krizlerin de bu artışta etkili olduğu görülmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerin finans sektörlerindeki türev ürünleri işlem hacimleriyle karşılaştırıldığında, bu ürünlerin ülkemizde halen istenilen ölçülerde gelişmediği ve gereken önemin verilmediği anlaşılmaktadır.

Gelişmiş G-10 üyesi ülkelerin bankalarına ait 1998 yılı toplam varlıkları ve türev ürünleri işlem hacimleri ile türev ürünlerin toplam varlıklara oranı Tablo.7'de Türkiye'deki durum ile karşılaştırılmaktadır.

Tablo 7. Bazı Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye'deki Bankaların Türev Faaliyetleri (Milyon Dolar)

Ülkeler	Toplam Varlık	Türev Ürünler	Tür.Ürün/Top.Var.
Belçika	535.909	1.626.057	3.0
Kanada	819.560	4.538.470	5.5
Fransa	1.904.509	11.459.469	6.0
Almanya	2.744.340	11.539.386	4.2
İtalya	746.496	938.675	1.3
Japonya	2.528.134	13.650.972	5.4
Hollanda	1.119.784	3.926.012	3.5
İsveç	201.008	1.303.516	6.5
İsviçre	1.096.714	15.572.351	14.2
İngiltere	1.831.854	10.777.207	5.9
ABD	2.468.882	36.274.069	14.7
TÜRKİYE	117.396	48.414	0.41

* Gelişmiş ülkelere ait tablo bilgileri BIS ve IOSCO tarafından ortaklaşa hazırlanan "Trading and Derivatives Disclosures of Banks and Securities Firms in 1998" raporlarından yararlanılarak oluşturulmuştur. Türkiye'ye ait veriler ise Türkiye Bankalar Birliği yayınlarından elde edilmiş olup, rakamlar 1998 yılı sonu itibariyle dolar kuruna çevrilmiştir.

Gelişmiş ülkelerin finans sistemi içerisinde yer alan bankaların türev ürünleri işlem hacimleri, bilanço büyüklüklerinin çok üstünde gerçekleşmektedir. Bu ülkelerin hepsinde bankacılık faaliyetleri içerisinde türev işlemlerin payı çok yüksek iken, ülkemizde bankaların türev işlemleri toplam bilanço büyüklüğünün çok gerisinde kalmıştır. Toplam varlık büyüklüğü açısından bakıldığında; Türkiye'ye çok yakın olan İsveç'te bile türev ürün işlem hacmi toplam varlıkların 6,5 kat fazlasıyla gerçekleşmiştir. ABD ve İsviçre gibi ülkelerde ise türev ürünlerin işlem hacmi büyüklüğü toplam varlıkların 14 katından daha fazladır.

Türev ürünler işlem hacminin, toplam varlıklar içerisindeki payları incelendiğinde, gelişmiş ülkeler ortalamasının 6,3 olduğu ve bu oranın Türkiye'deki oranın çok üstünde bir büyüklüğe sahip olduğu görülmektedir. Türev ürünlerin toplam varlık içindeki payının en düşük olduğu İtalya'da bile türev ürün işlem hacmi, Türkiye'nin yaklaşık 20 katı fazlasıyla gerçekleşmiştir.

Dolayısıyla son yıllarda Türk bankacılık sistemi içerisinde türev ürünlere yönelik işlemlerde ciddi artışlar yaşanmış olmasına rağmen, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ülkemizin henüz türev faaliyetleri konusunda yeterince gelişmediği ve gelişmiş ülkelerin çok gerisinde kaldığı ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizde yapılan türev faaliyetlerin önemli bir bölümünü vadeli döviz alım-satım işlemleri oluşturmaktadır. Bu işlemler bankaların kendi pozisyonlarını kur riskine karşı korumak ya da müşterilerinin bu konudaki taleplerini yerine getirmek amacıyla yapılabildiği gibi spekülasyon ya da vergi yükümlülüklerinden kaçınma amacıyla da kullanılmaktadır.

Genellikle vadeli işlemler büyük ölçüde spot piyasalardaki fiyat hareketlerine bağlı olarak hareket ettiğinden spot piyasalardaki gelişmeler vadeli işlemleri de etkilemektedir. Ancak ülkemiz spot piyasalarındaki işlemler, yaşanan güven sorunu nedeniyle sınırlı sayıda katılımcı arasında cereyan ettiğinden bu piyasalardaki güven sorunu çözülmeden ve piyasalar yeterince derinliğe kavuşturulmadan ülkemizde vadeli işlemler piyasalarının gelişimi çok yavaş gerçekleşecektir.

Bu nedenle piyasalardaki güven bunalımının ortadan kalkması ve gerekli yasal düzenlemelerin hazırlanması halinde ülkemiz bankacılık sistemindeki mevcut rekabet ortamı ve sistemin sağlam teknik altyapısı dikkate alındığında türev ürünler işlemlerinin önümüzdeki yıllarda artarak ve yaygınlaşarak devam edeceği tahmin edilmektedir.

SONUÇ

Çalışmamızda, dünya finans piyasalarında risklerin artması ve buna paralel biçimde artan krizlerle bağlantılı biçimde, risklerden korunmaya dönük türev ürün işlem hacminin de hızla arttığı ortaya çıkmıştır. Bu artış dünya ticaret hacmindeki artıştan daha hızlı bir biçimde gerçekleşmektedir.

Ülkemizde ise türev ürünler 1980'li yıllarda kapalı ekonomi anlayışının, ihracata yönelik bir ekonomi politikası benimseme yönünde değişmesiyle birlikte tanınmaya ve kullanılmaya başlamıştır. Özellikle 1994 finansal krizi bu ürünlerin kullanımını konusunda bankaları etkilemiştir.

Ülkemizde türev ürün işlem hacminin çok önemli bir kısmının özel sermayeli bankalarca gerçekleştirildiği görülmektedir. Yapılan işlemler içinde en büyük payın vadeli döviz alım-satım işlemlerine ait olduğu, ikinci sırada ise para ve faiz swap işlemlerinin yer aldığı belirlenmiştir.

Gerek riskten korunma gerekse spekülasyon amaçlı da olsa son yıllarda Türk bankacılık sisteminde türev ürünlerin işlem hacminde yaşanan gelişmeler, gelişmiş ülkelerin finans sektörlerindeki türev ürünleri işlem hacimleriyle karşılaştırıldığında, bu ürünlerin ülkemizde halen istenilen ölçülerde gelişmediği ve gelişmiş ülkeleri bir hayli geriden takip ettiği ortaya çıkmaktadır.

Ancak vadeli işlemlerin spot piyasalarla bağlantısı dikkate alındığında, ülkemiz spot piyasalarında yaşanan güven sorunun ortadan kalkması ve bu piyasaların yeterince derinliğe kavuşturulması, vadeli işlem piyasalarının gelişiminin temel koşulu olarak görülmektedir.

KAYNAKÇA

- ALPAN, Fulya, *Örneklerle Futures Anlaşmalar ve Opsiyonlar*, Literatür Yayıncılık, İstanbul, 1999.
- ASOMEDYA Dergisi, "Finansal Risk Yönetimi Dosyası", *ASO Dergisi*, Ankara, Ocak, 2001.
- BASEL COMMITTEE and IOSCO, "Trading and Derivatives Disclosures of Banks and Securities Firms Results of The Survey of Public Disclosures in 1998 annual reports", December, 1999.
- BIS, "Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2001", *Triennial Central Bank Survey*, March, 2002.
- CEYLAN, Ali, *Finansal Teknikler*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2002.
- ERSAN, İhsan, *Finansal Türevler*, Literatür Yayıncılık, İstanbul, 1998.
- KESKİN, Ekrem, *Bankacılıkta Risk ve Sermaye*, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayınları, İstanbul, 1993.
- KIRIM, Arman, "Mali Risk Nedir, Nasıl Yönetilir?", *Finans Dünyası Eki*, Sayı:32, Ağustos, 1992.
- KORKMAZ, Turhan, *Hisse Senedi Opsiyonları ve Opsiyon Fiyatlama Modelleri*, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1999.
- OCC, *OCC Bank Derivatives Report Fourth Quarter 2001*, No:219, Washington DC, 2001.
- OECD, *Accounting Standart Harmonization, New Financial Instruments*, No:6, Paris, 1991.
- ÖNCE, Saime, *Türev Ürünlerinin Muhasebe Sorunları ve Bankalar İçin Muhasebeleştirme Şekilleri*, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, No:192, Eskişehir, 1995.
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ, *Bankalarımız 1998, 1999, 2000*, TBB Yayınları, İstanbul..
- TEKER, Suat, *Faiz Oranı ve Döviz Kuru Riski Yönetimi*, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, Ankara, 1999.

**SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN MESLEK YÜKSEKOKULU
ÖĞRENCİLERİNİ ALGILAMALARINA YÖNELİK BİR
ARAŞTIRMA
(SANDIKLI VE ŞUHUT MYO İŞLETME PROGRAMI ÖRNEĞİ)**

Yard. Doç. Dr. Alparslan Şahin GÖRMÜŞ*
Yard. Doç. Dr. Çetin BEKTAŞ*

ÖZET

Meslek Yüksekokullarının amaçlarına uygun eğitim ve öğretimin önemli bir parçasını endüstride yapılan eğitim (staj) oluşturmaktadır. Hem endüstrinin yüksekokulları tanınması, hem de öğrencilerin meslek yüksekokullarını benimsemesi açısından bu son derece önemlidir.

Bu çalışmada; işletme yöneticilerinin, meslek yüksekokulları işletme programı öğrencilerini stajları esnasındaki algılamalarının nasıl olduğunun, genel düşünce ve önerilerinin belirlenmesine çalışılmıştır.

ABSTRACT

Internship is an integral part of two-year-technical college education. This is an important part for the purpose of the education being done at those schools. The internship programs give an opportunity to the students and industry to get better understanding of the two-year-technical college education programs.

In this study, industrial managers were asked their opinion about the students' internship programs while the students were at their plants. The managers' suggestions and ideas about the two-year-technical college education programs were asked and studied statistically.

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Uşak İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Uşak İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

GİRİŞ

Türkiye’de 434 meslek yüksekokulunda yaklaşık 300 program bulunmaktadır. Bunların içinde işletme programı önemli bir yer tutmaktadır.

Meslek yüksekokullarının kuruluş amacı; meslek alanında endüstrinin istediği bilgi ve beceriye sahip, çalıştığı işyerlerinde insanlarla kolay diyalog kurabilen, bir yabancı dili temel seviyede bilen, bilgisayarı kullanabilen, sosyal, kültürel etkinliklere doğrudan ve dolaylı katkı sağlayabilen ara insan gücünün yetiştirilmesidir.

Meslek yüksekokulları mezunları çalışma alanlarındaki görevleri itibariyle üst düzey yönetici ile usta/kalifiye işçi arasında bulunan, usta/kalifiye işçiden daha fazla teorik bilgiye sahip, lisans mezunlarından daha çok uygulama becerisine sahip bir meslek ara elemanıdır¹.

Bilindiği gibi meslek yüksekokulları uygulama ağırlıklı eğitim-öğretim yapan, el becerisi ve uygulama yeteneği yüksek ara elemanı yetiştiren yüksek okullardır. Bu bağlamda meslek yüksekokullarındaki eğitimin amacına ulaşması için ders programlarında staj ve uygulamalara teorik dersler kadar önem verilmesi gerekmektedir². Pratik eğitimin yararları; teorik bilgileri yaşama geçirmek, mesleğin gerektirdiği kültüre kolay adapte olmak, yaratıcılık yeteneğini geliştirmek, sektörün gerektirdiği davranış özelliklerini kazanmak, ilgili konuda bilgiyi ve görgüyü artırmak, mezuniyet sonrası iş için bağlantıları yapmak, çalışacak iş alanı hakkında bilgi sahibi olmak, okul-endüstri ilişkilerini geliştirmek şeklinde sıralanabilir.³ Bu tür bir mesleki eğitimde başarı; mesleki eğitimcilerin, işverenler, yöneticiler ve diğer eğitimcilerle işbirliğine istekli olmalarına bağlıdır⁴.

Bu araştırmada işletme yöneticilerinin, meslek yüksekokulu işletme programı öğrencilerini stajları esnasındaki algılamaları

¹ MEB-YÖK Meslek Yüksekokulları Program Geliştirme Projesi, Genel bilgiler, Ankara, 2002, s. 3.

² MEB-YÖK, a.g.p., s. 3.

³ B. BASS ve Vaguhn, Training Industry The Management of Learning, Brooks Cole, 1986, s.88.

⁴ D. GRIFFIN, “Joint Ventures: A New Agenda for Education” Vocational Education Journal 64, No: 3, April 1989, s. 24-25.

ölçülmeye çalışılmıştır. Ayrıca genel düşünce ve önerilerinin aktarılması sağlanmıştır. Stajların, nitelikli ara insangücünün işletmenin başarısında stratejik bir öneme sahip olduğunu daha net olarak görebilen işletme yöneticilerince yorumlanmasının daha yararlı olacağı kanaatindeyiz.

I. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ VE AMACI

Araştırma, Mesleki ve Teknik Eğitim Bölgesi (METEB) kapsamında faaliyet gösteren Meslek Yüksekokulu İşletme programı öğrencilerinin teorik bilgi ve tecrübeleri hakkında sektör temsilcilerinin algılamalarını ölçmek ve üniversite- sanayi yaklaşmasını sağlamak açısından önemlidir.

METEB kapsamında, “İşyerlerindeki Eğitim, Uygulama ve Stajlarına İlişkin Esas ve Usuller Hakkındaki Yönetmelik” Meslek Yüksek okulu öğrencilerinin daha etkin staj yapmalarını öngörmektedir.⁵

Araştırmanın amacı, sektör temsilcilerinin algılamalarından yola çıkarak, eğitim kurumlarının endüstrinin ara insangücünü karşılayacak kaynaklar olduğu dikkate alınarak, kaliteli üretim ve hizmet için endüstrinin ihtiyacı olan kalifiye işgücünün yine endüstrinin istediği vasıflarda yetiştirilebilmesini sağlamaktır.

II. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın evreni meslek yüksekokulları işletme programları öğrencilerinin stajlarını yaptıkları işletmelerin yöneticileri, örnek kütlesi Sandıklı ve Şuhut Meslek Yüksekokulu işletme programı öğrencilerinin stajlarını yaptıkları işletmelerin yöneticileridir.

2001-2002 öğretim yılında bu okulların işletme programı öğrenci sayısı 560’ dır. Bu sayı içinde staj yapan öğrencilerin, stajlarını yaptıkları işletmelerden gelen cevaplanmış anket formu sayısı 212’dir. Veriler anket yoluyla sağlanmıştır. Anketler, staj yapan öğrenciler tarafından yüzyüze görüşme ile elde edilmesi yanılıcı olabileceği düşünüldüğünden, öğrenciler tarafından elden verilmesi,

⁵ <http://van.basbakanlik.gov.tr>

değerlendirildikten sonra işletme tarafından postayla gönderilmesi sağlanmıştır. Anket 12 sorudan oluşmaktadır. İşletme yöneticilerinin stajlarla ilgili algılamalarını içeren sorular “üçlü likert ölçeği”nde değerlendirilmiştir. Araştırma Ağustos 2002’ de başlamış, Ekim 2002’ de tamamlanmıştır. Araştırma sonuçları SPSS programında değerlendirilmiştir.

III. BULGULAR VE YORUMLAR

Yapılan çalışmada sorulan 12 sorunun 9’ una ait bulgular tablo yardımıyla gösterilmiş ve yorumlanmıştır. Diğer 3 soru işletmelere ait genel bilgileri içermektedir.

Tablo 1.İşletme programları, yöneticiler tarafından yeterince tanınmaktadır.

	Sıklık	Yüzde Oranı	Kümülatif Yüzde
Katılmıyorum	62	29,2	29,2
Fikrim yok	48	22,6	51,9
Kesinlikle katılıyorum	98	46,2	98,1
Cevapsız	4	1,9	100,0
Toplam	212	100,0	

Meslek yüksekokullarının amaçlarına uygun eğitim ve öğretimin bir bölümünü sektörde yapılan staj çalışmaları oluşturmaktadır. Hem sektörün yüksekokulları tanınması, hem de öğrencilerin meslek yüksekokullarını benimsemesi açısından bu eğitim son derece önemlidir. Meslek yüksekokullarındaki işletme programlarının, işletme yöneticileri tarafından yeterince tanınmasıyla ilgili olarak program hakkında bilgisi olmayan, kararsız olan ve cevaplanmayanların oranı %53,8’dir. Bu durum, işletme programlarının dolayısıyla meslek yüksekokullarının, işletme yöneticilerine yeterli düzeyde tanıtılmadığını anlatmaktadır. Ülkemizde dörtyüzden fazla meslek yüksekokulunda yaklaşık üçyüz

program açılmıştır. Gelişme için farklılık ve rekabetin olması önemlidir ancak, bu kadar çok sayıda farklılık da sektör açısından karmaşıklığa neden olmaktadır. İşletme yöneticilerinin bu kadar çok sayıda okul ve program hakkında bilgi sahibi olması zordur. Bunun için müdür, program başkanları ve tüm öğretim elemanları bölgelerindeki sektör temsilcilerini sık sık ziyaret etmeli, ilişkileri geliştirmeli, okulu, programları, imkanlarını, yetenek ve hareket kabiliyetlerini ortaya koymalı, problemleri yerinde görmeli ve mezunlarda aranan nitelikleri ilk ağızdan öğrenmelidirler. Staj yapan öğrencilerin denetlenmesi görevi okula düşmektedir. Denetleme sırasında da gerekli tanıtımın yapılması, sektörün beklentilerinin öğrenilmesi sağlanabilir. Bugüne kadar sağlıklı çalışan denetim sistemine METEB uygulamasıyla yenilikler getirilmektedir. Bunların başında; METEB kapsamında yer alan meslek yüksekokullarının bağlı olduğu üniversite bünyesinde, rektör tarafından seçilen rektör yardımcısının başkanlığında; ilgili METEB'deki ilgili meslek yüksekokulu müdürleri ve okul-sanayi işbirliği sağlamakla görevli bir öğretim elemanından oluşan Üniversite staj ve Eğitim Uygulama Kurulu oluşturulmasını öngörmektedir. "Bu kurul tarafından seçilecek öğretim elemanları stajyer öğrencileri staj dönemi boyunca en az bir defa denetlemekle görevlendirecektir."⁶ Bu yöntemle denetim bir sistematığe bağlanacağından yararlı olacaktır.

Tablo 2. Öğrencilerin teorik bilgileri sektör gereksinimlerine uygundur.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	96	45,3	45,3
Fikrim Yok	40	18,9	64,2
Kesinlikle katılıyorum	76	35,8	100,0
Toplam	212	100,0	

⁶ <http://van.basbakanlik.gov.tr>

Ankete katılan yöneticilerin %45'i öğrencilerin teorik bilgilerinin sektör gereksinimlerine uygunluğunun olmadığını belirtmişlerdir. Yine ankete katılan yöneticilerin %18,9'u teorik bilgilerin sektör ihtiyacına uygunluğu konusunda fikir sahibi değildir. Alınan sonuçlar kümülatif olarak %64,2'si teorik bilgilerin sektör ihtiyacını karşılamadığı görüşündedir. Sektörün ihtiyaçlarına uygun eğitimin tasarlanması hem sektörün hem de eğitimin etkinliğini artıracaktır. Teorik bilgileri öğrenciye aktaran ya da öğrencinin hangi teorik bilgileri bilmesi gerektiğinin çerçevesini çizen öğretim elemanlarının, sektör temsilcileriyle temasa geçmelerinin gerekliliğine de işaret eden bu oran ayrıca öğretim elemanlarının kalitesinin artırılması(öğretim görevlilerinin lisansüstü öğrenim yapmaları, öğretim üyesi sayısının artırılması, öğretim üyelerinin akademik çalışmaya özendirilmesi vb.) gerektiğini de anlatmaktadır.

Tablo 3. Öğrencilerin pratik bilgileri sektör ihtiyaçlarına uygundur.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	120	56,6	56,6
Fikrim yok	26	12,3	68,9
Kesimlikle katılıyorum	66	31,1	100,0
Toplam	212	100,0	

Öğrencilerin pratik bilgilerinin sektör ihtiyaçlarına uygunluğu, işletme yöneticileri tarafından %56,6 oranla olumsuzluk ifade etmektedir. Bu oran teorik bilgilerin uygunsuzluğundan daha yüksektir. Bu da pratik bilgilerin teorik bilgilere göre sektöre uygunluk açısından daha yetersiz olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Tablodaki oranlar, bu okullardaki işletme programlarında uygulamalı eğitimin artırılması gerekliliği açısından bir fikir vermektedir.

Tablo 4. Mezunlar sektöre yüksek beklentilerle gelmektedirler.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	28	13,2	13,2
Fikrim yok	44	20,8	34,0
Kesinlikle katılıyorum	140	66,0	100,0
Toplam	212	100,0	

Ankete katılan yöneticilerden her üç kişiden ikisi (%66), mezunların sektöre yüksek beklentilerle geldiklerini beyan etmektedir. Bu yüksek bir orandır. Bugün her mezun kolayca iş bulamamaktadır. Bu nedenle öğrencilerin tahsilin yanında, sektörün aradığı diğer özellikleri ve donanımları da edinmelerinde yardımcı olunması gerekmektedir. Bu nedenle öğrencilerin farklı kültür ve anlayıştaki insanlarla iyi iletişim kurabilme becerileri, takım halinde çalışma becerileri, inceleme ve araştırma becerileri, gözlem yetenekleri ve karar verme becerileri artırılmalıdır. Mesleki alanıyla ilgili dergi, kitap, fuar, seminer, bilgisayar programları, internet kaynakları hakkında sürekli bilgilendirilmelidir. Sektör temsilcilerinden konuşmacılar davet edilerek seminer veya konferans programı sağlanmalıdır. Böylece öğrenciler işverenlerin beklentilerini aracısız olarak öğrenme imkanına kavuşacaklardır ve yüksek beklentilerinin daha gerçekçi beklentilere dönüşmesi sağlanabilecektir.

Tablo 5. İşletme programı mezunlarını verimli olarak çalıştırabiliyoruz.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	42	19,8	19,8
Fikrim yok	44	20,8	40,6
Kesinlikle katılıyorum	124	58,5	99,1
Cevapsız	2	,9	100,0
Toplam	212	100,0	

İşletme programı mezunlarının yöneticiler tarafından verimli olarak çalıştırılması yönünde kümülatif olarak %40,6 oranında (fikrim yok diyenlerler birlikte) verimli çalıştırabildiklerine katılmadıklarını belirtmişlerdir. Verimli çalıştırabildiğini düşünenler ise %58,5. Bu sonuçlardan stajyerlerin işletme yöneticileri tarafından verimli olarak çalıştırılabildiklerinin yanında, öğrencilerin sektör daha gerçekçi olarak hazırlanması gerektiği sonucuna varılabilmektedir.

Tablo 6. Stajyerlerin işi öğrenme istekleri yeterli düzeydedir.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	32	15,1	15,1
Fikrim yok	22	10,4	25,5
Kesinlikle katılıyorum	156	73,6	99,1
Cevapsız	2	,9	100,0
Toplam	212	100,0	

Stajyerlerin işi öğrenme istekleri yeterli düzeydedir şeklindeki yaklaşımdan ankete katılan yöneticilerin kümülatif olarak %25,5'i katılmıyorum ve fikrim yok, yanıtını vermişlerdir. Staj yapan öğrencilerin, işletmelerdeki iş öğrenme isteklerini, %73,6 oranında yeterli gören işletme yöneticileri, stajyerlerin, stajla ve daha sonraki iş hayatlarıyla ilgili yeterli motivasyona sahip olduğu konusundaki düşünceleri artırmaktadırlar.

Tablo 7. Diğer personelin stajyerlere karşı tutumu olumludur.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	10	4,7	4,7
Fikrim yok	31	14,6	19,3
Kesinlikle katılıyorum	169	79,8	99,1
Cevapsız	2	,9	100,0
Toplam	212	100,0	

Diğer personelin stajyerlere karşı tutumu olumludur şeklindeki önermeye, ankete katılan yöneticilerin %79,8'i katıldığı görülmektedir. Buradan çıkan sonuçta, stajyerlerin diğer personelle uyumu konusunda ciddi sorunlar gözlenmemektedir. Ancak stajyerlerin diğer personel tarafından kıskanılması ve gelişmeleri için bilgilerin çok rahat verilmemesi de zaman zaman yaşanmaktadır. Bu gibi sıkıntıların gündeme gelmemesi için stajyerlerin örgütsel uyuma ve örgüt kültürüne uygun tutum ve davranışları sergilemeleri gerekmektedir. Bu yolla pratik bilgileri almada ve beşeri ilişkileri geliştirmede stajyerlere sorumluluk düşmektedir.

Tablo 8. İşletme programı mezunlarının mesleki kariyer yapma olasılıkları yüksektir.

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	42	19,8	19,8
Fikrim yok	56	26,4	46,2
Kesinlikle katılıyorum	114	53,8	100,0
Toplam	212	100,0	

İşletme programı mezunlarının mesleki kariyer yapma olasılıkları yüksektir şeklindeki önermeye; ankete katılanların %19,8 katılmıyorum, %26,4'ü fikrim yok derken, mezunların mesleki kariyer yapma olasılıklarına katılan %53,8'dir. Tablo 1' de belirtildiği gibi yöneticilerin %51,9'u programın yeterince tanınmadığını belirtmektedirler. Bu bağlamda programın sektöre iyi tanıtılması gereği ortaya çıkmaktadır. Ankete katılanların %53,8'i mezunların mesleki kariyer yapma olasılıklarına katılması bu yöndeki pozitif düşünceleri ortaya koymaktadır. Bu düşünceler program açısından olumlu olarak değerlendirilebilir.

Tablo 9. İşletme programı mezunlarının kimlik problemleri vardır.(Hangi pozisyon için eğitim aldıklarını ne öğrenciler ne de yöneticiler net olarak bilmektedir).

	Sıklık	Yüzde oranı	Kümülatif yüzde
Katılmıyorum	70	33,0	33,0
Fikrim yok	66	31,1	64,2
Kesinlikle katılıyorum	76	35,8	100,0
Toplam	212	100,0	

İşletme programı mezunlarının kimlik problemleri olduğuyla ilgili olarak ortaya çıkan oranlar anlamlıdır. Öğrencilerin hangi pozisyon için eğitim aldıklarını kendilerinin yanında yöneticilerinde net bilgiye sahip olmadıklarına katılanlar, kararsızlar ve katılmayanlar birbirine yakın oranlarda bulunmaktadır. Bu durum işletme yöneticilerinin kendilerinin bu konuda bir bilgi eksikliğinin bulunduğu kabulünde zorlandıkları anlamını da çıkarabilir. Mevcut duruma bakıldığında meslek yüksekokulları mezunlarının hangi iş kademeleri için yetiştirildiklerinin ve hangi niteliklerle donatıldıklarının iş alanları tarafından bilinmediği, bu nedenle lise mezunlarından farklı görülmedikleri, yaptıkları iş ve aldıkları ücretlerin de, aldıkları eğitime uygun olmadığı görülmektedir. Bu nedenle mezunların istihdam zorluklarının nedenlerinin araştırılması gerekmektedir.

IV. ÖNERİLER

Meslek yüksekokullarının hizmetiçi eğitim alanındaki başarısı, kendi öğretim elemanlarını yetiştirmesine bağlıdır. Bir kurumun öğretebilmesi için öğrenmesi gerekir, kurumun öğrenmesi ise, organizasyonel öğrenme kültürünü kendi yapısına yerleştirmesiyle mümkün olabilir⁷.

Öğretim elemanlarının dersleri uygulamalı olarak verebilecek donanımına sahip olması sağlanmalıdır. Öğrencilerini sektöre hazırlayan

⁷ H.B. BANATHY-C.L. JENKS, The Transformation of Education: By Desing, International Journal of Educational Research, Vol 19, No: 2, 1993, s. 105.

öğretim elemanları öncelikle kendilerinin sektörü iyi tanımasını gerekir. Bu konuda sektör temsilcilerinden uygulamaya yönelik olarak öğretim elemanlarına eğitim vermeleri ya da ücretli öğretim görevliliği yapması sağlanmalıdır.

Müfredat programlarında uygulamalı derslere verilen ağırlığın artırılması sağlanmalı(%50 uygulama %50 teorik). Teorik olarak verilen dersler de sektörün beklentilerinin gerisinde kalmamalıdır.

Meslek yüksekokullarından mezun olanların hangi düzeyde işler için yetiştirildikleri öğretim elemanları, öğrenciler ve sektör temsilcileri tarafından açıklıkla bilinmelidir.

Staj yönetmeliği iyi takip edilmeli, aksayan yönleri tekrar düzenlenmelidir.

Staj sırasında öğrenciye ödenecek ücret, asgari ücrete bağlı olarak belirlenmelidir. Bu konu yönetmelik kapsamına alınmalıdır. Bunun için staj yapılacak işletmelerdeki yöneticilerle görüşülmelidir. Öğrenci %50 oranında üretime katkı, %50 oranında inceleme ve gözlem yapmalıdır.

Bu okullarda açılan programlar ve müfredatları sektör temsilcilerinin görüşleri alınarak ve mezunların istihdamı düşünülerek belirlenmeli ve açılan programlar sonradan ihtiyaç kalmazsa kapatılabilir.

Ülke genelinde meslek yüksekokulu-endüstri ilişkilerini düzenleyen bir birim oluşturulmalıdır. Burada, ihtiyaç duyulan işgücü, staj yerlerinin özelliklerinin bilinmesi sağlanabilir. Bilgisayar destekli bir ağ oluşturulup tüm yüksekokullara ulaşılabilir. Böylece mezuniyet sonrası staj yapılan yerde istihdamın sağlanması daha yaygınlaştırılabilir.

Bu okulların kuruluş ve işleyişleriyle ilgili olarak, endüstriyel kuruluşların yanısıra, sanayi-ticaret odaları, gönüllü eğitim kuruluşları, uluslararası eğitim kuruluşları (Minnesota Üniversite ve Kolejler Birliği ve İngiltere' den British Council vb.) meslek yüksekokulu mezunları ve meslek lisesi öğretmenleriyle işbirliği yapılmalıdır.

YÖK-Dünya Bankası Endüstriyel Eğitim Projesi ile endüstri eğitimine bir standart getirilmeye çalışılmıştır. Bu okullardaki öğretim elemanları öğrencileri denetlemekte ve staj yaptıkları yerleri ziyaret etmektedirler. Mümkün olan azami sayıda meslek yüksekokulu bu projeye dahil edilmelidir.

SONUÇ

Bugün itibarıyla meslek yüksekokulları-endüstri işbirliği ilişkileri arzu edilen düzeyin çok altındadır. Bu ilişkiyi düzenleyecek kurumlar daha fazla çaba göstermelidirler.

Staj programları için, meslek yüksekokulları buldukları bölgelerdeki işletmelerle ortak bir planlama yapamamaktadırlar.

Meslek yüksekokulları makina ve teçhizat açısından meslek ve ticaret liselerinden daha ilerde değillerdir. Sanayinin ihtiyaç duyduğu pratik beceriye sahip ara eleman yetiştirmede de zayıf kalmaktadırlar.

Sektör temsilcileri de meslek yüksekokulları hakkında yeterli bilgiye sahip değillerdir. Meslek yüksekokullarını (amaçlarını, işleyişlerini, imkanlarını ve yeteneklerini vb.) yeterli düzeyde tanımamaktadırlar.

Sektördeki rekabetin, teknolojik gelişmelerin ve bunlara bağlı yan etkenlerin ileride ne tür beceriler gerektireceğini, ne tür insangücü talep edileceğini bugünden görmek insan kaynakları ve eğitim plancıları için büyük güçlükler yaratmaktadır. Bunun için çok yönlü insangücü yetiştirilmesi zorunluluğunun bilincinde olarak eğitim kurumlarının sektör temsilcileriyle yakın ilişkiler içinde bulunmaları kaçınılmazdır.

KAYNAKÇA

BANATHY H.B.-JENKS C.L., The Transformation of Education: By Desing, International Journal of Educational Research, Vol 19, No: 2, 1993

BASS B. ve Vaguhn, Training Industry The Management of Learning, Brooks Cole, 1986.

GRIFFIN D., "Joint Ventures: A New Agenda for Education" Vocational Education Journal 64, No: 3, April 1989.

MEB-YÖK Meslek Yüksekokulları Program Geliştirme Projesi, Genel Bilgiler, Ankara, 2002.

<http://van.basbakanlik.gov.tr>

REEL DÖVİZ KURU İLE DIŞ TİCARET HADDİ VE BİLEŞENLERİ ARASINDAKİ UZUN DÖNEM İLİŞKİ

Yard. Doç. Dr. Hüseyin GÜRBÜZ*
Yard. Doç. Dr. Kamil ÇEKEROL**

ÖZET

Bu makalede, döviz kuru değişiklikleri ile ticaret hadleri ve bileşenleri arasında uzun dönem ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Yapılan ekonometrik analiz sonucu (değişkenler aynı mertebeden bütünleşmediği için), değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki kurulamamıştır. Bunun anlamı, döviz kurunun dış ticaret haddini değiştirmede etkin bir politika olmadığıdır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret Hadleri, İhracat Fiyat Endeksi, İthalat Fiyat Endeksi, Reel Döviz Kuru, Koentegrasyon Analizi.

ABSTRACT

The aim of this study is to determine whether there is a long-run relationship between exchange rate changes and the terms of trade (and its components) changes. The econometric analysis suggests that the variables considered are not integrated of the same order, implying that there is no long-run relationship among them. The result means that the exchange rate are not effective policy instrument for the terms of trade goals.

Key Words: Terms of Trade, Index of Export Prices, Index of Import Prices, Real Exchange Rate, Cointegration Analysis

* Osmangazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

** Anadolu Üniversitesi, A.Ö.F., İktisadi ve İdari Programlar.

GİRİŞ

Bir ülkenin uluslararası rekabet gücünü yansıtan makroekonomik değişkenlerden biri o ülkenin dış ticaret hadleridir. İhracat fiyatlarının (PX), ithalat fiyatlarına (PM) oranı olarak belirlenen dış ticaret hadleri (PX/PM), bir birim ihraç malı ile kaç birim ithal malı satın alınabileceğini gösterir¹. Dış ticaret hadlerinde bir azalma, rekabet gücünün azalması anlamına gelmektedir. Dış ticaret hadlerinin bozulması, ithal mallarının daha pahalıya temin edilmesi veya ihraç mallarının daha ucuza teklif edilmesi demektir. Bir ülkenin dış ticaret hadlerindeki bozulmayı tersine çevirmesinin yolu da, genellikle o ülkenin kendi ihracat fiyatlarını yükseltmesi olmaktadır. Örneğin, 1970'lerin başlarında OPEC ülkeleri, sanayileşmiş ülkelere ithal ettikleri nihai ürünlerin fiyatlarında artışla karşı karşıya kaldıklarında dış ticaret hadleri büyük oranda bozulmuştu. Bu bozulmayı tersine çevirebilmenin tek yolu da kendi ihracat fiyatlarını (petrol fiyatlarını) yükseltmek olmuştu. Bu yüzden dış ticaret hadlerindeki dalgalanmalar ve bu dalgalanmaların kaynakları her ülke için çok büyük önem taşımaktadır.

Bir ülkenin dış ticaret hadlerini değiştirmesinin en önemli kaynaklarından bir tanesi, parasını devalüe etmek olarak görülmektedir. Bununla birlikte, devalüasyona karşı çıkan bir argümanda, parasını devalüe eden ülkenin dış ticaret hadlerinin daha da kötüleşeceği. Esasen, Stern, devalüasyonun hangi şartlar altında dış ticaret hadlerini kötüleştireceğini veya iyileştireceğini ortaya koymuştur². Stern ihracat ve ithalatın ürün arz esnekliklerinin, ihracat ve ithalat ürün talep esnekliklerinden daha büyük veya daha küçük olup olmadığına bağlı olarak dış ticaret hadlerinin bir devalüasyonla iyileşebileceğini veya kötüleşebileceğini göstermiştir.

Bu konu özellikle, dalgalı döviz kurlarının kullanımından bu yana giderek daha fazla dikkat çekmektedir. Esasen, ticaret hadleri üzerinde, bir döviz kuru sisteminin seçimi veya döviz kurunun yeniden düzenlenmesinin etkilerine ilişkin çok fazla çalışma yoktur.

¹ H. SEYİDOĞLU, *Uluslararası İktisat*, Güzem Yayınları, İstanbul 1990, s.614.

² R. M. STERN, *The Balance of Payments: Theory and Economic Policy*, Aldine Publishing, New York 1973, s.133.

Varolan çalışmaların büyük oranda ulaştığı sonuç ise, devalüasyonun veya bir döviz kuru sisteminin seçiminin, dış ticaret hadleri üzerinde bir etkisinin olmadığı yönündedir. Örneğin, Cooper küçük bir ülke için dış ticaret hadlerini etkilemenin kendi elinde olmadığını, bu yüzden dış ticaret hadlerinin devalüasyonla değiştirilemeyeceğini ileri sürmektedir³. Cooper, karşılaştırmalı bir istatistiki analiz kullanarak 20 az gelişmiş ülke uygulamasını incelemiş ve dış ticaret hadleri üzerinde çoğu ülke için devalüasyonun etkisinin önemsiz olduğu sonucuna ulaşmıştır. Diğer taraftan Lipschitz, dış ticaret hadlerindeki şokların ülkenin hangi döviz kuru sistemini kabul edip etmediğinden tamamıyla bağımsız olduğunu ileri sürmektedir⁴. 12 az gelişmiş ülkenin dış ticaret hadlerini analiz eden Bautista ve Riedel, tarım ürünleri ve yakıtların nispi fiyatlarındaki değişikliklerin, dış ticaret hadlerinde döviz kuru düzenlemelerinden daha sık ve daha büyük değişikliklere neden olduğunu göstermiştir⁵. Koch ve Rosensweigh, zaman serisi bağımsız testleri ve ek olarak Granger nedensellik yöntemini kullanarak doların değerindeki bir değişime ABD dış ticaret hadlerinin tepkisini araştırmış ve dış ticaret hadleri üzerinde doların nihai etkisinin oldukça zayıf olduğu ve geleneksel modellerin ima ettikleri kadar güçlü olmadığı sonucuna ulaşmıştır⁶. Son olarak Alse ve Oskooee, 25 az gelişmiş ve gelişmiş ülke üzerinde uyguladıkları koentegrasyon tekniği ile, efektif döviz kuru ve dış ticaret hadleri arasında, uzun dönemde hiçbir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır⁷.

³ R.N. COOPER, "An Assessment of Currency Devaluation in Developing Country", iç: G. RANIS (ed.), *Government and Economic Development*, Yale University Press, New Haven, 1971, s. 472-513.

⁴ L. LIPSCHITZ, "Exchange Rate Policy for a Small Developing Country and the Selection of an Appropriate Standard", *IMF Staff Papers*, Vol.26, September 1979, s. 423-449.

⁵ R.M. BAUTISTA, J. RIEDEL, "Major Currency Realignment and the Terms of Trade in Developing Countries" *Journal of Development Economics*, Vol.10, April 1982, s.227-243.

⁶ P.D. KOCH, F.A. ROSENSWEIGH, "The Dollar and the US Terms of Trade", *Journal of Macroeconomics*, Vol.14, Summer 1992, s.467-486.

⁷ J. ALSE, M. BAHMANI-OSKOOEE, "Do Devaluations Improve or Worsen the Terms of Trade?", *Journal of Economic Studies*, Vol.22, No.6, 1995, s. 16-25.

Döviz kuru ve dış ticaret hadlerine yönelik olarak Türkiye üzerine yapılan az sayıda çalışmada ise özetle şu sonuçlara ulaşılmıştır. Zengin, 1990 sonrası reel döviz kuru, ihracat fiyat endeksi ve ithalat fiyat endeksi serileri arasındaki etkileşimleri VAR tekniği kullanarak test etmiş ve reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat fiyatları arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır⁸. Buna göre dış ticaret fiyatları reel döviz kurunu doğrudan etkilerken, reel döviz kuru dış ticaret kalemlerinden ithalat fiyat endeksini doğrudan, ihracat fiyat endeksini ise ithalat fiyat endeksi kanalıyla dolaylı olarak etkileyebilmektedir. Zengin ve Terzi nominal döviz kuru, ihracat, ithalat ve dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi farklı dönemler için Engle-Granger koentegrasyon ve Granger nedensellik testleri ile incelemişler ve değişkenler arasında kısa veya uzun dönemli bir ilişki olmadığını saptamışlardır⁹. Sivri ve Usta, Türkiye'ye yönelik olarak 1994-2000 dönemi için reel döviz kuru ile ithalat ve ihracat arasındaki ilişkiyi VAR modeli kullanarak tahmin etmişler ve elde ettikleri sonuçları Granger nedensellik, etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırmalarından yararlanarak yorumlamışlardır¹⁰. Buna göre reel döviz kurundan ne ithalat ne de ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi olmadığını, varyans ayrıştırmalar ihracat ve ithalatın tahmin hata varyansını açıklamada reel döviz kurunun herhangi bir katkısının olmadığını ve etki tepki fonksiyonları da reel döviz kurunda oluşacak bir standart hatalık şoka ithalat ve ihracatın vereceği tepkinin belirsiz olduğunu göstermiştir. Baldemir ve Gökalp ise, 1980-1997 dönemini kapsayan ve yıllık verilerle çalıştıkları analizlerinde, koentegrasyon ve Granger nedensellik testini kullanmışlar ve bu dönemde nominal döviz kuru ile dış ticaret hadleri arasında koentegrasyon ilişkisi bulamamışlar,

⁸ A. ZENGİN, "Reel Döviz Kuru Hareketleri ve Dış Ticaret Fiyatları (Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bulgular)", İstatistik Araştırma Sempozyumu 2000, s.401-409.

⁹ A. ZENGİN, H. TERZİ, "Türkiye'de Kur Politikası, İthalat, İhracat ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisinin Ekonometrik Analizi", Gazi Üniversitesi İİBF. Dergisi, 11, 1-2, 1995, s.247-266.

¹⁰ U. SIVRİ, C. USTA, "Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki", <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/11/16-ugur/16-ugur.htm>

nedensellik analizi sonucunda ise döviz kurlarının dış ticaret hadlerinin Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşmışlardır¹¹.

Konu önemlidir ve özellikle yeni ekonometrik tekniklerin gelişimiyle daha fazla dikkat ister hale gelmiştir. Bu yüzden, bu çalışmanın başlıca amacı reel döviz kuru değişiklikleri ile dış ticaret haddi ve bileşenleri arasında ilişki olup olmadığını koentegrasyon (eşbütünleşme) yöntemi ile belirlemektir. Çalışmada öncelikle, uygulanan koentegrasyon tekniği açıklanmış daha sonra döviz kuru ve dış ticaret hadlerinin koentegre olmadığını gösteren bulgular verilir, sonuç kısmında da elde edilen bulgulara dayanan değerlendirmeye yer verilmiştir.

I. YÖNTEM

Günümüzde, standart ekonometrik yöntemlerle tahmin edilen modellerin “sahte regresyon” (spurious regression) sorununa maruz kaldıklarına ilişkin genel bir uzlaşma vardır. Bu problem, modeldeki zaman serisi değişkenleri durağan değilse, bir değişkenin diğer değişkenler üzerindeki etkisini oluşturmada t oranlarının kullanılamamasıdır. Bu gibi modellerdeki artıkların incelenmesiyle, koentegrasyon analizi bu sorunun üstesinden gelir ve iki veya daha fazla değişken arasındaki uzun dönem denge ilişkisini oluşturmaya çalışır. Granger (1981), ve Engle ve Granger (1987) tarafından geliştirilen koentegrasyon teorisi uzun dönemli dengelerle kısa dönemli dinamiği birleştirme düşüncesine dayanmaktadır¹². Bu tekniğin esası, diğer değişkenler üzerinde bir değişkenin regresyonundaki artık terimleri durağansa, iki veya daha fazla durağan olmayan değişkenin koentegre olduğudur. Yani, $y_t \sim I(1)$ ve $x_t \sim I(1)$ ise, o zaman $e_t \sim I(0)$ 'dır ve x_t ve y_t değişkenleri koentegredir.

Bir değişkenin durağanlık düzeyi veya birinci farkı alındıktan sonra durağan olup olmadığı belirlenirken, Engle ve Granger

¹¹ E. BALDEMİR, F. GÖKALP, “Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret Hadleri İlişkisinin Ekonometrik Analizi”, IV. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Bildirileri, 14-16 Mayıs 1999, Antalya, s.17-40.

¹² G.S. MADDALA, *Introduction to Econometrics*, McMillan Publication Co., New York 1992, s.588.

tarafından önerilen yaygın uygulama Augmented Dickey Fuller (ADF – Geliştirilmiş Dickey Fuller) testidir¹³. Bu çalışmada, değişkenlerin durağan olup olmadığının veya kaçınıcı mertebeden durağan olduğunun test edilmesinde (1) ve (2) nolu ADF denklemlerinden faydalanılmıştır¹⁴.

$$\Delta y_t = \mu + \delta t + \gamma y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \alpha_j \Delta y_{t-j} + e_t \quad (1)$$

$$\Delta y_t = \mu + \gamma y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \alpha_j \Delta y_{t-j} + e_t \quad (2)$$

$$\Delta y_t = \mu + \delta t + \gamma y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \alpha_j \Delta y_{t-j} + \sum_{i=1}^m \beta_i D_i + e_t \quad (3)$$

Bu denklemlerde k gecikme m mevsimsel kukla değişken sayısı ($m=11$), D_i mevsimsel kukla değişken ve e_t artık terimidir.

Çalışmada, 1995:01-2002:01 dönemi için dış ticaret hadleri, ihracat ve ithalat fiyat endeksleri ve reel efektif döviz kuru endeksi aylık verileri TC. Merkez Bankasından alınmıştır¹⁵. Çalışmada kullanılan reel efektif döviz kuru endeksi, nominal efektif döviz kurunun toptan eşya fiyat endeksi ile deflate edilmiş halidir. Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından da kullanılan bu tanıma göre reel efektif döviz kuru, ilgili ülkenin fiyat düzeyinin dış ticaret yaptığı ülkelerin fiyat düzeylerine oranının ağırlıklı geometrik ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından hesaplanan bu endekste, 1995 baz yılı olarak alınmış, endeksin hesaplanmasında kullanılan ülkelerin fiyat ve döviz kuru verilerinin ana kaynağı IMF yayınlarından Uluslararası Mali İstatistikler (IFS) olmuş ve döviz kurları için aylık ortalama değerler kullanılmıştır.

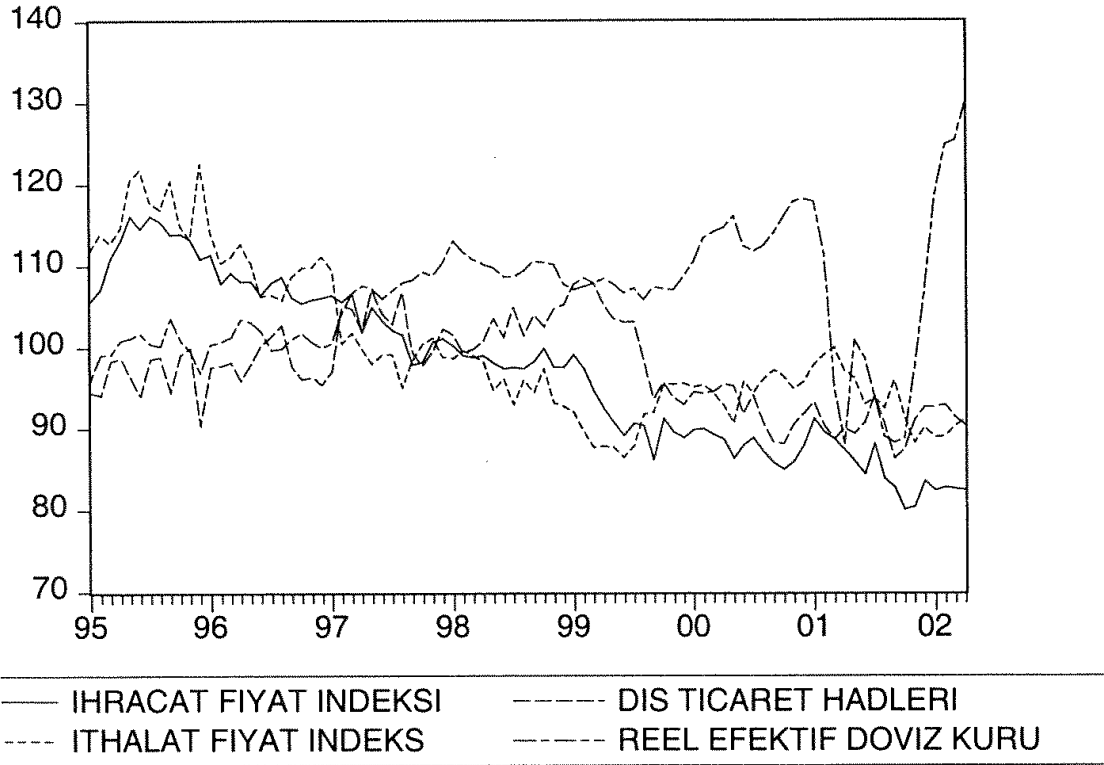
¹³ R.F. ENGLE and C.W.J. GRANGER, “Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing”, *Econometrica*, Vol.55, March 1987, s.251-276.

¹⁴ D. A. DICKEY and W. A. FULLER, “Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root”, *Econometrica* 1981, Vol.49, 4, 1057-1072.

¹⁵ [http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cgi-bin/famecgi?cgi=\\$cwtweb](http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cgi-bin/famecgi?cgi=$cwtweb)

II. BULGULAR

Çalışmaya konu olan 1995 baz yılı reel efektif döviz kuru, dış ticaret hadleri, ithalat ve ihracat fiyat endeksi değişkenlerinin, 1995:01-2002:01 dönemleri arasındaki aylık verilerin zaman serisi grafikleri Şekil’de görüldüğü gibidir.



Şekil: Reel Efektif Döviz Kuru, Dış Ticaret Hadleri(DTH), İhracat ve İthalat Fiyat Endeksi Değişkenlerinin Kartezyen Grafiği

Çözümleme de ilk olarak zaman serisi verileriyle düzenlenmiş bir ekonometrik modelde değişkenlerin içerdiği unsurların belirlenmesi ve bu özelliklerin dikkate alınması gerekmektedir. Bu çalışmada kullanılan değişkenlerin içerdiği özellikleri belirlemek amacıyla her değişkene, sabit, trend ve mevsimsel kukla değişkenler eklenerek standart en küçük kareler regresyonları oluşturulmuştur. Bu regresyonlar sonucunda tüm değişkenler için sabit ve trend %1 düzeyinde anlamlı olmakla beraber, mevsimsel kukla değişkenler ise anlamlı değildir. Yani değişkenlerde deterministik mevsimsel bileşen

yoktur. Ayrıca değişkenlerin otokorelasyon grafikleri incelendiğinde de mevsimsel bileşen olmadığı görülmektedir.

Bununla birlikte modelde kullanılacak değişkenlerin durağan olup olmadıkları ve durağan iseler hangi mertebede durağan oldukları 1 ve 2 nolu ADF modelleri ile ve ayrıca 3 nolu modelde görüldüğü gibi mevsimsel kukla değişkenlerde kullanılarak da test edilmiştir. Mevsimsel kukla değişkenlerin dahil edilmesi durağanlık sonuçlarını değiştirmemiştir. Bu da mevsimsellik analizinin sonuçlarını doğrulamaktadır. Çalışmada 1 ve 2 nolu modellere ilişkin sonuçlara yer verilmiştir.

ADF testine göre hesaplanan ADF_t istatistiğinin mutlak değeri %1, %5 ve %10 sınır değerlerinden büyük olduğunda ‘birim kök yoktur (durağandır)’ şeklinde kurulan boş hipotez reddedilerek, değişkenin birim kök içermediği yani durağan olduğuna karar verilir. Birim kök test sonuçları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Geliştirilmiş Dickey–Fuller (ADF) Birim Kök Test Sonuçları
(Seviye Değerleri İçin)

Değişkenler	Sabit				Sabit ve Trendli			
	ADF	Gecikme Sayısı	Akaıke	Schwarz	ADF	Gecikme Sayısı	Akaıke	Schwarz
Reel Efektif Döviz Kuru	-2.74***	1	5.18	5.27	-4.54*	9	5.18	5.54
Dış Ticaret Haddi	-2.44	0	4.93	4.99	-3.11	0	4.91	4.99
İhracat Fiyat Endeksi	-0.32	0	4.19	4.25	-5.59*	0	3.89	3.98
İthalat Fiyat Endeksi	-1.42	0	4.90	4.96	-2.54	0	4.90	4.96

- *%1, ***%10 anlam düzeyinde durağan olduğunu gösteren bu değerler Eviews Programından elde edilmiştir.
- Dış Ticaret Haddi ve İthalat Fiyat Endeksi seviye değerlerinde durağan değildir.

Tablo 1’den de görüldüğü gibi reel efektif döviz kuru ve ihracat fiyat endeksi seviye değerlerinde durağan olduğu görülmüştür. Dış

ticaret hadleri ve ithalat fiyat endeksi değişkeninin durağanlığı birinci farkları alınarak incelenmiş ve sonuçlar Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2. Geliştirilmiş Dickey–Fuller (ADF) Birim Kök Test Sonuçları
(Birinci Farkı İçin)

Değişkenler	Sabit				Sabit ve Trendli			
	ADF	Gecikme Sayısı	Akaike	Schwarz	ADF	Gecikme Sayısı	Akaike	Schwarz
Δ Dış Ticaret Haddi	- 11.28*	0	4.96	5.02	- 9.36*	1	4.92	5.04
Δ İthalat Fiyat Endeksi	- 10.99*	0	4.90	4.95	- 8.36*	1	4.91	5.02

- *%1 anlam düzeyinde durağan olduğunu gösteren bu değerler Eviews Programından elde edilmiştir.
- Δ Birinci farkının alındığını göstermektedir.

Tablo 1 ve tablo 2 görüldüğü gibi reel efektif döviz kuru ve ihracat fiyat endeksi değişkenleri *seviye değerlerinde durağan*, yani $I(0)$; ithalat fiyat endeksi ve dış ticaret hadleri ise *fark durağan*, yani $I(1)$ 'dir. En uygun gecikme değerlerinin belirlenmesinde ise en küçük Akaike bilgi kriteri ve Schwarz kriteri değerini veren gecikme değerleri modelde kullanılmıştır¹⁶. Ayrıca uygun gecikme sayılarına ait modellerin artık terimlerinin otokorelasyon ve kısmi otokorelasyon grafikleri Ek’de görüldüğü gibi beyaz gürültüdür¹⁷.

Reel efektif döviz kuru için yukarıda gösterilen (1) ve (2) nolu ADF denklemleri uygulandığında, (1) nolu denklem sonucunda ADF test istatistiğinin değeri -4.54 ve (2) nolu denkleme göre ise -2.74 bulunmuştur. Bu değerler, mutlak değer olarak MacKinnon’un kritik değerlerinden -4.08 (%1 anlam düzeyinde) ve -2.58 (%10 anlam

¹⁶ Ayrıntılı bilgi için bakınız; J.B. CROMWELL, W.C. LABYS and M. TERRAZA, *Univariate Tests for Time Series Models*, Sage Publications, 1994, s. 60-67 ve H. GÜRBÜZ, *Zaman Serilerinin Durağanlaştırılmasında Birim Kök Testi ve Eşbütünleşme*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Isparta 1997, s. 57-62.

¹⁷ e_t ortalaması sıfır, sabit varyanslı ardışık bağımlı olmayan olasılıklı hata terimidir. Bu hata terimi beyaz gürültü hata terimi diye de anılır.

düzeyinde) daha büyüktür. Bu sonuca göre reel efektif döviz kuru 9 gecikme ile trendli modele göre ve gecikmesiz olarak trendsiz modele göre durağan, yani $Döviz \sim I(0)$ 'dır.

Dış ticaret haddi (DTH) için (1) ve (2) nolu ADF denklemleri uygulandığında; DTH değişkeni seviye değerlerinde durağan olmadığı için, birinci farkı alınarak trendli modelde 1 gecikme ile ADF test değeri -9.36 ve sabitli modele göre gecikmesiz ADF test değeri ise -11.28 'dir. %1 anlam düzeyindeki kritik değer ise -4.06 'dır. Böylece Dış ticaret haddi (DTH) birinci farkında durağanlığı sağlanmıştır, yani $DTH \sim I(1)$ 'dir.

İhracat fiyat endeks değişkeni için yapılan (1) nolu ADF denklemi sonucunda seviye değerlerinde %1 anlam düzeyinde durağanlık elde edilmiştir (ADF test değeri -5.59 ve kritik değer -4.06), yani $İhracat \sim I(0)$ 'dır. İhracat fiyat endeks değişkeninin 2 nolu ADF denkleminde çeşitli gecikme değerlerinin uygulanması sonucunda durağanlığının sağlanamadığı görülmüştür. Bu ve benzer şekilde durağanlığını elde edemediğimiz değişkenler için Tablo 1'de verilen ADF değerleri ve gecikme sayıları en küçük Akaike ve Schwarz kritik değerlerini veren değerlerdir.

Son olarak ithalat fiyat endeksi değişkeninin, dış ticaret hadlerinde olduğu gibi seviye değerlerinde durağan olmadığı için, birinci farkı alınmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 2'de verilmiştir. İthalat fiyat endeks değişkeninin birinci fark serisine uygulanan ADF testi sonucunda sabitli modelde gecikmesiz (2 nolu modele göre ADF test değeri -10.99 , %1 anlam düzeyindeki kritik değer ise -3.51 'dir) ve trendli modelde 1 gecikme ile (1 nolu modele göre ADF test değerleri -8.36 ve %1 anlam düzeyindeki kritik değer ise -4.06 'dir) durağanlığı sağlanmıştır, yani $İthalat \sim I(1)$ 'dir.

Özetle; çalışmada $Döviz \sim I(0)$, $DTH \sim I(1)$, $İhracat \sim I(0)$, $İthalat \sim I(1)$ bulunduğu için, yani değişkenler aynı mertebeden bütünleşmediklerinden, dış ticaret hadleri ile reel efektif döviz kuru; ihracat ile reel efektif döviz kuru ve ithalat ile reel efektif döviz kuru arasında koentegrasyon ilişkisi araştırılamamıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Reel döviz kurunun ithalat ve ihracat üzerindeki etkisinin net olarak belirlenmesi, dış ticaret dengesinin sağlanmasında kur politikasının kullanımının başarılı olup olmayacağını bilmesi açısından önemlidir. Bu ilişkinin uzun dönemli olarak ortaya konması dış ticaret dengesinin sağlanmasında doğru politikaların uygulanmasını teşvik edecektir.

Bu çalışmada, 1995-2002 dönemi için aylık verilerle, dış ticaret haddi, ihracat fiyat endeksi, ithalat fiyat endeksi değişkenlerinin ayrı ayrı reel döviz kuru ile ilişkisinin araştırılması sonucu, değişkenler arasında uzun dönem bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. Bunun anlamı, döviz kurunun dış ticaret haddini değiştirmek için uzun dönemde etkin bir şekilde kullanılamayacağıdır. Bu sonuca bağlı olarak şu şekilde bir analiz yapılabilir.

Ulusal paranın yabancı paralar karşısında değer kaybetmesi, yerli paraya göre ithal malı fiyatlarını artırır, bu da dış ticaret hadlerinin paydasında bir artışa yol açar. Diğer taraftan ulusal paranın değer kaybı, yabancı paraya göre ihracat fiyatlarını düşürür. Bu durumda, dış ticaret hadlerinin payında bir azalmaya neden olur ve doğal olarak döviz kuru değişikliği karşısında dış ticaret hadlerinin bozulacağı kabul edilir. Ancak, ulusal parası büyük oranda değer kaybeden ve ihraç mallarına talebi artan ihracatçılar, ulusal paraya dayanarak ihracat fiyatlarını artırabilirler, ki bu da dış ticaret hadlerinin payında (PX) bir artışa yol açar. Bu durumda ticaret hadlerinin hangi yönde değişeceğini bilmeye imkan yoktur. Çünkü iki malın da fiyatı aynı yönde değişmektedir. Eğer dış ticaret hadleri döviz kurunun değişmesi ile etkilenemiyorsa, onun pay ve paydası yani ihracat fiyatları ve ithalat fiyatları da değiştirilemez veya aynı oran tarafından aynı yönde değiştirilebilirler.

KAYNAKÇA

- ALSE, J., BAHMANI-OSKOOEE M. (1995), "Do Devaluations Improve or Worsen the Terms of Trade?", *Journal of Economic Studies*, Vol.22, No.6, s.16-25.
- BALDEMİR, E., GÖKALP F. (1999), "Türkiye'de Döviz Kuru ve Dış Ticaret Hadleri İlişkisinin Ekonometrik Analizi", IV. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Bildirileri, 14-16 Mayıs, Antalya, s.17-40.

- BAUTISTA, R.M., RIEDEL J. (1982), "Major Currency Realignments and the Terms of Trade in Developing Countries" *Journal of Development Economics*, Vol.10, April, s.227-243.
- COOPER, R.N. (1971), "An Assessment of Currency Devaluation in Developing Country", iç: G.RANIS (ed.), *Government and Economic Development*, Yale University Press, New Haven, s. 472-513.
- CROMWELL, J.B., LABYS W.C. and TERRAZA M. (1994), *Univariate Tests for Time Series Models*, Sage Publications.
- DICKEY, D. A. and FULLER W. A. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, Vol.49, 4, s.1057-1072.
- ENGLE, R.F. and GRANGER C.W.J. (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing", *Econometrica*, Vol.55, March, s.251-276.
- GÜRBÜZ, H.(1997), *Zaman Serilerinin Durağanlaştırılmasında Birim Kök Testi ve Eşbütünleşme*, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Isparta.
- KOCH, P.D., ROSENSWEIGH F.A. (1992), "The Dollar and the US Terms of Trade", *Journal of Macroeconomics*, Vol.14, Summer, s.467-486.
- LIPSCHITZ, L. (1979), "Exchange Rate Policy for a Small Developing Country and the Selection of an Appropriate Standard", *IMF Staff Papers*, Vol.26, September, s. 423-449.
- MADDALA, G.S.(1992), *Introduction to Econometrics*, McMillan Publication Co., New York.
- SEYİDOĞLU, H. (1990), *Uluslararası İktisat*, Güzem Yayınları, İstanbul.
- SİVRİ, U., USTA C., "Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki", <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/11/16-ugur/16-ugur.htm>
- STERN, R.M. (1973), *The Balance of Payments: Theory and Economic Policy*, Aldine Publishing, New York.
- ZENGİN, A. "Reel Döviz Kuru Hareketleri ve Dış Ticaret Fiyatları (Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bulgular)", İstatistik Araştırma Sempozyumu 2000, s.401-409.
- ZENGİN; A., TERZİ H.(1995), "Türkiye'de Kur Politikası, İthalat, İhracat ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisinin Ekonometrik Analizi", Gazi Üniversitesi İİBF. Dergisi, 11, 1-2, s.247-266.
[http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cgi-bin/famecgi?cgi=\\$cbtweb](http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cgi-bin/famecgi?cgi=$cbtweb)

EK

Grafik 1: Döviz Değişkeninin Sabitli Modelden 1 Gecikmeli Olarak Elde Edilen Artıklarının Otokorelasyon ve Kısmi Otokorelasyon Grafiği

Sample: 1995:01 2002:04

Included observations: 86

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
. .	. .	1 0.046	0.046	0.1890	0.664
.* .	.* .	2 -0.127	-0.130	1.6463	0.439
. .	. .	3 0.017	0.030	1.6725	0.643
. *	. *	4 0.096	0.078	2.5219	0.641
. .	. .	5 0.000	-0.003	2.5219	0.773
. .	. .	6 0.002	0.024	2.5224	0.866
. .	. .	7 0.009	0.004	2.5305	0.925
. .	. .	8 -0.026	-0.032	2.5950	0.957
.* .	.* .	9 -0.075	-0.072	3.1446	0.958
** .	** .	10 -0.225	-0.235	8.1895	0.610
. .	. .	11 -0.050	-0.053	8.4430	0.673
. .	. .	12 0.049	0.004	8.6907	0.729
.* .	.* .	13 -0.092	-0.093	9.5721	0.728
. .	. .	14 -0.046	0.012	9.7964	0.777
. .	. .	15 0.045	0.039	10.008	0.819
. .	. .	16 0.044	0.049	10.219	0.855
. .	. .	17 -0.001	0.028	10.220	0.894
. .	. .	18 0.010	0.001	10.231	0.924
. .	.* .	19 -0.017	-0.059	10.262	0.946
. .	. .	20 0.051	-0.010	10.561	0.957
. .	. .	21 0.014	-0.037	10.583	0.970
. .	. .	22 0.000	-0.005	10.583	0.980
. .	. .	23 0.033	-0.001	10.711	0.986
. .	. .	24 0.031	0.020	10.832	0.990

Grafik 2: 1. Farkı Alınan DTH Değişkeninin Sabitli Modelden Elde Edilen Artıklarının Otokorelasyon ve Kısmi Otokorelasyon Grafiği

Sample: 1995:01 2002:04

Included observations: 88

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
. .	. .	1 -0.051	-0.051	0.2392	0.625
** .	** .	2 -0.235	-0.238	5.3062	0.070
. *	. *	3 0.096	0.074	6.1708	0.104
. * .	. * .	4 -0.059	-0.112	6.4945	0.165
. * .	. * .	5 -0.160	-0.137	8.9257	0.112
. *	. *	6 0.156	0.105	11.291	0.080
. .	. .	7 0.023	-0.027	11.342	0.124
** .	. * .	8 -0.203	-0.144	15.403	0.052
. .	. .	9 0.033	-0.019	15.512	0.078
. .	. * .	10 0.014	-0.071	15.533	0.114
. .	. .	11 -0.003	0.053	15.534	0.159
. *	. *	12 0.181	0.149	18.950	0.090
. .	. .	13 0.055	0.043	19.272	0.115
. * .	. .	14 -0.150	-0.045	21.675	0.086
. .	. .	15 -0.027	-0.038	21.756	0.114
. .	. .	16 0.049	0.010	22.026	0.142
. * .	. * .	17 -0.106	-0.074	23.281	0.140
. .	. .	18 0.062	0.035	23.716	0.165
. *	. .	19 0.097	0.043	24.790	0.168
** .	** .	20 -0.255	-0.192	32.390	0.039
. .	. *	21 0.032	0.066	32.515	0.052
. *	. *	22 0.192	0.068	36.926	0.024
. .	. *	23 0.061	0.140	37.378	0.030
. *	. *	24 0.069	0.117	37.966	0.035

Grafik 3: İhracat Değişkeninin Sabit ve Trendli Modelde 0 Gecikmeli Olarak Elde Edilen Artıklarının Otokorelasyon ve Kısmi Otokorelasyon Grafiği

Sample: 1995:01 2002:04

Included observations: 88

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
. .	. .	1 -0.054	-0.054	0.2663	0.606
. *	. *	2 0.095	0.093	1.1045	0.576
. .	. *	3 0.058	0.068	1.4168	0.702
. .	. .	4 -0.041	-0.044	1.5760	0.813
. .	. .	5 0.061	0.045	1.9317	0.859
. *	. *	6 0.070	0.082	2.4116	0.878
.* .	.* .	7 -0.118	-0.119	3.7779	0.805
.* .	.* .	8 -0.113	-0.155	5.0525	0.752
.* .	.* .	9 -0.065	-0.062	5.4746	0.791
. .	. .	10 0.013	0.054	5.4908	0.856
.* .	. .	11 -0.060	-0.051	5.8654	0.882
. *	. *	12 0.174	0.176	9.0062	0.702
. .	. .	13 -0.017	0.050	9.0350	0.770
. .	. .	14 0.010	-0.001	9.0464	0.828
. .	.* .	15 -0.001	-0.063	9.0465	0.875
.* .	.* .	16 -0.064	-0.097	9.4936	0.892
. .	. .	17 0.021	-0.015	9.5406	0.922
. .	.* .	18 -0.048	-0.078	9.8003	0.938
. .	. .	19 -0.022	0.011	9.8551	0.956
. .	. .	20 -0.024	0.040	9.9217	0.970
. .	. *	21 0.009	0.081	9.9323	0.980
.* .	.* .	22 -0.107	-0.119	11.305	0.970
. .	. .	23 0.020	-0.004	11.354	0.979
. *	. .	24 0.077	0.061	12.082	0.979

Grafik 4: 1. Farkı Alınan İthalat Değişkeninin Sabitli Modelde 0 Gecikmeli Olarak Elde Edilen Artıklarının Otokorelasyon ve Kısmi Otokorelasyon Grafiği

Sample: 1995:01 2002:04

Included observations: 88

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
. .	. .	1 -0.031	-0.031	0.0880	0.767
.* .	.* .	2 -0.170	-0.171	2.7378	0.254
. *	. *	3 0.136	0.129	4.4657	0.215
. *	. .	4 0.075	0.056	5.0021	0.287
** .	** .	5 -0.230	-0.193	10.068	0.073
. .	. .	6 0.007	0.004	10.072	0.122
. *	. .	7 0.099	0.023	11.024	0.138
.* .	.* .	8 -0.121	-0.080	12.466	0.132
.* .	.* .	9 -0.141	-0.112	14.472	0.106
. .	.* .	10 0.021	-0.071	14.517	0.151
. *	. *	11 0.078	0.066	15.137	0.176
. .	. *	12 0.048	0.114	15.378	0.221
. .	. .	13 0.043	0.047	15.573	0.273
.* .	.* .	14 -0.112	-0.175	16.926	0.260
. *	. *	15 0.120	0.119	18.478	0.238
. .	. .	16 -0.034	-0.052	18.603	0.290
.* .	.* .	17 -0.112	-0.063	19.999	0.274
. *	. *	18 0.108	0.085	21.307	0.264
. *	. .	19 0.069	-0.011	21.857	0.291
** .	.* .	20 -0.216	-0.111	27.291	0.127
. .	. .	21 -0.033	-0.006	27.422	0.157
. *	. .	22 0.114	-0.006	28.985	0.145
. .	. .	23 0.009	0.062	28.996	0.180
.* .	. .	24 -0.076	-0.018	29.717	0.194

ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARININ BÜYÜKLÜKLERİNİN MARKOV ZİNCİRİ TEORİSİ İLE HESAPLANMASI

Yard. Doç. Dr.Hüseyin GÜRBÜZ*
Araş. Gör.Tunç KÖSE**

ÖZET

İşletmelerin içinde bulunduğu ekonomik koşullar, şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasındaki yöntemleri önemli hale getirmektedir. Markov zinciri teorisinin bu zararların büyüklüklerinin hesaplanmasındaki işlevi çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Çalışmada; öncelikle alacaklar ve şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasındaki yöntemler incelenmiş, markov zinciri teorisi tanımlanıp, süreç bazında ele alındıktan sonra örnek işletme üzerinde uygulama yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Markov Zinciri Teorisi, Şüpheli Alacaklar, Alacaklar

ABSTRACT

Economic conditions make the methods used in calculating the bad debt losses important. The topic of the study is the function of markov chain theory in computing the amounts of those losses. In this paper the methods used in calculating the amounts of bad debt losses and receivables are examined firstly. Secondly, markov chain theory is defined and dealt with in the process context. And lastly a firm is chosen as a sample for the research.

Keywords: Markov Chain Theory, Bad Debt, Receivables

* Osmangazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.

** Osmangazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.

GİRİŞ

Günümüzde, işletmecilik alanında sayısal yöntemlerin giderek daha fazla uygulama alanı bulduğunu ve alınması gereken kararların desteklenmesinde tam ve doğru veri ihtiyacını karşılamaya yönelik olduğunu görmekteyiz. Markov zinciri teorisi de, bu ihtiyaçları karşılamaya yönelik, gerçek hayatta bir dizi rassal olayları açıklama ve bu olayların gelecekteki durumlarına ilişkin kestirimlerde kullanılan tekniklerden birisidir.¹

Şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında, daha doğru rakamların tespit edilme gereği, günümüz işletmeleri tarafından ortaya çıkmıştır. İşletmeler, markov zinciri teorisini, şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında başarıyla uygulayabilmektedir. Şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanma yöntemleri genel olarak üçe ayrılmaktadır. Bunlar: satışların veya kredili satışların bir yüzdesi olarak, alacak kalanının bir yüzdesi olarak ve alacakların yaşlanma durumlarını temel alan yöntemlerdir. Markov zinciri teorisi de, alacakların yaşlanma durumlarını temel alan bir tahmin yöntemidir.

Çalışmamızda; teorik kısımda, şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerini hesaplama yöntemleri kısaca ele alınmıştır. Uygulamada ise, şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin markov zinciri teorisi ile hesaplanması, teorisinin tanımlanması ve sürecin yansıtılmasından sonra örnek bir işletme üzerinde gösterilmiştir. Sonuç bölümünde ise, markov tekniğinin zarar büyüklüğünün hesaplanmasındaki katkısına yer verilmiştir.

I. ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARININ BÜYÜKLÜKLERİNİ HESAPLAMA YÖNTEMLERİ

Şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında kuramsal olarak üç ayrı hesaplama yöntemi vardır. Bu farklı yöntemlerin olmasının nedeni, hesaplama yapılırken ele alınan farklı

¹ İmdat Kara, “*Rastmal Süreç Olarak Markov Zincirleri*”, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi, Cilt:15,Sayı:2,(Haziran 1979), s.175.

kavramların ağırlıklarının öne çıkmasıdır. Bu yöntemler, aşağıdaki gibidir:²

- Satışların veya kredili satışların bir yüzdesi olarak hesaplama
- Alacak kalanının bir yüzdesi olarak hesaplama
- Alacakların yaşlanma durumlarını temel alarak hesaplama

Bu yöntemlerden alacakların yaşlanma durumlarını temel alan hesaplama yöntemi, markov zinciri teorisi ile yakından ilgili olduğunda şu şekilde kısaca yöntemi açıklayabiliriz; alacakların yaşlanma durumlarını temel alarak hesaplama; bütün alacak hesapları vadelerini aşım aşmamalarına göre ayrılır. Vadeleri geçmiş olanlar bir liste halinde sıralanır veya her biri ayrı ayrı incelemeye tabi tutulur ve tutarları belirlenir ya da vadelerini geçme sürelerine göre gruplanarak önceden saptanmış yüzdeler uygulanarak karşılık ayrılır.³

A) ALACAKLARIN YAŞLANMA DURUMLARINI TEMEL ALAN HESAPLAMA YÖNTEMİ VE MARKOV ZİNCİRİ TEORİSİ

Markov zinciri teorisi; çok sayıda olası sonuçlara sahip bir olaylar serisi olan ve bir olayın belli bir sonucunun olasılığı olarak ele alınabilir ve bir önceki olayın fiili sonucuna bağlı olan bir durumu anlatmak için kullanılan bir araç şeklinde tanımlanabilir.⁴

Markov zinciri teorisi, alacaklar hesabının analizinde ve özellikle şüpheli alacaklar zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında başarıyla uygulanabilmektedir. Bu analiz, sadece şüpheli ticari alacaklar zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasıyla kalmayarak, daha etkin bir kredi yönetimine yardımcı olabilecek ek bilgileri de sağlamaktadır. Markov zinciri teorisi, şüpheli alacaklara uygulanırken temel olarak yaşlanma durumlarını temel alan hesaplama yöntemine dayanılır.⁵

² Lanny G. Chasteen, Richard E. Flaherty, Melvin C. O'Connor, *Intermediate Accounting*, 6. Edition, Irwin McGraw-Hill, New York, 1998, s.398.

³ Özgül Cemalciler, Saime Önce, *Muhasebenin Kuramsal Yapısı*, Anadolu Üniv. Yayınları No.1093, İ.İ.B.F. Yayınları No.150, Eskişehir, 1999, s.217

⁴ Nejat Bozkurt, Şüpheli Alacak Karşılığı Tutarının Markov Zinciri Süreci Yardımıyla Denetimi, İskar Yayınları, İstanbul, 1992, s.47.

⁵ Münevver Nağacı (Yılancı), Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulanması, Anadolu Üniv. Yayınları No.210, İ.İ.B.F. Yayınları No.45, Eskişehir, 1986, s.105.

Alacakları yaşlanma durumlarını temel alan hesaplama yönteminde; yaş gruplarına göre belirlenmiş tutarlar üzerinden belirli yüzdelerle şüpheli alacak karşılığı ayrılmaktadır. Markov zinciri teorisinin uygulanmasında ise; süreç yüzdeler kadar benzerdir fakat markov zinciri teorisinde yüzdeler dayanılarak doğrudan şüpheli alacak karşılığı ayrılmamaktadır. Teorideki mantık, izleyen dönemlerde şüpheli alacaklardan yeni tahsilatların yapılabileceği ve bir süre sonra silinme yani karşılık ayrılması gerektiğidir.⁶

Aşağıdaki aşamalarda; markov zinciri teorisinin uygulanabilmesi için yapılması gerekenler verilmiştir:⁷

- Öncelikle alacakları yaşlandırma çizelgesi hazırlanır, bu çizelgede işletmenin alacakları cari ve diğer yaş gruplarına göre sınıflandırılır.
- Sınıflandırmadan sonra; işletmenin alacaklarının izleyen dönemlerde yüzde kaç oranında tahsil edilebileceği belirlenir ve böylece her yaş grubu için bir tahsil yüzdesi ortaya çıkar.
- Bununla beraber, hangi aşamada alacakların yüzde kaçının tahsil edilemeyeceği(karşılık ayrılacağı) belirlenir.

Yukarıda verilen aşamalar, markov zinciri teorisinin uygulanmasıyla çeşitli biçimlerde yapılabilmektedir. Bu uygulama yöntemleri üçe ayrılır:⁸

- Elle hesaplama
- Formül yardımıyla hesaplama
- Matris cebiri ve bilgisayar yardımıyla hesaplama

Elle hesaplama; her hesabın dönem dönem bireysel olarak tahsilatının ve karşılık tutarının hesaplanmasıyla olur.

Formül yardımıyla hesaplama; işlemler her hesabın verilerinin önceden oluşturulmuş formüllere uygulanmasıyla yürütülmektedir.

⁶ Bozkurt, a.g.e.,s.48.

⁷ Bozkurt, a.g.e.,s.48.

⁸ Bozkurt, a.g.e.,s.49.

Matris cebiri ve bilgisayar yardımıyla hesaplama; oluşturulan bir matrisin tersinin alınıp bunun başka bir matris ile çarpımıyla sonuca ulaşılmaktadır.

II. ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARININ BÜYÜKLÜĞÜNÜN MARKOV ZİNCİRİ TEORİSİ İLE HESAPLANMASI

Markov zinciri teorisi, olasılıklar teorisinin bir dalı olarak geliştirilmiştir. Markov zinciri teorisi, yöneylem araştırması tekniklerindedir. Markov zincirleri özellikle birbirini takip eden durumların çözümlenmesinde kullanılmaktadır. Böylece arka arkaya gelen durumlar içinde bir durumun ortaya çıkma olasılığı bir önceki duruma bağlı olan süreç, markov zincirleri ile izlenebilmektedir. Kısacası; markov zincirleri teorisi, birbirini takip eden durumların ortaya çıkma olasılıklarını vermektedir ve bir olasılıklar hesabı problemidir. Markov zinciri, olasılık problemleri grubunda bir çözümlenme tekniği olarak ele alınarak, sonuçları daha önceki bağımsız durumlara bağımlı bazı işletme problemlerinin çözümünde kullanılmaktadır.⁹

Markov zincirleri; işletme problemlerinde (stok, kuyruk, kalite kontrol, pazarlama, personel yönetimi, hisse senetleri, alacak yönetimi) yer alan süreç için model kurma ve çözümlenme olanağı sağlamaktadır. Problemlerdeki durumların değişimleri markov zincirleri ile ifade edilmektedir. Markov zincirleri incelenerek markov analizleri yapılmaktadır. Markov analizleri matris işlemleri yardımıyla yapılmakta ve bu matrisler, stokastik matrisler olarak bilinmektedir.¹⁰

A) MARKOV ZİNCİRİ TEORİSİNİN TANIMI

Dizin kümesindeki n sayıda zaman noktasının herhangi bir $t_1 < t_2 < \dots < t_n$ kümesi için, X_{t_n} 'nin $X_{t_1}, X_{t_2}, \dots, X_{t_n}$ 'nin verilen

⁹ Fulya Alpan, Gürman Tevfik, Arman T. Tevfik, *Excel İle Finans*, 2. Basım, Literatür Yayınları, No:42, İstanbul, 2000, s.362.

¹⁰ Alpan, Tevfik, T. Tevfik, *a.g.e.*, s.363.

değerlerine göre koşullu dağılımı yalnızca $X_{t_{n-1}}$ 'in değerine bağlı ise, $\{X_t \in T\}$ sürecine markov süreci adı verilir.¹¹

Buna göre, herhangi gerçel X_1, \dots, X_n sayıları için,

$$P(X_{t_n} = X_n / X_{t_1} = X_1, \dots, X_{t_{n-1}} = X_{n-1}) = P(X_{t_n} = X_n / X_{t_{n-1}} = X_{n-1})$$

olur.

Buna markov özelliği denir. Yani sürecin t_{n-1} zamanındaki durumu biliniyorsa, gelecek t_n zamanındaki durumu, geçmiş t_1, \dots, t_{n-2} 'deki durumlardan bağımsızdır.¹²

$\{X_t, t \in T\}$ markov sürecinin parametre uzayı sayılabilir çoklukta veya belirli öğede birimden oluşuyor ise, X_t bir "markov zinciri" oluşturur denir. Bir markov zincirinde durum uzayı $S = [0, \infty)$ ise sürekli durumlu bir markov zinciri vardır.¹³

B) MARKOV ZİNCİRİ TEORİSİ İLE MATEMATİK FORMÜLASYON

Markov zinciri teorisi tanımından sonra, herhangi bir t zamanındaki i durumun olasılığı (P_{ij}) ise;

$P(X_{t+1} = j / X_t = i) = P_{ij}$ şeklindedir ve sistem $t+1$ zamanında j durumunda olacaktır. i 'den j 'ye harekete ise geçiş denmektedir. Böylece, P_{ij} 'ler geçiş olasılıklarını ifade etmektedir. Tüm geçiş olasılıklarının toplamı ise;

$$\sum_{j=1}^{j=m} P_{ij} = 1 \text{ halinde, bire eşit olacaktır.}^{14}$$

Markov zincirleri meydana getirilirken, ilk önce yapılması gereken, olasılıkların içerdiği bir olasılıklar tablosunun

¹¹ Ceyhan İnal, *Olasılıksal Süreçlere Giriş (Markov Zincirleri)*, Hacettepe Üniversitesi Yayınları, A-56, Ankara, 1988, s.3.

¹² İnal, *a.g.e.*, s.4.

¹³ Kara, *a.g.m.*, s.178.

¹⁴ Erkut Düzakın, "Markov Zincirleri ve İşletme Alacaklarının Yönetimindeki Rolü", Çukurova Ün. İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:5, Sayı:1, (1995), s.118.

oluşturulmasıdır. Bu tablo daha sonra P ile ifade edilen “geçiş matrisi”ne dönüştürülür. Geçiş olasılıkları, matris halinde şu şekilde gösterilebilir:¹⁵

$$P = \begin{matrix} \text{Durum} & \begin{matrix} 1 & 2 & \dots & m \end{matrix} \\ \begin{matrix} 1 \\ 2 \\ \cdot \\ \cdot \\ m \end{matrix} & \begin{bmatrix} P_{11} & \dots & P_{1m} \\ \cdot & & \\ \cdot & & \\ \cdot & & \\ P_{m1} & & P_{mm} \end{bmatrix} \end{matrix}$$

Matriste görüldüğü gibi; dikey ve yatay olmak üzere iki tür durum vardır. Dikeyde bulunan ve birden m’ye kadar elemanları olan durum, içinde bulunulan zamana aittir. Yataydaki durum ise, bir sonraki zamanı ifade etmektedir. Bu yüzden içinde bulunduğumuz zamanda 1 nolu durumun, bir sonraki zamanda yine 1 nolu durum olması olasılığı, P_{11} , m nolu durum olması olasılığı ise P_{1m} dir. Böylece geçiş matrisinde bulunan bir eleman, bir durumdan diğerine geçme olasılığını verir.¹⁶

Geçiş olasılığı matrisi aşağıdaki koşulları sağlamak zorundadır:¹⁷

- $0 \leq P_{ij} \leq 1$ koşulunu (Olasılık Temel Koşulu)
- $\sum_{j=1}^m P_{ij} = 1$ koşulunu (Satır toplamlarının 1’e eşit olma koşulu)

C) YUTUCU MARKOV ZİNCİRLERİ

Stokastik bir matriste bir durumdan sıfır olasılıkla ayrılma veya bir durumun tam olasılıkla gerçekleşmesi halinde o durumun olasılık

¹⁵ Frederick S. Hillier, J.Lieberman Gerald, *Introduction to Operations Research*, Fifth Edition, McGraw-Hill International Editions, Singapore, 1990, s.563., Erkut, *a.g.m.*, s.118.

¹⁶ Erkut, *a.g.m.*, s.118.

¹⁷ Bozkurt, *a.g.e.*,s.41.

değeri 1'dir. Stokastik bir (P) matrisinde bir eleman $P_{ij}=1$ ise bu duruma yutucu (emen) durum denir.¹⁸

Bir matriste belirtilen değişik durumları sınıflandırmak ve uygun bir ayırım yapabilmek için r yutucu durum, k geçiş veren durumların sayısı olmak üzere, P matrisini aşağıdaki şekilde alt matrislere ayırabiliriz:¹⁹

$$P = \begin{matrix} r & \begin{bmatrix} r & k \\ I & 0 \\ Q \end{bmatrix} \\ kR \end{matrix}$$

I : Yutucu durumları içeren birim matristir.(r x r)

0 : Yutucu durumdan yutucu olmayan duruma geçiş olasılıklarını içerir. (r x k)

R : Yutucu olmayan durumdan yutucu duruma geçiş olasılıklarını içerir. (k x r)

Q : Bir yutucu olmayan durumdan diğer yutucu olmayan durumlara geçiş olasılıklarını içerir. (k x k)

D) ŞÜPHELİ ALACAK ZARARLARININ BÜYÜKLÜĞÜNÜN HESAPLANMASI

Yukarıda teorik olarak değindiğimiz geçiş olasılıkları matrisinin düzenlenmesi, özellikleri ve yutucu markov zincirleri, şüpheli alacak zararlarının hesaplanması sürecinde uyumlaştırıldıktan sonra uygulamada GST Gıda Sanayi ve Temizlik Hizmetleri işletmesinin bilgilerine dayalı olarak elle, formül yardımıyla ve bilgisayar programı yardımıyla hesaplama aşağıdaki gibidir.

¹⁸ İsmail Özkan, "İnsangücü Planlaması ve Markov Zincirleri Uygulaması", Anadolu Üniv. Afyon İ.İ.B.F. 15. Kuruluş Yılı Armağanı Dergisi, Anadolu Üniv. Yayınları No:365, Afyon İ.İ.B.F. Yayınları No:5,(1989),s.446.

¹⁹ Özkan, a.g.m., s.446,447.

1. Geçiş Olasılıkları Matrisinin Düzenlenmesi ve Özellikleri

Markov zincirinde belli bir (t) anında sistem (j) durumda iken, onu izleyen dönemde (k) durumda bulunma olasılığına geçiş olasılığı denilmektedir. Markov zincirleri analizinin temel ögesi olan bu olasılıkların ve bu olasılıkların oluşturduğu geçiş olasılıkları matrisinin düzenlenebilmesi için (t) zamanındaki her bir yaş sınıfındaki alacak miktarının (t+1) zamanında hangi yaş sınıflarına hareket ettiğinin tespit edilmesi gerekmektedir.²⁰

Düzenlenen geçiş olasılıkları matrisinin özellikleri aşağıdaki gibidir:²¹

- Geçiş olasılıkları matrisinin durum uzayı sonludur. Durumlar ω 'le ifade ettiğimiz ödenmiş yaş sınıfından başlayıp, sırasıyla vadesini 0,1,2,..... dönem geçmiş yaş sınıflarıyla devam etmektedir. (n)'le ifade edilen son grup ise, şüpheli duruma düşmüş alacaklar sınıfını temsil eder.
- Matrisin hesap bakiyeleri geçmiş yaş dağılımından bağımsızdır ve geçiş olasılıkları zaman içinde sabittir. Bu varsayım gerçekte tam olarak uymayabilir. Farklı faktörler, geçiş olasılıklarında değişikliğe neden olabilir, bu gibi durumlarda ödeme davranışlarındaki değişiklikler ve sık mevsimlik dalgalanmaların izlenmesi isteniyorsa, üssel düzeltme geçiş matrisi (Exponentialy Smoothed Transition Matrices) kullanılabilir.
- Matris, yutucu markov zinciri özelliğine sahiptir. Alacaklar hesabı için düzenlenen geçiş olasılıkları matrisindeki (ö) ödenmiş ve (n) şüpheli alacaklar sınıfları birer yutucu durumdadır.
- Matristeki, (t) zamanındaki (j) yaş sınıfındaki bir miktar (t+1) zamanında (j+1) yaş sınıfından öteye gidemez. Bir dönemin başında bir hesap, cari yaş sınıfında bulunursa, dönem sonunda bu hesap üç duruma hareket edebilir. Birincisi, hesap tamamen ödendiği zaman ödenmiş durumuna, ikincisi; geçmiş yükümlülük tamamen ödenmiş ve ilave kredi gözönüne alınan dönem içinde kabul

²⁰ Nalçacı, a.g.e., s.107.

²¹ Nalçacı, a.g.e., s.109.110,111.

edildiğinde cari durumunu, üçüncüsü; geçmiş yükümlülük tamamen ödenmediğinde vadesini 1 dönem geçmiş yaş sınıfına gidecektir.

2. Geçiş Olasılıkları Matrisi Yardımıyla Sürecin Ödenmiş ve Şüpheli Durumlarda Yutucu (Emilme) Olasılığının Hesaplanması

Sürecin ödenmiş ve şüpheli durumlarda emilme (yutulma) olasılıklarını hesaplayabilmek için (P) geçiş olasılıkları matrisinin yeniden düzenlenmesi ve alt bölümlere ayrılması gerekir. Matriste (ö) ödenmiş ve (n) şüpheli alacak emici (yutucu) durumları sırasıyla birinci ve ikinci sırada yer alacak biçimde düzenleme yapılır.²²

$$P = \begin{matrix} & \begin{matrix} \text{ö} & \text{n} & & & & \end{matrix} \\ \begin{matrix} \text{ö} \\ \text{n} \\ 0 \\ 1 \\ 2 \\ \vdots \end{matrix} & \begin{bmatrix} & 0 & 1 & 2 & \dots \\ & \hline \text{I} & & & & 0 \\ & \hline \text{R} & & & & \text{Q} \\ & \hline & & & & \end{bmatrix} \end{matrix}$$

Matriste (r) emen (yutucu) durumları, (n) ise emen olmayan durumları temsil eder. Alt matrisler sırasıyla;

I : (r x r) birim matrisi, ödenmiş ve şüpheli durumda bulunma olasılıklarını kapsar.

0 : (r x n) boyutunda sıfır matrisi, ödenmiş ve şüpheli durumlardan, geçici yaş sınıflarına geçiş olasılıklarını kapsar.

R : (n x r) herhangi bir geçici durumdan, ödenmiş veya şüpheli durumlara geçiş olasılıklarını kapsar.

Q : (n x n) matrisi, herhangi bir geçici yaş sınıfından diğer bir geçici yaş sınıfına geçiş olasılıklarını kapsar.

²² Nalçacı, a.g.e., s.111.

Alt matrisler yardımıyla sürecin eninde sonunda emilme olasılıkları matrisi $\Pi = (I-Q)^{-1}R$, bu ifadedeki $(I-Q)^{-1}$ matrisi N ile sembolize edilir ve emici markov zincirlerinin temel matrisi olarak adlandırılır. Böylece alacaklar hesabının, sonuçta ödenmiş ve şüpheli durumlarda emilme olasılıkları $\Pi=NR$ ile ifade edilir.²³

Herhangi bir i zamanındaki alacaklar hesabı yaş dağılımı

$C_i = (C_{i0}, C_{i1}, \dots, C_{i,n-1})$ şeklinde bir başlangıç vektörüyle gösterilebilir. Vektörün elemanları her bir yaş sınıfındaki alacak tutarını verir. Başlangıç vektörü ile alacaklar hesabının sonuçta ödenmiş ve şüpheli durumlarda emilme olasılıkları matrisinin (NR) çarpımı sonucunda elde edilen (CNR) vektörünün elemanları, (i) zamanındaki alacaklar hesabından ödeme ve şüpheli duruma düşmesiyle sonuçlanması beklenen kısımları verecektir.²⁴

3. Elle Hesaplama

Elle yapılan hesaplamalarda oldukça uzun ve gereksiz işlemler bulunmaktadır bu yüzden çalışmamızda elle ve formül yardımıyla hesaplamaya örnek olarak sadece cari hesaplar ele alınacak ve bilgisayar yardımı hesaplama üzerinde durulacaktır. GST Gıda Sanayi ve Temizlik Hizmetleri işletmesi üzerinde yapılan incelemelerde geçmiş yıl verilerine dayanılarak işletmenin cari alacakları ve şüpheli olarak kabul edeceği alacakları üzerinden sonraki dönemlerde yapmış olduğu tahsilatların yüzdeleri belirlenmiştir. Buna göre GST Gıda Sanayi Ve Temizlik Hizmetleri işletmesinin 31.12.2001 tarihindeki alacaklarının yaşlandırma çizelgesi aşağıdaki gibidir:

²³ Nalçacı, *a.g.e.*, s.112.

²⁴ Nalçacı, *a.g.e.*, s.113.

Tablo 1. Gst Gıda Sanayi 31.12.2001 Tarihli Yaşlandırma Çizelgesi

GST GIDA SANAYİ 31.12.2001 TARİHLİ YAŞLANDIRMA ÇİZELGESİ	
CARİ	20.000.000.000
30 GÜN VADE	15.000.000.000
90 GÜN VADE	5.541.000.000
120 GÜN VADE	5.000.000.000
120 GÜN ÜSTÜ	2.000.000.000

Yapılan incelemede işletmenin geçmiş yıllarda şüpheli duruma düşmüş alacaklarının bir kısmını sonraki dönemlerde tahsil ettiği görülmüştür. Yapılan hesaplama da işletmenin bu tahsilatlarını hangi zaman ve oranlarda yaptığı ortalama olarak belirlenmiştir. Bu tablo aşağıdaki gibidir:

Tablo 2. Yaşlanma Dönemleri ve Dönem Dönem Yapılan Tahsilat Yüzdeleri

YAŞLANMA DÖNEMLERİ	DÖNEM DÜNEM YAPILAN TAHSİLAT YÜZDELERİ
CARİ	80
30 GÜN	40
90 GÜN	30
120 GÜN	20
120 GÜN ÜSTÜ	15

120 günü aşan durumlarda, her izleyen dönem için %5'lik silinme (karşılık ayırma) olacaktır.

Yukarıda elle yapılan hesaplamalardan anlaşılacağı gibi bir hesabın tutarının dönemden döneme hareketinde değişik durumlar ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3. Cari Hesaplar

DÖNEM LER	BAŞLANGIÇ BAKİYESİ	DÖNEM (%)	TAHSİLATLARI TUTARI	AYRI. KARŞ.		SONUÇ BAKİYESİ
				%	TUTARI	
1	20.000.000.000	0,8	16.000.000.000	-	-	4.000.000.000
2	4.000.000.000	0,4	1.600.000.000	-	-	2.400.000.000
3	2.400.000.000	0,3	720.000.000	-	-	1.680.000.000
4	1.680.000.000	0,2	336.000.000	-	-	1.344.000.000
5	1.344.000.000	0,15	201.600.000	0,05	67.200.000	1.075.200.000
6	1.075.200.000	0,15	161.280.000	0,05	53.760.000	860.160.000
.....
139	0,000138822	0,15	2,08233E-05	0,05	6,94109E-06	0,000111057
140	0,000111057	0,15	1,66586E-05	0,05	5,55287E-06	8,88459E-05
141	8,88459E-05	0,15	1,33269E-05	0,05	4,4423E-06	7,10767E-05
			19.664.000.000		336.000.000	
	ŞAK Oranları:		0,9832		0,0168	

Bu tabloya göre ŞAK(Şüpheli alacaklar karşılığı oranları) %98,32 ve ayrılan karşılık tutarı oranı %1,68 olarak bulunacaktır.

4. Formül Yardımıyla Hesaplama

Yukarıda elle yapılan cari hesaplarla ilgili örneği bir de formül yardımıyla ele almalıyız. Bundan önce ise aşağıdaki bilgileri ele alıp,süreci formüle etmeliyiz.

Bir hesap bir dönemden diğer bir döneme geçerken değişikliğe uğrayabilir. Bu geçişlerde hesap ya tahsil edilmekte, ya da silinme yoluyla karşılık ayrılıp yaşlandırmadan çıkarılmaktadır. Bu tahsilat ve silinme işlemlerine “emilme” durumu adı verilmektedir. Emilen tutardan geriye kalan bakiye diğer döneme geçmekte ve burada benzer işlemle karşılaşmaktadır. Bu işlemler bakiye sıfırlanana kadar sürmektedir. Yaşlandırma çizelgesinde yer alan alacak tutarlarının dönemler arasındaki hareketleri bir olasılıklar serisi durumuna gelebilir. Bu olasılıklar serisi Markov Zinciri Sürecini açıklamada geçişli olasılıkların bölümlendirilmiş matrisi şekline getirilebilir.²⁵

²⁵ Bozkurt, a.g.e.,s.56.

Tablo 4. Geçişli Olasılıkların Bölümlenmiş Matrisi

Olası Durumlar	Emilmiş Olma Olasılıkları		Emilmeden Bir Sonraki Duruma Geçme Olasılığı				
	Tahsilat	Silinme	Cari	30	90	120	120üstü
Tahsilat	100	0	0	0	0	0	0
Silinme	0	100	0	0	0	0	0
Cari	80	0	0	20	0	0	0
30 gün	40	0	0	0	60	0	0
90 gün	30	0	0	0	0	70	0
120 gün	20	0	0	0	0	0	80
120 gün üstü	15	5	0	0	0	0	80

Yukarıda yer alan matrisler tablosunda hesapların hareketleri açıkça görülmektedir. Tabloda tahsilat, silinme ve diğer aşamaya geçiş olayları vardır. Bu olaylardan birisi her an gerçekleşmektedir. Aynı anda aynı hesapta birden fazla olay oluşmaktadır. Böylece bunların meydana gelmelerinin birleştirilmiş olasılıkları, 1,0 veya % 100'dür.

Yukarıdaki sol üst matriste %100 tahsilat yapılırsa silinme sıfır (0) olmaktadır. Tersine silinme %100 olduğunda tahsilat sıfır olmaktadır. Bu duruma göre sağ üstteki matris sürekli sıfır (0) olmaktadır. Bunun nedeni alacak tutarının tamamının tahsil edilmesi veya silinmesidir. Geçiş olmamaktadır.

Sol alt matriste emilme durumları yer almaktadır. Matriste beşinci duruma gelene kadar silinme olmamaktadır. Matrisin birinci kolonunda tahsilatlar, ikinci kolonunda ise silinmeler yer almaktadır. Tahsil edilemeyen veya silinemeyen bakiyeler dönem dönem sağ alt matrise geçmektedir. Sağ alt matriste ise kalan bakiye yüzdelerinin dönem dönem geçiş olasılıkları gözükmektedir. Sol ve sağ alt matrislerin yatay toplamları %100' ü vermektedir.

Elle yapılan hesaplamalarda oldukça uzun ve gereksiz hesaplamalar bulunmaktadır. Bunun ortadan kaldırılabilmesi için tahmini silinme yüzdesinin doğrudan hesaplanabilmesi gerekmektedir. Bunu yapabilmek için yukarıdaki matris tablosundan yararlanılmaktadır.

Tablo 5. Geçişli Olasılıklar Matrisi Tablosu

Olası Durumlar	Emilmiş Olma Olasılıkları		Emilmeden Bir Sonraki Duruma Geçme Olasılığı				
	Tahsilat	Silinme	Cari	30	90	120	120üstü
Tahsilat							
Silinme		I			0		
Cari							
30 Gün							
90 Gün		R			Q		
120 Gün							
120 Gün Üstü							

Tabloda yer alan sembollerin anlamları aşağıda açıklanmıştır:²⁶

I : Emilmiş bir hesabın emilme durumuna girme olasılığını göstermektedir. Bunun değeri sıfır veya %100'dür.

0 : Emilmiş bir hesabın emilmemiş hesaplar arasına hareket etme olasılığını göstermektedir. Bu değer sürekli sıfır olmaktadır.

R : Emilmemiş bir hesabın sonraki dönemde emilme olasılığını gösterir. Örneğin birinci dönemde %80'i emilmiş bir hesabın emilmeden duran %20'si ikinci dönemde %40'ının emilmesi olasılığı gibi. Bu işlem sıfır rakamı bulunana kadar sürmektedir.

Q : Emilmemiş bir hesabın diğer emilmemiş duruma geçme olasılığını göstermektedir. Örneğin yukarıdaki uygulamaya göre tutarın %80'i emiliyor, %20'si sonraki döneme geçiyor ve burada %20'nin %40'ı emiliyor ve emilmemiş %60'ı sonraki döneme atılıyor. Böylece sıfıra ulaşıncaya kadar işlemler sürüyor.

Formülle hesaplamada aşamalardan adım adım geçilerek sonuçta her hesap için beklenen toplam kayıp faktörüne erişilmektedir.

Süreç aşağıdaki gibi formüle edilmektedir:²⁷

$$R + RQ + RQ^2 + RQ^3 + \dots + RQ^n$$

Yukarıdaki formülden yararlanarak cari alacaklar için ayrılacak şüpheli alacak tutarı aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$R = (0,20 \times 0,60) \times 0,70 \times 0,80 \times 0,05$$

$$R = 0,00336$$

²⁶ Bozkurt, a.g.e.,s.59.

²⁷ Bozkurt, a.g.e.,s.60.

$$Q = 0,80$$

Değerler formülde yerine konulursa;

$$0,00336 + (0,00336 \times 0,80) + (0,00336 \times 0,80^2) + \\ (0,00336 \times 0,80^3) + \dots + (0,00336 \times 0,80^n)$$

Cari alacaklar için kayıp faktörü : % 1,68 olarak bulunmuştur.

Ayrılması gereken ŞAK tutarı:

$$20.000.000.000 \times 0,0168 = 336.000.000$$

Kayıp faktörü ise % 2 'dir.

Ayrılacak ŞAK tutarı: $5.000.000.000 \times 0,02 = 100.000.000$ TL'dir.

5. Bilgisayar programı Yardımıyla Hesaplama

Yukarıda verilen $R + RQ + RQ^2 + \dots + RQ^n$ formülü $R = (I - Q)^{-1}$ ifadesine eşdeğer olarak kabul edilmektedir.

$R = (I - Q)^{-1}$ ifadesi her yaş grubu için beklenen kayıp faktörünü doğrudan vermektedir. Bu ifade ile I matrisinden Q matrisinin çıkartılarak, bunun ters matrisinin alınmasıyla elde edilen değerler R matrisi ile çarpımını içermektedir. Bu matrislerin değerleri yukarıda açıklanmaya çalışılan geçiş olasılıkların bölümlenmiş matrisinden elde edilmektedir. Ters matris alma ve matris çarpımı işlemlerini elle yapmak olasıdır. Ancak tüm bu işlemleri doğrudan yapabilen bir bilgisayar programı geliştirilebilir.²⁸

Bilgisayar programı ile oluşturulmuş olan matrislerin ters matrisini alıp, bunu diğer matrisle çarpmakta, daha sonra alacak tutarlarını isteyerek diğer hesaplama yöntemlerinde olduğu gibi özet tabloyu ortaya koymaktadır. Bu tabloda tahsil edilen alacakların ve ayrılması gereken karşılıkların yaş grupları itibariyle dökümü örnek işletmemiz olan GST Gıda Sanayi Ve Temizlik Hizmetleri LTD.ŞTİ.'ne uygulamamız sonucunda aşağıdaki gibidir:

a matrisi boyutunu giriniz? 5

R matrisinin kolon sayısını giriniz? 2

²⁸ Bozkurt, a.g.e.,s.64.

$a(1,1)=?0$	$a(2,1)=?0$	$a(3,1)=?0$
$a(1,2)=?.20$	$a(2,2)=?0$	$a(3,2)=?0$
$a(1,3)=?0$	$a(2,3)=?.60$	$a(3,3)=?0$
$a(1,4)=?0$	$a(2,4)=?0$	$a(3,4)=?.70$
$a(1,5)=?0$	$a(2,5)=?0$	$a(3,5)=?0$
$a(4,1)=?0$	$a(5,1)=?0$	
$a(4,2)=?0$	$a(5,2)=?0$	
$a(4,3)=?0$	$a(5,3)=?0$	
$a(4,4)=?0$	$a(5,4)=?0$	
$a(4,5)=?.80$	$a(5,5)=?.80$	

TERS MATRİS TABLOSU

1	2	.12	.048	.336
0	1	.6	.42	1.68
0	0	1	0.7	2.8
0	0	0	1	4
0	0	0	0	5

$R(1,1)=.80$	$R(2,1)=.40$	$R(3,1)=.30$
$R(1,2)=0$	$R(2,2)=0$	$R(3,2)=0$
$R(4,1)=.20$	$R(5,1)=.15$	
$R(4,2)=0$	$R(5,2)=0,05$	

HER YAŞLANMA DÜZEYİ İÇİN BEKLENEN		
DÖNEMLER	TAHSİLAT YÜZDESİ	KAYIP FAKTÖRÜ
<i>CARİ</i>	.9832	0.0168
30 GÜN	.916	.084
90 GÜN	.86	.14
120 GÜN	.8	.2
120 GÜN ÜSTÜ	.75	.25

ALACAK TUTARLARINI GİRİNİZ

20.000.000.000
15.000.000.000
5.541.000.000
5.000.000.000
2.000.000.000

BEKLENEN-TAHMİNİ

TAHSİLAT	ŞAK
1.9664E+10	3.36E+08
1.374E+10	1.26E+09
4.76526E+10	7.7574E+09
4E+09	1E+09
1.5E+09	5E+08

SONUÇ VE ÖNERİLER

Şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında, daha doğru rakamların tespit edilme gereği, günümüz işletmeleri tarafından ortaya çıkmıştır. Şüpheli alacak zararlarının büyüklüklerini hesaplama yöntemleri genellikle üçe ayrılmaktadır, çalışmamızda da buna değinilmiştir. Bu yöntemler içindeki en sağlıklı yöntemlerden birisi de alacakların yaşlanma durumlarını temel alan hesaplama yöntemidir. Markov zinciri teorisi de başlangıç olarak bu yöntemi ele almaktadır ve üç şekilde yapılabilmektedir. Bunlar; çalışmamızda değinildiği gibi, elle, formül yardımıyla ve bilgisayar yardımıyla hesaplamadır. Ancak ilk iki yöntemin hesaplama zorluklarının bulunması nedeniyle kullanımı sınırlı olmaktadır. Bilgisayar yardımıyla hesaplama ise, kolay bir biçimde kullanılabileceği için tercih edilebilir niteliktedir.

Uygulamada görüldüğü gibi; elle hesaplamada 141 dönem sonunda, formül yardımıyla da uzun hesaplamalar sonucunda bulunan, şüpheli alacak karşılığı oranı %98,32 ve ayrılan karşılık tutarı oranı %1,68, bilgisayar yardımıyla çok kısa sürede elde edilmiştir. Bu sonuç göstermektedir ki markov zinciri teorisi, bilgisayar yardımıyla kullanıldığında büyük kolaylık sağlamakta ve alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında işletmeye destek olmaktadır. Yöntemin, alacak zararlarının büyüklüklerinin hesaplanmasında başarıyla uygulandığı çalışmamızda tespit edilmiştir. İşletmelere doğru veriler sağladığından ve bilimsel bir temele dayandığından bu yöntem, uygulanması gerekli bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır.

KAYNAKÇA

- Alpan Fulya, Tevfik Gürman, T. Tevfik Arman, *Excel İle Finans*, 2. Basım, Literatür Yayınları, No:42, İstanbul, 2000.
- Bozkurt Nejat, Şüpheli Alacak Karşılığı Tutarının Markov Zinciri Süreci Yardımıyla Denetimi, İskar Yayınları, İstanbul, 1992.
- Cemalciler Özgül, Önce Saime, *Muhasebenin Kuramsal Yapısı*, Anadolu Ünv. Yayınları No.1093, İ.İ.B.F. Yayınları No.150, Eskişehir, 1999.
- Chasteen G. Lanny, Flaherty E. Richard, O'Connor C. Melvin, *Intermediate Accounting*, 6. Edition, Irwin McGraw-Hill, New York, 1998.
- Düzakın Erkut, "Markov Zincirleri ve İşletme Alacaklarının Yönetimindeki Rolü", Çukurova Ünv. İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt:5, Sayı:1, (1995).
- Hillier S. Frederick, Gerald J. Lieberman, *Introduction to Operations Research*, Fifth Edition, McGraw-Hill International Editions, Singapore, 1990.
- İnal Ceyhan, *Olasılıksal Süreçlere Giriş (Markov Zincirleri)*, Hacettepe Üniversitesi Yayınları, A-56, Ankara, 1988.
- Kara İmdat, "Rastnal Süreç Olarak Markov Zincirleri", Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi, Cilt:15, Sayı:2, (Haziran 1979).
- Nalçacı (Yılancı) Münevver, Alacakların Yönetiminde Muhasebe Politikasının Belirlenmesi ve Uygulanması, Anadolu Ünv. Yayınları No.210, İ.İ.B.F. Yayınları No.45, Eskişehir, 1986.
- Özkan İsmail, "İnsangücü Planlaması ve Markov Zincirleri Uygulaması", Anadolu Ünv. Afyon İ.İ.B.F. 15. Kuruluş Yılı Armağanı Dergisi, Anadolu Ünv. Yayınları No:365, Afyon İ.İ.B.F. Yayınları No:5, (1989).

“İHRACAT AŞAMA MODELİ” ÇERÇEVESİNDE KRİZ DÖNEMİNDE İHRACAT FAALİYETİ ANALİZİ: AFYON'DAKİ İŞLETMELER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Yard. Doç. Dr. Veysel KULA*
Araş. Gör. Letife MÜHSÜRLER**

ÖZET

Bu çalışma kriz döneminde işletmelerin ihracat davranışlarındaki değişimleri “ihracat aşama” modeli çerçevesinde ortaya koymayı amaçlamıştır. Afyon’da yerleşik 94 adet ihracatçı işletmeye uygulanan anket çalışması, işletmelerin 1998-2002 döneminde ihracat faaliyet ve performanslarını arttırdığını göstermektedir. Ayrıca belirtilen kriz döneminde işletmelerin ihracata değin gayret ve algılamaları daha olumlu hale gelmiştir.

ABSTRACT

This study aims at analysing the changes in export behaviour of exporters in times of economic crisis within the framework of “export stages model”. The findings of the survey on 94 exporting firms in Afyon show that the export activities and the performance of the companies significantly increased between 1998-2002. The attitudes of the firms towards the export activity during that time period become more positive, too.

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.

** Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.

GİRİŞ

İşletmelerin ihracat davranışını açıklamaya yönelik bir çok yaklaşım olsa da “aşama” modeli en yaygınca kullanılan yaklaşımdır. Aşama modelinde her bir ileri aşama, ihracat faaliyetlerine değin artan bir eğilimi temsil eder. İhracatın aşama modeli, tutum ve deneyimin ihracat gelişiminin temel faktörü olduğu varsayımına dayanır. Her ne kadar kaynak mevcudiyeti ihracat için önemliyse de aşama modeli ihracat gelişimini etkileyen önemli değişkenin, yöneticilerin ihracatın maliyet, fayda ve risklerine ilişkin tutumları olduğunu ima eder¹.

Bu çalışma işletmelerin kriz dönemlerinde, ihracat aşama modelinin öngördüğü hiyerarşi düzeninde nasıl hareket ettiklerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Ayrıca modelce öngörülen farklı aşamalardaki işletmelerin ihracat performans düzeyleri de karşılaştırılacaktır. Çalışma işletmelerin kriz döneminde ihracatın risk ve faydasına değin algılamalarında değişiklik olup olmadığını da araştıracaktır. Bu amaçla Afyon’da yerleşik 94 adet ihracatçı işletmeye anket uygulanmıştır.

Çalışmanın takip eden ikinci bölümünde ihracatta aşama modeli ve ihracat performansına değin literatür araştırması sonuçları verilecektir. Üçüncü bölüm çalışma metodolojisi hakkında bilgi verip çalışma bulgularını irdelenecektir. Çalışma, sonuç bölümü olan dördüncü bölüm ile bitecektir.

I. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

A) İHRACATTA AŞAMA MODELİ

İhracat yönelimi, öğrenme silsilesi ya da ihracat aşamaları şeklinde kavramlaştırılabilecek bir gelişimsel süreçtir². Uyarıcılar, işletmenin bir üst ihracat aşamasına ulaşmasına neden olur; bu aşamada ele edilen deneyim (öğrenim), işletmenin algılamaları,

¹ Jonathan CALOF ve Wilma VIVIERS, “Internalization Behaviour of Small-and Medium-Sized South African Enterprises”, *Journal of Small Business Management*, October 1995, s.71-73.

² Esra GENÇTÜRK, “The Effect of Export Assistance Program Usage on Export Performance: A Contingency Explanation”, *Journal of International Marketing*, Vol.9, Issue.2, 2001.

beklentileri, ve yönetsel kapasitesi gibi faktörleri etkiler; böylece yeni bir uyarıcı işletmenin bir üst ihracat aşamasına ulaşmasına neden olur. Bu işlem bu şekilde döngü olarak devam eder³.

Literatür araştırması farklı ihracat aşama modellerinin varlığını ortaya koymaktadır. Wisconsin'de yerleşik 423 üretim işletmesi üzerine yaptıkları çalışmalarında, Bilkey ve Tesar⁴ işletmelerin şu ihracat geliştirme sürecini takip ettiklerini ortaya koymuşlardır:

1.aşama :İşletme ihracata ilgi duymaz, kendi çabası olmaksızın gelen ihracat siparişlerini dahi yerine getirmez.

2.aşama :İşletme kendi çabası olmaksızın kendisine ulaşan ihracat siparişlerini yerine getirir. Ancak ihracat fizibilite çalışması yapmaz.

3.aşama :İşletme aktif olarak ihracat fizibilite çalışması yapar.

4.aşama :İşletme psikolojik olarak kendini yakın hissettiği ülkelere deneyimsel olarak ihracat yapar.

5.aşama :İşletme tecrübeli bir ihracatçı olup, ihracatını değişen döviz kurları, tarifeler gibi değişkenlere göre düzenler.

6.aşama :İşletme psikolojik olarak uzak hissedilen başka ülkelere de ihracat yapar.

Bir başka çalışma ise ihracat aşaması tipolojisi olarak şu üç aşamayı benimsemiştir: (1) yönetim ihracat ilgi duymaktadır, (2) yönetim ihracata ilgi duymaktadır, ancak henüz ihracat yapmamaktadır, (3) yönetim ihracat yapmaktadır⁵.

³ Warren J.BILKEY, "An Attempted Integration of the Literature on the Export Behaviour of Firms", *Journal of International Business Studies*, 1977, s.39.

⁴ Warren J.BILKEY ve George TESAR, "The Export Behaviour of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms", *Journal of International Business Studies*, 1975, s.93.

⁵ Jonathan CALOF, "The Relationship Between Firm Size and Export Behaviour Revisited", *Journal of International Business Studies*, Vol.25, Issue.2, 1994.

Leonidou ve Katsikeas ihracat gelişim sürecini şu üç süreç olarak bölümlenebileceğini belirtmektedirler⁶: (1) ön-ilgi, (2) ilk ve (3) gelişmiş süreç. Ön-ilgi aşaması ise şu üç tip firmayı kapsar: ürünlerini sadece iç piyasada satıp ihracatı düşünmeyen işletmeler, ürünlerini sadece iç piyasada satıp ihracat yapmayı düşünen işletmeler ve eskiden ihracat yapmış olup şu an ihracatı bırakmış olan işletmeler. İlk aşama olarak adlandırılan süreçte ise işletme zaman zaman ihracat yapmaktadır. Gelişmiş aşamada işletmeler yoğun yurt dışı deneyimine sahip düzenli ihracatçılardır ve yurt dışı ihracatın daha üst aşamalarını hedeflerler.

Peru'dan 41 adet tekstil işletmesinin ihracat yönelimi ile teknoloji seçimi arasındaki ilişkisinin araştırıldığı çalışmada ihracat yönelimi şu üç değişken ile ölçülmüştür: (1) işletmelerin ihracatının olup olmadığı, (2) ihracat yapılan yıl sayısının işletme yaşına bölünmesi ile elde edilen endeks ve (3) toplam üretimin yüzdesi olarak ihracat hacmi⁷. Güney Afrika'da yerleşik 179 işletme üzerinde yapılan çalışmada toplam satışların yüzdesi olarak ölçülen ihracat yoğunluğuna dayalı şu dört ihracat aşama modeli tanımlanmıştır: ihracatı olmayan işletmeler, ihracat oranı %1-24 olanlar, ihracat oranı %25-49 olanlar ve ihracatı %50'den fazla olan işletmeler⁸. Midwestern'deki 162 üretim işletmesine uygulanan bir çalışmada şu 5 adet ihracat aşaması kullanılmıştır: (1) Pasif eğilim: ihracat az ilgi olması ve ihracat yapılabilirliğine değin fizibilite çalışması yapılmaması, (2) Araştırmacı eğilim: ihracat yapılabilirliğine değin fizibilite çalışması yapılması fakat %5'in altında mevcut ihracat oranı, (3) Deneyimsel eğilim: coğrafi olarak ya da kültürel olarak yakın ülkelere deneyimsel olarak %5'in üzerinde bir oranla ihracat gerçekleştirilmesi, (4) Aktif eğilim: yüzde beşin üzerinde bir ihracat oranına sahip olarak düzenli bir şekilde ihracat yapmak, (5) Yerleşik

⁶ Leonidas C.LEONIDOU ve Constantine S.KATSIKEAS, "The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models", *Journal of International Business Studies*, Third Quarter 1996, s.524-525.

⁷ John DANIELS ve Fernando ROBLES, "The Choice of Technology and Export Commitment: The Peruvian Textile Industry", *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer 1982, s.76.

⁸ CALOF-VIVIERS, s.75.

eğilim: yüzde beş üzerinde bir ihracat oranına sahip olmak ve dünya ölçeğinde ihracat fırsatları araştırıp gerçekleştirmek⁹. Reid¹⁰ ihracat yayılmasının, şu beş aşamalı hiyerarşiden oluşan bir süreç olduğunu belirtmiştir: ihracata ilgi duymak, ihracat yapmayı arzulamak, deneme amaçlı ihracat yapmak, ihracatı değerlemek ve ihracatı benimsemek.

B) İHRACAT PERFORMANSI ÖLÇÜLERİ

İhracat performansı kavramı hakkında genel kabul görmüş bir tanım olmayıp geçmiş çalışmalar bu kavramı farklı boyutlarda ölçmektedir. Çavuşgil ve Zou¹¹ ihracat performansını, ihracata değin ekonomik ve stratejik amaçların, ihracat pazarlama stratejisi planlaması ve uygulaması ile ne derece başarıldığı olarak tanımlamaktadır. Ekonomik amaçlar karlılık ve hasıla gibi hedefler iken, stratejik amaçlar piyasa genişlemesi, yabancı piyasalarda yer edinme gibi hedefleri içerir. Çavuşgil ve Zou ihracat performansı ölçüsü olarak ekonomik amaçların yanı sıra ihracatın toplam iş içindeki öneminin artışı, ihracat engellerinin aşılması, ihracat eğilimi, ürünlerin ihracat distribütörlerince kabulü, ihracata değin tutum gibi ölçülerinin de çalışmalarda kullanıldığını belirtmektedir. Çavuşgil ve Zou ihracat performansını şu dört boyutta ölçmüşlerdir: (1) yabancı piyasalarda yer edinmek, rekabetçi baskılara yanıt vermek gibi yönetim amaçlarının gerçekleşmesi, (2) ihracat girişiminden sonraki ilk 5 yıldaki ihracat satış büyüme hızı, (3) ihracat girişiminden sonraki ilk 5 yıldaki genel karlılık, (4) ihracat girişimine değin yönetimin başarı algılaması. Avustralya'da ve İngiltere'de ihracat performans değerlemesi yapan Styles¹² ise Çavuşgil ve Zou'nun ölçüsünü şu şekilde değiştirmiştir: (1) stratejik hedeflerin elde edilmesinin değerlemesi, (2) beş yıllık karlılık ve (3) başarı değerlemesi. Amerika'daki servis işletmelerinin ihracat performansını ölçen bir

⁹ GENÇTÜRK.

¹⁰ Stan REID, "The Decision-Maker and Export Entry and Expansion", *Journal of International Business Studies*, Fall 1981, s.102.

¹¹ S.Tamer ÇAVUŞGİL ve Shaoming ZOU, "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures", *Journal of Marketing*, Vol.58, January 1994, s.1-21.

¹² Chris STYLES, "Export Performance Measures in Australia and the United Kingdom", *Journal of International Marketing*, Vol.6, No.3, 1998, s.20-21.

çalışma ise performans ölçümü olarak ihracat oranı, ihracat yapılan ülke sayısı, yöneticilerin ihracat karlılığına değin algılamalarını ve yöneticilerin ihracat performansından memnuniyetini kullanmıştır.¹³

İhracat performansı ile ilgili 93 adet çalışmayı inceleyen Katsikeas, Leonidou ve Morgan¹⁴, 42 adet farklı ihracat performansı ölçümü tespit etmişlerdir. Bunların ihracat satış oranı, ihracat büyümesi gibi bir kısmı yoğunca kullanılırken, bazıları ise (artık ihracat yapılmayan piyasa sayısı, ihracat satışlarının yatırım getirisi, ihracatın işletme ününe katkısı gibi) sadece birer çalışmada kullanılmıştır. Bazı ihracat performansı ölçüleri satışlar ve kar gibi ekonomik data kullanımı içerirken diğerleri de yönetici algılamalarına dayanmaktadır¹⁵. Reid¹⁶ ihracat performansı ölçülerinin, ihracat ile ilgili olma seviyesinin bir göstergesi olması gerektiğini belirtmektedir. Büyüme, ihracat satışlarının göreceli büyümesi, yeni pazar genişleme oranı ve yeni ürün sunma oranı, ihracat davranışının genel boyutlarını ortaya koyan bu tür ölçülerdendir. Dominquez ve Sequeira¹⁷ en yaygınca kullanılan performans göstergesinin ihracat yapan ve yapmayan işletmeler şeklindeki ayırım olduğunu belirttikten sonra ihracat performansını ölçmede şu ölçülerin de kullanıldığını belirtmiştir: ihracatın satışlara oranı, işletmenin ihracat büyümesi ve karlılığı, ihracatın devam etmesi veya sona ermesi, ihracata başlama kararı ve ihracat hacmi.

¹³ Steven WHITE, David GRIFFITH ve John RYANS, "Measuring Export Performance in Service Industries", *International Marketing Review*, Vol.15, No.3, 1988, s.193-194.

¹⁴ Constantine KATSIKEAS, Leonidas LEONIDOU ve Neil MORGAN, "Firm-Level Export Performance Assessment: Review, Evaluation, and Development", *Journal of Academy of marketing Science*, Vol.28, No.4, 2000, s.498.

¹⁵ Tage Koed MADSEN, "Executive Insights: Managerial Judgement of Export Performance", *Journal of International Marketing*, Vol.6, No.3, 1998, s.84.

¹⁶ Stan REID, "The Decision-Maker and Export Entry and Expansion", *Journal of International Business Studies*, Fall 1981, 101-112.

¹⁷ Luis DOMINQUEZ ve Carlos SEQUEIRA, "Determinants of LDC Exporters' Performance: A Cross-Natioanl Study", *Journal of International Business Studies*, First Quarter, 1993, 19-40.

II.ARAŞTIRMA BULGULARI

A) ÖRNEKLEM VE VERİ TOPLAMA SÜRECİ

Bu çalışma, ihracat aşama modeli çerçevesinde, işletmelerin kriz döneminde ihracat davranışındaki değişimleri ve farklı ihracat aşamalarındaki işletmelerin farklı ihracat performansı gösterip göstermediklerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Yakın zaman dilimine değin verilecek yanıtların daha sıhhatli olacağı düşüncesi ile incelenen kriz dönemi 1994-2002 olarak değil 1998-2002 olarak seçilmiştir. Uygulama, Afyon İli'nde yerleşik 94 üretim işletmesi üzerinde gerçekleştirilmiştir. Örneklemi oluşturan 94 işletmeye 2002 yılı Nisan-Mayıs aylarında ulaşılmış ve yüz yüze görüşme yöntemi ile anket uygulanmıştır. Örneklem seçiminde, üretim işletmesi olmanın yanı sıra 1998-2000 yılı arasında ihracat deneyimi olma kriteri de belirleyici özellik olmuştur.

Çalışmada işletmelere, literatür araştırmasındaki bulgular ışığında saptanan 5 aşamalı ihracat aşama modelinde öngörülen aşamaların hem 1998 yılı için ve hem de anket uygulandığı an itibarı ile (Nisan/Mayıs 2002) hangisinde oldukları sorulmuştur. İkinci olarak, işletmelere ihracat performansı ile ilgili algılamalarında 1998-2002 döneminde ne gibi değişim yaşadıkları 1(=artmıştır), 2(=değişmemiştir), 3(=azalmıştır) şeklinde 3'lü ölçekli sorular şeklinde yöneltilmiştir. Daha sonra mevcut farklı ihracat aşamalarındaki işletmelerin bu performans ölçüleri açısından farklılık gösterip göstermediği ANOVA analizi ile test edilmiştir. Son olarak işletmelere hem yakın kriz dönemi olan 1998-2002 döneminde hem de mevcut durumda ihracat davranışına ilişkin 1(=kesinlikle katılıyorum) ile 5(=kesinlikle katılmıyorum) şeklinde 5 noktalı Likert ölçekli sorular yöneltilmiştir.

Anket formlarındaki veriler bilgisayar ortamında SPSS programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada yüzde analizi ve değişkenler arasında istatistiksel olarak anlamlı bağımlılık ilişkisi olup olmadığını test etmeye yönelik olarak ortalama analizleri ile Anova analizi uygulanmıştır.

B) ARAŞTIRMA BULGULARI

Örnekleme oluşturan işletmelerin toplam satış gelirleri içindeki ihracat oranı ortalama %55 olup işletmeler ortalama 47,66 işçi çalıştırmaktadırlar. Düzenli ihracat yaptıkları işletme sayısı ise ortalama 7.85 olup düzeni, ihracat yapılan ülke sayısı ortalama 4.51'dir.. Örneklemin diğer özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1 Örneklemin Özellikleri

	No	%
İşletmenin Hukuki Yapısı		
A.Ş.	24	25,6
Limited	61	64,9
Şahıs işletmesi	9	9,6
Faaliyette Bulunduğu Sektör		
Motor, makine, cıvata, ekipman	10	10,6
Gıda	10	10,6
Tekstil ve konfeksiyon	2	2,1
Mermer	65	69,1
Diğer	7	7,6
Satışlar kime yapıyor		
Direkt tüketiciye/kullanıcıya	17	18,1
Yurtdışındaki Acenteye/Temsilciye	16	17,0
Yurtdışında bağımsız Toptancıya	61	64,9
Toplam	94	100.0

Tablo 1'den de görüldüğü gibi örnekleme oluşturan işletmelerin yarısından fazlası limited şirkettir (%64,9). Faaliyette bulunan sektörlerin başında sırasıyla mermer, makina ekipmanı ve gıda gelmektedir. Ayrıca örnekleme plastik aksam, kimyevi madde, cam ürünleri üreten işletmeler de vardır. İşletmelerin çoğunluğu (%64,9) ihracatlarını bağımsız toptancılara yapmaktadırlar.

1. İhracat Aşamasındaki Değişim

Çalışma başında verilen literatür araştırması ve işletme yöneticileri ile yapılan görüşmeler neticesinde çalışmada uygulanmak üzere şu beş ihracat aşaması belirlenmiştir:

(1) işletmemiz yurt içi piyasaya hitap eder, ancak bu arada çabamız neticesi olmayan kendiliğinden gelen ihracat siparişlerini de yerine getirir; ancak kendiliğinden ihracat imkanı araştırmaz,

(2) işletmemiz ihracat imkanlarını araştırır,

(3) işletmemiz deneme amaçlı bir ya da birkaç dış pazara mal satar,

(4) işletmemizin sürekli mal sattığı pazarları vardır,

(5) işletmemizin sürekli mal sattığı pazarları vardır; ayrıca mal satabileceğimiz ilave pazarlar için pazar araştırması yapmaktayız.

Ankette işletmelere, hem 1998 yılı başı itibarı ile ve hem de anketin uygulandığı dönem olan 2002 yılı itibarı ile ihracat davranışlarının bu beş aşamadan hangisine uyduğunu belirtmeleri istenmiştir. 1998 yılı için verilen yanıtların ortalaması 3,33 iken, 2002 yılı için 3,97'dir. Bu da örneklemin 1998 yılında daha çok deneme amaçlı sınırlı sayıda pazara mal sattığını, 2002 yılında ise sürekli mal sattığı pazarlara sahip olduğunu göstermektedir. Eşli t-testi bu iki dönem için var olan farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ortaya koymuştur (t değeri:4.202, $p<0,001$). Bu sonuç, işletmelerin kriz döneminde ihracatı daha çok benimsediklerini ortaya koymaktadır.

2. İhracat Performansı Değişim Algılamaları

İşletmelere literatür araştırmasında en yaygınca kullanılan performans ölçümlerinden olduğu saptanan 6 adet ifadeye katılımlarının 1998-2002 döneminde nasıl değiştikleri sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtların dökümü Tablo 2'de görülmektedir.

Tablo 2. İşletmelerin ihracat Performanslarının 1998-2002 Dönemindeki Değişimine Değın Algılamaları

		ARTMIŞTIR	DEĞİŞMEMİŞTİR	AZALMIŞTIR	ORTALAMA*
1998-2002 ARASI	İhracatın işletme büyümesine etkisi	60	25	9	1,46
	İhracatın işletme karlılığına katkısı	52	30	12	1,57
	Düzenli alış-veriş yapılan ülke sayısı	51	30	12	1,58
	Toplam satışlar içindeki ihracat oranı	54	25	15	1,59
	Düzenli alış-veriş yapılan işletme sayısı	47	36	11	1,63
	İhracat performansı	51	25	17	1,63

Notlar:

Ortalama değeri, 1 (= 'artmıştır'), 2 (=değişmemiştir') ve 5 (= 'azalmıştır') ölçeğindeki ortalamadır.

Tablo 2'den de görüldüğü gibi, işletmelerin çoğunluğu performans ölçeğinin hepsinde performanslarının 1998-2002 döneminde arttığını belirtmektedir. Yanıtların ortalamaları, algılanan pozitif değişimin en çok "ihracatın işletme büyümesine etkisi" (1.46 ortalama), "ihracatın işletme karlılığına etkisi" (1.57 ortalama), "düzenli alış-veriş yapılan ülke sayısı" (1.58) ve "toplam satışlar içindeki ihracat oranı" (1.59 ortalama) ölçülerinde olduğunu ortaya koymaktadır.

3.Farklı İhracat Aşamasındaki İşletmelerin İhracat Performanslarının Karşılaştırılması

Çalışmanın bu bölümünde farklı ihracat aşamasında olan işletmelerin, kriz döneminde ihracat performans gelişimlerine ilişkin algılamalarında farklılıklar olup olmadığı araştırılmıştır. Anketin uygulandığı 2002 yılında beş farklı aşamadaki işletmelerin 1998-2002 yılına değın ihracat performanslarına değın karşılaştırmaları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3 Farklı İhracat Aşamasındaki İşletmelerin İhracat Performanslarının Karşılaştırılması

		İhracat aşama no:					F-değeri
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	
(N= yanıt sayısı)		(11)	(12)	(3)	(11)	(57)	
1998-2002 ARASI	İhracatın işletme büyümesine katkısındaki değişim	1,55	2,08	1,67	1,18	1,35	4,07***
	İhracatın işletme karlılığına katkısındaki değişim	1,55	2,08	1,67	1,36	1,51	2,00
	Düzenli alış-veriş yapılan işletme sayısındaki değişim	2,18	1,83	2,00	1,55	1,39	4,05***
	İhracat oranındaki değişim	2,18	1,92	1,67	1,64	1,39	3,70**
	Düzenli alış-veriş yapılan ülke sayısındaki değişim	2,09	1,92	1,67	1,80	1,45	3,15**
	İhracat performansındaki değişim	2,18	2,00	1,67	1,64	1,45	3,11**

Notlar:

İhracat aşamaları:

(1) işletmemiz yurt içi piyasaya hitap eder, ancak bu arada çabamız neticesi olmayan kendiliğinden gelen ihracat siparişlerini de yerine getirir; ancak kendiliğinden ihracat imkanı araştırılmaz,

(2) işletmemiz ihracat imkanlarını araştırır,

(3) işletmemiz deneme amaçlı bir ya da birkaç dış pazara mal satar,

(4) işletmemizin sürekli mal sattığı pazarları vardır,

(5) işletmemizin sürekli mal sattığı pazarları vardır; ayrıca mal satabileceğimiz ilave pazarlar için Pazar araştırması yapmaktayız.

Ortalama değer, 1 (= 'artmıştır'), 2 (= 'değişmemiştir') ve 5 (= 'azalmıştır') ölçeğindeki ortalamadır.

* $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Tablo 3'ten de görüldüğü gibi ileri ihracat aşamasında olan işletmeler tüm ihracat performansı boyutlarında diğer aşamadaki işletmelere göre 1998-2002 döneminde daha çok olumlu değişim yaşadıklarına inanmaktadırlar. Kendilerini ileri ihracat aşamasında algılayan işletmeler istatistiksel olarak anlamlı olmak üzere diğer işletmelere göre ihracatın işletme büyümesine katkısında ($p < 0,01$), düzenli alış-veriş yapılan işletme sayısında ($p < 0,01$), ihracat oranında ($p < 0,05$) düzenli alış-veriş yapılan ülke sayısında ($p < 0,05$) ve ihracat performansında ($p < 0,05$) artış olduğunu ifade etmişlerdir.

4. İhracatın Davranışının 1998-2002 Dönemi İle Mevcut Zaman Açısından Karşılaştırılması

Tablo 4'te ise işletmelerin ihracat davranışlarının 1998-2002 dönemi ile mevcut zaman açısından bir değişiklik gösterip

göstermediği ortaya konmuştur. Bu amaçla, işletmelere ihracata değin tutumlarına ilişkin literatür araştırmasında saptanan bir grup ifadeye 1998 yılında ve anketin uygulandığı 2002 yılında katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Bu iki döneme ait yanıt ortalamalarına uygulanan eşli t-testi sonuçları Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 4. İhracatın Davranışının 1998-2002 Dönemi ile Mevcut Zaman Açısından Karşılaştırılması

İhracatın Fayda ve Riskine Değın İfadeler	1998-2002 Arası Süreçte Katılım Düzeyi		Mevcut Durumda Katılım Düzeyi		t testi
	Ort.	SS	Ort.	SS	
<u>İhracat</u> : işletmemiz için arzu edilen bir işlev	1,62	0,92	1,47	0,78	1,682*
İşletmemizin yeni dış piyasalara girme çabası: <u>sürekli</u>	2,06	1,09	1,83	0,91	2,320**
<u>İhracat</u> : iç piyasaya göre daha karlı	2,08	1,12	2,06	1,15	0,253
<u>Ürünlerimiz</u> : piyasada temel üstünlüğe sahip	2,15	1,02	2,08	1,01	0,637
<u>İhracat</u> : yurt içi piyasaya göre karlılığı arttırmada daha etkin	2,32	1,18	2,10	1,11	2,598**
<u>İhracat</u> : yurt içi satışlardaki dalgalanmalara karşı emniyet güvencesi	2,24	1,15	2,20	1,26	0,382
Yönetimin ihracat yaklaşımı: <u>planlı</u>	2,28	1,11	2,24	1,14	0,604
İhracat piyasasında işletmemiz: <u>güçlü</u>	2,63	1,19	2,49	1,19	1,927**
İhracat satışlarımız: <u>istikrarlı</u>	2,59	1,16	2,51	1,23	0,881
<u>İşletmemiz</u> : teknoloji yoğun	2,67	1,21	2,59	1,18	1,222
<u>İhracat karları</u> : beklentimizi karşılıyor	2,71	1,19	2,70	1,23	0,094
<u>İhracat</u> : yurt içi satışlara göre daha riskli	3,29	1,18	3,25	1,27	0,476
<u>İhracat</u> : coğrafi olarak yakın ülkelere yapıyor	3,41	1,30	3,44	1,33	-0,210
Tek başına iç piyasa kapasitemizi: <u>dolduruyor</u>	3,73	1,08	3,69	1,12	0,303

Ortalama değeri, 1 (= 'kesinlikle katılıyorum') ve 5 (= 'kesinlikle katılmıyorum') ölçeğindeki ortalamadır.
* $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Tablo 4'den de görüldüğü gibi, işletmeler ihracat ile ilgili hem 1998 ve hem de 2002 yılına ilişkin şu ifadelerle medyan değeri 3[^]ten büyük ortalama gösteren yanıt vererek katılım *göstermemişlerdir*: ihracatın yurt içi satışlara göre daha riskli olması, ihracatın coğrafi olarak yakın ülkelere yapılması ve iç piyasanın tek başına kapasiteye doldurması. 1998 dönemine nazaran, işletmelerin mevcut durumda yeni piyasalara girme sürekliliği artmış ($p<0,05$), ihracat yurt içi satışlara göre karlılığı arttırmada daha etkin olarak görülmüş ($p<0,05$), ihracat işletme için daha çok arzu edilen bir işlev haline gelmiş ($p<0,10$) ve işletmeler kendini ihracat piyasasında daha çok güçlü algılamışlardır (0,05). İşletmeler her iki dönem için de şu ifadelerle benzer seviyede katılım göstermektedirler: ihracatın iç piyasaya göre daha karlı olması, ürünlerin temel üstünlüğe sahip olması, ihracatın yurt içi satışlardaki dalgalanmalara karşı emniyet güvencesi olması, ihracat yaklaşımının planlı olması, ihracat yaklaşımının planlı olması, ihracat satışlarının istikrarlı olması, işletmenin teknoloji yoğun olması ve ihracat karlarının beklentileri karşılaması.

SONUÇ

Çalışma kriz döneminde işletmelerin ihracat performanslarındaki değişimi "ihracat aşama" modelini esas alarak analiz etmeyi hedeflemiştir.. Bu amaçla Afyon'da yerleşik ve 1998-2002 arası ihracat yapmış 94 üretim işletmesine anket uygulanmıştır.

Çalışma sonuçları işletmelerin belirtilen kriz döneminde ihracatı daha çok benimsediklerini ve ihracat faaliyetlerini arttırdığını ortaya koymuştur. 1998 yılı başında ancak sınırlı sayıda pazara ve nadiren ihracat yapılırken işletmeler 2002 yılında sürekli olarak ihracat yapar hale gelmişlerdir. İşletmeler belirtilen kriz döneminde ihracat performanslarındaki değişimin de artış yönünde olduğunu belirtmektedirler. 2002 yılı itibarı ile ihracat faaliyetleri daha kapsamlı olarak nitelendirilebilecek işletmeler diğer işletmelere göre kriz dönemindeki ihracat performanslarının daha yüksek seviyede arttığını belirtmişlerdir. İşletmelerin ihracata değin gayret ve algılamaları, 1998 yılına göre 2002 yılı için daha olumludur.

Çalışma genel olarak kriz dönemlerinde daralan ve kar marjı azalan iç piyasaya karşın ihracatın etkin ve benimsenen bir alternatif olduğunu ortaya koymaktadır. Bu da işletmelerin üst düzey yönetici seçimlerinde ve işletme kültüründe dış ticaret eğilimine önem vermeleri gerektiğini ortaya koymaktadır. Ayrıca devlet tarafından da özellikle ihracat pazarı bulma gayretlerinde özel sektöre teşvik verilmesi zaten olumlu şekilde benimsenen ihracat tutumunun sonuç vermesinde katalizör görevi görecektir.

KAYNAKÇA

- BILKEY, Warren, "An Attempted Integration of the Literature on the Export Behaviour of Firms", *Journal of International Business Studies*, 1977, s.33-46.
- BILKEY, Warren ve George TESAR, "The Export Behaviour of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms", *Journal of International Business Studies*, 1975, s.93-98.
- CALOF, Jonathan, "The Relationship Between Firm Size and Export Behaviour Revisited", *Journal of International Business Studies*, Vol.25, Issue.2, 1994, s.367-388.
- CALOF, Jonathan ve Wilma VIVIERS, "Internalization Behaviour of Small-and Medium-Sized South African Enterprises", *Journal of Small Business Management*, October 1995, s.71-79.
- ÇAVUŞGİL, S.Tamer ve Shaoming ZOU, "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures", *Journal of Marketing*, Vol.58, January 1994, s.1-21.
- DANIELS, John ve Fernando ROBLES, "The Choice of Technology and Export Commitment: The Peruvian Textile Industry", *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer 1982, s.67-88.
- DOMINQUEZ, Luis ve Carlos SEQUEIRA, "Determinants of LDC Exporters' Performance: A Cross-National Study", *Journal of International Business Studies*, First Quarter, 1993, s.19-40.
- GENÇTÜRK, Esra, "The Effect of Export Assistance Program Usage on Export Performance: A Contingency Explanation", *Journal of International Marketing*, Vol.9, Issue.2, 2001.

- KATSIKEAS, Constantine, Leonidas LEONIDOU ve Neil MORGAN, "Firm-Level Export Performance Assessment: Review, Evaluation, and Development", *Journal of Academy of Marketing Science*, Vol.28, No.4, 2000, s.493-511.
- LEONIDOU, Leonidas ve Constantine S.KATSIKEAS, "The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models", *Journal of International Business Studies*, Third Quarter 1996, s.517-551.
- MADSEN, Tage Koed, "Executive Insights: Managerial Judgement of Export Performance", *Journal of International Marketing*, Vol.6, No.3, 1998, s82-93.
- REID, Stan, "The Decision-Maker and Export Entry and Expansion", *Journal of International Business Studies*, Fall 1981, s.101-112.
- STYLES, Chris, "Export Performance Measures in Australia and the United Kingdom", *Journal of International Marketing*, Vol.6, No.3, 1998, s.12-36.
- WHITE, Steven, David GRIFFITH ve John RYANS, "Measuring Export Performance in Service Industries", *International Marketing Review*, Vol.15, No.3, 1988, s.188-204.

KOOPERATİF İŞLETMELERİN EKONOMİK VE TOPLUMSAL KALKINMAYI GERÇEKLEŞTİRMEDE BAŞARI SAĞLAMALARINDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER VE BU FAKTÖRLERİN TÜRK KOOPERATİF İŞLETMECİLİĞİ AÇISINDAN ELE ALINMASI

Yard. Doç. Dr. Nurcan TURAN*

ÖZET

Kooperatif işletmeler dünya genelinde ekonomik ve toplumsal kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli bir potansiyele sahip bulunmaktadır. Özellikle son yıllarda, istihdamın artırılması, yoksulluğun azaltılması, insan kaynaklarının geliştirilmesi, toplumun dezavantajlı kesimlerinin işlendirilmesi, girişimciliğin desteklenmesi gibi konularda artan etkinlikleri ile göze çarpmaktadırlar.

Kooperatif işletmelerin, ekonomik ve toplumsal kalkınmayı gerçekleştirmede sahip oldukları potansiyeli en iyi şekilde kullanabilmeleri, bazı faktörlerin yerine getirilmesine bağlıdır. Dünyadaki tüm kooperatiflerin başarısı için geçerli olan bu faktörler, giderek etkinliğini kaybeden ülkemiz kooperatifçiliği için çok daha fazla önemlidir. Kooperatif işletmelerin güçlü bir imaja sahip olabilmeleri için etkin stratejiler belirleme, kalkınma politikalarında kooperatif işletmelerin yeri ve rolünün yeniden belirlenmesi, kooperatifçiliğe ilişkin yasaların günün koşullarına uygun hale getirilmesi, kooperatifçilik eğitim, öğretimi ve insan kaynaklarının geliştirilmesi konularının yeniden değerlendirilmesi ve kooperatifler arası işbirliğinin her düzeyde geliştirilmesi olarak sıralayabileceğimiz bu faktörler kooperatif başarı için son derece önemlidir. ILO'nun 2002 yılında kabul edilen Kooperatiflerin Geliştirilmesine İlişkin 193 no'lu Tavsiye Kararı bu konuda kooperatiflere ve hükümetlere yol gösterici öneriler içermektedir.

* Anadolu Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.

ABSTRACT

Cooperative enterprises have a remarkable potential in carrying out economic and social development in worldwide. Particular recent years, its influences on creating employment, reduce of poverty, employing some parts of the society having disadvantages and supporting have been observed.

In order to use the potential of cooperative enterprises in providing social and economic developments, some factors should be carried out. These factors which are very important for all cooperative enterprises in the world one more and more important for Turkish cooperative system losing its effectiveness. It is quite important for the succes of the system to carry out some factors; to identify effective strategies to creat a strong image, to identify the place and role of cooperative enterprises in development policies, to update the laws relating to cooperative enterprises according to the conditions of present, to re-evaluate the issues related with education of cooperative system, training and developing human resources policies and to maintain cooperation in all levels. ILO Recommendation No 193.(2002) has some suggestions guiding cooperative enterprises and goverments.

GİRİŞ

Yeni ekonomik ve toplumsal eğilimler ışığında, sürdürülebilir bir toplum yaratmadaki rolleri giderek artan kooperatif işletmeler, dünyanın pek çok ülkesinde ekonomik ve toplumsal kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

Kooperatif işletmelerin üstlendikleri bu önemli rolü başarı ile gerçekleştirebilmeleri, bazı faktörlere bağlı bulunmaktadır. Bu çalışmada bu faktörlerin belli başlıları, Dünya ve ülkemiz kooperatif işletmeleri açısından değerlendirilmektedir.

I. EKONOMİK VE TOPLUMSAL KALKINMAYI GERÇEKLEŞTİRMEDE KOOPERATİF İŞLETMELER

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kooperatif işletmeler, ekonomik ve toplumsal kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli bir potansiyele sahip bulunmaktadırlar. Kooperatifçilik hareketi dünya genelinde, 800 milyon ortağı ile en büyük toplumsal örgüttür. Tüm dünyada bir çok ekonomik sektörde varlığını sürdüren kooperatif işletmeler, temel olarak ortak çıkarlarını en üst düzeye çıkarmayı hedeflerken, içinde buldukları toplumun ekonomik, toplumsal, kültürel ve demokratik gelişimine de katkı sağlarlar.

Kooperatif işletmelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmaya katkı sağlayabileceği alanlar, şu şekilde sıralanabilir:¹

- Kooperatif ortaklarının ve ortak ailelerinin, gelir düzeylerinin yükselmesi ve harcama güçlerinin artması ile yeni yatırımların canlanması ve bölgesel kalkınmanın gerçekleşmesi,
 - Üretim için gerekli olan girdilerin, ucuza sağlanması ve tarım ve tarım dışı kesimde üretkenlik ve verimliliğin artması,
 - Ürünlerin işleme ve pazarlama sürecinin ortakların denetiminde olması ve bu nedenle maliyet tasarrufu sağlanması,
 - Yerel düzeyde kırsal girişimcilik ve liderliğin gelişmesi,
 - Yeni iş olanaklarının yaratılması ve istihdamın desteklenmesi,
- böylelikle kırdan kente göçün önlenmesi,
- Kaynakların daha etkin yönetilmesi ve kullanılmasının sağlanması,

¹ Bkz: Rıdvan Karalar, *Kooperatifçilik Teknikleri*, MEB, İstanbul, 2002, s.34; Ahmet Özçelik, "İktisadi Kalkınmada Tarım ve Kooperatiflerin Rolü", *Karınca Der.*, Kasım 2000, Y.65, S.767, s. 8; Ahmet Turan, "Kalkınmada Kooperatiflerin Rolü ve Önemi", *Karınca Der.*, Kasım 2000, Y.65, S.767, s. 12-14; K.K. Taimni, *Creating a Favoruable Climate and Conditions for Cooperative Development in Asia*, ILO, Geneva,1994, s.42-44.

- Ekonomik ve toplumsal demokrasinin sağlanması ve refahın daha adil dağıtılması,
- Toplumsal işbirliği ve dayanışma ruhunun gelişmesi,
- Yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlanması,
- Sermaye oluşumunun arttırılması,
- İnsan kaynaklarının geliştirilmesi.

Ülkelerin, kooperatifleri ekonomik ve toplumsal kalkınmada etkin bir araç olarak görebilmesi ve bunu başarılı bir biçimde kullanabilmesi için, kooperatifler aracılığı ile kalkınmayı etkileyen unsurları en iyi şekilde sağlaması gerekir. Yoksa kooperatifçilikten beklenen yararı sağlamak söz konusu olmaz. Aşağıda önce Türkiye’de kooperatifçilik sonra da kooperatifler aracılığı ile ekonomik ve toplumsal başarı elde etmede etkili olan faktörler incelenecektir.

II. TÜRKİYE’DE KOOPERATİFÇİLİK

1863 yılında Mithat Paşa tarafından kurulan Memleket Sandıkları ile hayata geçen ve bugünkü anlamda faaliyetlerine Cumhuriyet döneminde başlayan Türk kooperatifçilik hareketi, içinde bulunduğumuz 2000’li yıllarda hala kendisinden beklenen gelişmeyi gösterememiştir. Daha doğrusu nicel olarak gelişme sağlanmış, ancak kooperatifler kendilerinden beklenen ekonomik ve toplumsal etkiyi bir türlü gösterememişlerdir. Cumhuriyet döneminde, Atatürk’ün önderliğinde, önemli gelişmeler kaydeden kooperatifçilik hareketi sonraki dönemlerde aynı ölçüde gelişememiştir.

Türkiye’de Tarım ve tarım dışı bir çok sektörde faaliyet gösteren kooperatif işletmelerin Tablo 1’de de görüldüğü gibi, 2001 yılı verilerine göre toplam sayısı 58.090 ve ortak sayısı ise 7.805.579’dur. Nüfusu 70 milyon olan ülkemizde, bu rakam azımsanacak bir rakam değildir. Özellikle bu bireysel ortakların ailelerinin de kooperatif hareketin getirisinden yararlandığını düşünecek olursak, rakam çok daha fazla artacaktır.

**Tablo 1: Türkiye’de Hizmet Türlerine Göre Faal Kooperatifler
(01.10.2001)**

Hizmet Türlerine Göre Kooperatifler	Kooperatif Sayısı	Ortak Sayısı
Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri	4.814	646.129
Sulama Kooperatifleri	2.022	231.361
Su Ürünleri Kooperatifleri	403	19.381
Pancar Ekicileri Kooperatifleri	30	1.575.911
Tarım Kredi Kooperatifleri	2.561	1.572.174
Tarım Satış Kooperatifleri	335	665.646
Tütün Tarım Satış Kooperatifleri	68	33.173
Konut Yapı Kooperatifleri	38.826	1.712.154
Tüketim Kooperatifleri	1.716	303.642
Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri	3.425	133.739
Esnaf ve Sanatkar Kefalet Kooperatifleri	880	582.563
Küçük Sanat Kooperatifleri	105	8.287
Küçük Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifleri	801	130.171
Turizmi Geliştirme Kooperatifleri	265	15.301
Üretim ve Pazarlama Kooperatifleri	235	21.827
Tedarik ve Kefalet Kooperatifleri	2	427
Toplu İşyeri Yapı Kooperatifleri	1.129	90.058
Yayıncılık Kooperatifleri	20	329
Hamallar Taşıma Kooperatifleri	9	320
İşletme Kooperatifleri	240	44.051
Sigorta Kooperatifleri	0	0
Yardımlaşma Kooperatifleri	7	853
Eğitim Kooperatifleri	16	2.133
Bağımsız Satış Kooperatifleri	5	419
Temin Tevzi Kooperatifleri	162	15.133
Yaş Sebze ve Meyve Kooperatifleri	14	397
Genel Toplam	58.090	7.805.579

Kaynak: Türkiye Milli Kooperatifler Birliği

Tablo incelenecek olursa, kooperatiflerde ortak sayısında nicel fazlalığın daha çok konut yapı kooperatifleri, pancar ekicileri kooperatifleri ve tarım kredi kooperatiflerinde olduğu görülmektedir.

Bu kooperatifler arasında en fazla ortağa sahip olan konut kooperatiflerinin, konut pazarındaki payı %50 civarındadır.²

Türkiye’de kooperatifçilik hareketi nicel gelişme sağlarken nitel gelişmeyi gerçekleştirmediği için, ekonomik ve toplumsal kalkınmada kendisinden beklenen gelişmeği de sağlayamamıştır.

III. KOOPERATİF İŞLETMELERİN EKONOMİK VE TOPLUMSAL BAŞARI ELDE ETMELERİNDE ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER VE TÜRK KOOPERATİFÇİLİK SİSTEMİNDE ETKİNLİKLERİ

Kooperatif işletmeler aracılığı ile ekonomik ve toplumsal başarı elde etmek isteyen ülkelerin, bu konuda etkinlik sağlayabilmeleri bazı unsurları sağlamaları ile olanaklıdır. Bu unsurlar aşağıda genel olarak ve ülkemiz açısından ele alınmaktadır.

A) KOOPERATİF İŞLETMELERİN GÜÇLÜ VE GÜVENİLİR BİR KURUM İMAJINA SAHİP OLMASI

Kooperatif işletmelerin buldukları toplumda, kurumsal bir varlık olarak başarılı bir şekilde varlıklarını sürdürmeleri ve toplumda üstlendikleri ekonomik ve toplumsal kalkınmayı gerçekleştirme rollerini yerine getirebilmeleri için, toplumun onay ve desteğini alması gerekir. Bu desteğin alınması toplumun kooperatifleri yapı, amaç, işlevler vb. konularda nasıl algıladığı ile yakından ilgilidir. Bu algılama aynı zamanda kooperatiflerin imajını da belirlemektedir.

Kooperatif işletmelerin güçlü ve güvenilir bir kurum imajına sahip olması, son yıllarda uluslararası kooperatifçilik alanında da tartışılan konulardan birisi olmuştur. Uluslararası Kooperatifçilik Kurumu (ICA) Asya Bölge Bürosu, Hindistan Ulusal Kooperatif Birliği ve Hintli Çiftçiler Gübre Kooperatifi Hindistan Yeni Delhi’de 2002 yılı Ekim ayında ortaklaşa olarak “Kooperatiflerin İmaj Çalışması İçin Stratejiler” başlıklı bir seminer düzenlemiştir. Bu seminer, kooperatif işletmeleri piyasaya kabullendirmek, piyasa ile bütünleşmelerini sağlamak ve bunu sağlamak için ortaklara destek

² Mehmet Cengiz, “Ekonomik Gelişimde Kooperatifçiliğin Rolü”, *Karınca Der.*, Temmuz 2001, Y.66, S. 775, s. 12.

olmak amaçlarını taşımaktadır. Seminere katılan katılımcılar, kooperatif işletmelerin imaj oluşturma sürecini tanımlayarak, aşağıdaki unsurları içeren bir öneriler paketi hazırlamıştır.³

- Tüm düzeylerde kooperatifçilik değerlerinin korunması ve uygulanması,
- Suistimallere ortam yaratmayacak güçlü bir kooperatif yönetimi yaratmak,
- Kooperatifler için uygulanabilir stratejik ortaklıklar ve iletişim ağları oluşturmak,
- Medya ile kooperatiflerin yapıcı ilişkiler geliştirmesini ve kendi medya altyapılarının oluşturulmasını sağlamak,
- Sosyal denetimi başlatmak.

Ülkemizde kooperatif işletmelerin imajını değerlendirecek olursak, olumlu bir yaklaşımdan çok, olumsuz bir yaklaşımın olduğu dikkat çekicidir. Özellikle ülkemizde sayısal olarak çoğunluğa sahip olan ve pek çok kişinin konut sahibi olmada tek alternatif olarak gördüğü konut yapı kooperatiflerinin toplumsal imajı oldukça kötüdür. Art niyetli yöneticiler tarafından yönetilen ve ortaklarının çoğunun ilgisiz ve bilgisiz olduğu konut yapı kooperatifleri, bu imajı daha da fazla sarsmaktadır. Kooperatif işletmelerin imajı, kalkınma politikalarını belirleyen politikacılar açısından da çeşitli olumsuzluklar içermektedir. Bu da kooperatif işletmelerin kalkınmada etkin bir araç olarak kullanılmasının önünde önemli bir engel oluşturmaktadır.

Kooperatiflerin hem kurum içerisinde hem de kurum dışında imaj değişikliğine gereksinimi bulunmaktadır. Etkin, uygulanabilir bir imaj stratejisi belirlemek için;

- Kooperatiflerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada önemli bir araç olduğunun ve belli ideolojilere mal edilmemesi gerektiğinin ortaya konulması,
- Kooperatiflerde ürün ve hizmet kalitesinin iyileştirilmesi,

³ B.D. Sharma, "ICA-ROAP/NCUI Regional Seminar on Strategies for Image Building in Co-operatives", *Asia Pacific Coop News*, Oct-Dec, 2002, Vol.9, No.4 s.1,2.

- Kooperatif işletmeleri halka tanıtacak ve önemini ortaya koyacak reklam kampanyalarının düzenlenmesi,
- Medya ile olumlu ilişkiler geliştirilmesi,
- Kooperatif işletmelerin vizyonunun belirlenmesi,
- Kooperatif ortakları, yöneticileri ve çalışanları arasında etkili bir iletişim geliştirilmesi, katılımcı olmalarının sağlanması,
- Kooperatif işletmelerde müşteri ve ortak bağlılığının sağlanması,
- Kooperatifçiliğin özünü oluşturan ilke ve değerlerin ön plana çıkarılıp, bunların uygulanabilir kılınması gerekir.

B) KALKINMA POLİTİKALARINDA KOOPERATİF İŞLETMELERİN ETKİN BİR BİÇİMDE YER ALMASININ VE BU POLİKALARIN UYGULANMASININ SAĞLANMASI

Her ekonomik sistemde uygulanabilir olan kooperatif işletmeciliğine, dünya devletlerinin bakış açısı birbirinden farklı olmuş ve bu farklı bakış açıları, devlet-kooperatif ilişkilerinde birbirinden farklı sistemler oluşturmuştur. Devletin kooperatifçiliğe bakış açısını belirleyen devlet-kooperatif ilişkileri, genelde iki nedene dayanmaktadır. İlki, devletin hukuksal olarak kooperatiflerin yerini ve rolünü belirleyici yasaları yapma sorumluluğu taşımasıdır. İkinci neden ise kooperatiflerin ekonomik ve toplumsal kalkınmayı gerçekleştirmedeki rolüdür.⁴

Kooperatifçilik hareketinden, ekonomik ve toplumsal kalkınmada beklenen başarıyı, devletin desteği olmaksızın elde etmek son derece güçtür. Başarılı bir kooperatif hareket için devletin kooperatifçilik hareketinin gelişiminde rol oynaması ve devlet kooperatifçilik ilişkilerinin geliştirilmesi gerekir.⁵ Ancak bu rolün, devletin kooperatifçilik hareketinin işlevlerine karışması biçiminde yorumlanmaması gerekir.

⁴ Rasih Demirci, "Kooperatifçilikte Devlet Müdahalesi", *Karınca Der.*, Aralık 1998, S.744, s.6.

⁵ R Steding, J. Kramer, *Creating a Favourable Climate and Conditions for Cooperative Development in Central and Eastern Europa*, ILO, Geneva, 1996, s.79,80.

Munkner ve Shah, tarafından formüle edilen şu ilkeler, devletin kooperatifçilikle ilgili kalkınma politikasını oluştururken dikkate alması gereken ilkelere dir.⁶

Açıklık

Süreklilik

Gerçekçilik

Belirginlik.

ILO'nun 2002 yılında kabul edilen Kooperatiflerin Geliştirilmesine İlişkin 193 no'lu Tavsiye Kararı'nda, dengeli bir toplumsal kalkınma için güçlü bir kamu ve özel sektörün yanı sıra, kooperatifler ve diğer sivil toplum örgütlerinin de içinde yer aldığı güçlü bir sektörün varlığının gerekli olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca hükümetlerin kooperatifçiliğin doğa ve yapısına uygun ve kooperatifçilik ilke ve değerleri doğrultusunda rolleri de belirtilmiştir. Buna göre;⁷

- Kooperatif işletmelerin, kolay ve hızlı kurulabilmesine olanak veren kurumsal bir altyapının oluşturulması,
- Kooperatif işletmelerde, dayanışma fonu ve en azından bir kısmı bölünemez uygun yedek akçe oluşturulmasına izin veren politikaların desteklenmesi,
- Kooperatiflerin özerk yapısına zarar vermeyecek yasal düzenlemelerin yapılması,
- Kooperatif ortaklığının kolaylaştırılması,
- Kooperatif işletmelerin, önemli bir rol üstlendikleri ve diğer işletmelerce verilmeyen hizmetleri verdikleri alanlarda, oluşturulacak yasal ve siyasal bir çerçeve ile desteklenmesi.

Ekonomik ve sosyal kalkınmayı gerçekleştirmede kooperatif işletmelerin önemini yeniden gündeme getiren bu kararın, ülkemizde

⁶ H. Munkner, A. Shah, *Creating a Favourable Climate and Conditions for Cooperative Development in Africa*, ILO, Geneva, 1993, s.56.

⁷ TMKB, *Kooperatiflerin Teşvikine İlişkin 193 Sayılı (ILO) Uluslararası Çalışma Örgütü Tavsiye Kararı*, Türkiye Koop Ya. No8/7, Ankara, 2003, s. 11,12.

de kooperatifçilikle ilgili politikaların yeniden gözden geçirilmesinde, dikkate alınması önem taşımaktadır.

Taşıdığı önemden dolayı kooperatif işletmeler, pek çok ülkede hükümetlerin temel politikaları arasında yer alırken, ülkemizde de 1961 Anayasası ile, sosyal devlet anlayışı gereği bir hüküm olarak yer almış ve kalkınma planlarında kooperatifçilik hareketine yer verilmiştir. Ancak Ürper tarafında yapılan ve 1960-1990 yıllarını kapsayan bir çalışmada da altı çizildiği gibi, Türkiye’de hükümetlerin kooperatifçilik politikaları, hükümetlerin sık değişmesi nedeniyle devamlılık gösterememiştir. 1960-1990 arasındaki dönemde, hükümetler kararlı, etkin, bütünlük içinde birbiriyle uyumlu ve dengeli bir kooperatifçilik politikası izleyememiştirler.⁸

1990 sonrası dönemde de kooperatifçilik hükümet programları ve kalkınma planlarında yer almakla birlikte uygulamada bir etkinlik sağlanamamıştır.

C) KOOPERATİFÇİLİK YASALARININ İŞLEVSEL BİR BİÇİMDE GÜNÜN KOŞULLARINA UYGUN OLARAK YENİDEN DÜZENLENMESİ

Dünyanın pek çok bölgesinde, son yıllarda yaşanan yapısal ekonomik ve politik değişimler, kooperatif işletmelerin yapı ve faaliyetleri üzerinde de etkili olmuştur. Bu değişimler kaçınılmaz bir şekilde kooperatiflerin yasal çerçevesinin de yeniden gözden geçirilmesini gerekli kılmıştır.

Diğer yasalar gibi kooperatif yasaları da, ülkelerin toplumsal, ekonomik ve politik alanlardaki değişimlerini yansıtabilecek dinamik bir yapıda oluşturulmalıdır.

Yukarıda da söz konusu edilen değişimler karşısında, Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Yeni Zelanda, Avustralya ve Japonya gibi endüstrileşmiş ülkelerde, son yıllarda kooperatifçilik yasalarında bazı değişiklikler yapılmıştır. Yapılan bu değişiklikler, kooperatifçilik ilkeleri ve kooperatif işletmelerin demokratik yapısına zarar verilmeksizin, kooperatif işletmelerin daha rekabetçi bir çevreye

⁸ Yılmaz Ürper, *Türkiye’de Hükümetlerin Kooperatifçilik Politikaları ve Sonuçları (1960-1990)*, Anadolu Üni. İİBF Ya. No. 385/83, Eskişehir, 1990, s.183,187.

kolayca uyum sağlayabilecekleri, esnek bir yapıya kavuşturulmaları isteğinden kaynaklanmıştır.

Fransa, Almanya, Avusturalya ve Kanada gibi ülkelerde 1990'lı yıllar boyunca yapılan kooperatiflere ilişkin çoğu yasa ve düzenlemeler, yeni sermaye hareketliliği biçimlerinin ortaya konması sırasında kabul edilmiştir. Bu yasalar, kooperatif işletmelerin sermaye piyasalarında eşitlik sağlamalarına yardımcı olurken, ortak olmayan yatırımcıların yönetimi ele geçirmelerini engelleyici biçimde düzenlenmiştir. Bu ülkelerde çağdaş kooperatifçilik yasaları, kooperatif işletmelerin diğer işletme türleri ile eşit koşullarda faaliyet gösterebilmelerini sağlamak için, genel şirketler yasasına yaklaştırılmıştır.

Merkezi Planlı ülkelerde ise, 1988-1992 döneminde yoğun bir yasa yapma faaliyetine girişilmiştir. Bu dönemlerde, kooperatiflere yardım sağlayan yasa ve yönetmelikler uyarlanmışır. Evrensel kooperatifçilik ilkeleri çerçevesinde, kooperatiflere bağımsızlık sağlayan, çağdaş kooperatifçilik yasaları yürürlüğe konulmuştur.

Afrika, Asya ve Latin Amerika gibi gelişmekte olan ülkeler de, 1980'li yıllardan bu yana, ekonomik liberalleşme, globalleşme ve yapısal dönüşümün etkisinde kalmıştır. Kooperatiflerin hükümet yapılarının önemli bir parçasını oluşturduğu bu ülkelerde, yenilenen kooperatif yasaları , büyük reformları gerekli kılmıştır.⁹

Ülkemizde ise 2000 yılına kadar dört ayrı yasaya göre düzenlenen kooperatif işletmeler, 2000 yılında 3186 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri ve 1196 Sayılı Tütün Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri yasalarının yürürlükten kaldırılıp, yerlerini demokratik kooperatifçilik ilkeleri doğrultusunda çalışmalarını sağlamak amacıyla düzenlenen 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatifleri yasasına bırakmaları ile üç ayrı yasaya göre düzenlenmeye başlamıştır. Yürürlükte olan bu yasalar; 1163 Sayılı Kooperatifler Yasası, 1581 sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Yasası ve 4572 Sayılı Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri Yasalarıdır.

⁹ ILO, *Promotion of Cooperatives, Report V(1)*, International Labour Conference 89th..Session, ILO, Geneva, 2001, s. 76-78.

Ülkemizde, kooperatif işletmelerin kuruluş ve işleyişinde üç ayrı yasa olması ve aynı zamanda kooperatiflere hizmet götüren bakanlık sayısının birden fazla olması, kooperatif işletmelerin başarısını olumsuz etkileyen iki temel etkidir. Sorunun çözümü için, kooperatif işletmelere ilişkin düzenlemelerin tek bir yasada ve tek bir bakanlıkta (kooperatifçiliğe ilişkin özel bir bakanlık da olabilir) toplanmasının yanı sıra, kooperatifçiliğimizin dünya genelinde olduğu gibi ekonomik ve toplumsal değişimleri dikkate alan, kooperatifçilik ilke ve değerlerini benimseyen, kooperatiflerin demokratik yapısını koruyan, giderek artan rekabet ortamına kolay uyum sağlayabilecek, çağdaş bir yapıya kavuşturulması gerekmektedir.

ILO'nun 193 nolu Tavsiye Kararı'nda da hükümetlerin kooperatif değer ve ilkeleriyle yönlendirilen kooperatiflere ilişkin özel bir yasa ve yönetmelik düzenlemeleri, gerektiğinde bu yasa ve yönetmeliği gözden geçirmeleri gerektiği belirtilerek, gerekli düzenlemeler yapılırken kooperatiflerin ve ilgili işçi ve işveren örgütlerinin görüşünün alınması ve devletin düzenleyici fonksiyonlarının sınırlandırılması ve kooperatiflerin yapı ve örgütlenmelerine göre esnek bir yapı oluşturulmasının gereği üzerinde durulmuştur.

D) KOOPERATİF İŞLETMELERDE EĞİTİM, ÖĞRETİM VE İNSAN KAYNAKLARININ GELİŞTİRİLMESİ

Kooperatif işletmelerde eğitim ve öğretimin geliştirilmesi, evrensel bir kooperatifçilik ilkesi olarak "Eğitim, Öğretim ve Bilgilendirme İlkesi" adı altında ele alınmaktadır. Bu ilkeye göre kooperatif işletmeler, "ortaklarına, seçilmiş temsilci ve yöneticilerine ve çalışanlarına eğitim ve öğretim sağlayarak, kooperatiflerinin gelişmesine etkin bir biçimde katkı sağlayabilirler. Ayrıca kooperatiflerin yapısı ve yararları hakkında kamuoyunu, özellikle de gençleri ve fikir liderlerini bilgilendirirler".

Bu ilke, kooperatif işletmelerde eğitim ve öğretimin, yaşamsal bir öneme sahip olduğunu açıkça vurgulamaktadır.

Kooperatifler, kooperatifçilik bilgisinin tüm kamuoyuna (politikacılar, kamu görevlileri, medya, halk, eğitimciler gibi) yayılması gibi önemli bir görevi de üstlenmektedirler.¹⁰

Kooperatiflerde eğitim, öğretim ve insan kaynaklarının geliştirilmesi, özellikle genel eğitim düzeyi düşük olan, az gelişmiş ülkelerde çok daha fazla önem taşımaktadır. Ülkelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmasında önemli bir role sahip olan kooperatif işletmeler, dünyada barış, demokrasi ve çevre korunmasına katkılarda bulunan, kendi kendine yardım, ortaklaşa sorumluluk, demokrasi, eşitlik ve dayanışma gibi değerlere sahip olan örgütlerdir. Hızla değişen ve yeniden yapılanan dünyada, kendilerine düşen görevleri en iyi şekilde yerine getirebilmek için, iyi bir biçimde yönetilmeleri ve demokratik olarak denetlenmeleri gerekir. Bu da, kooperatif insan kaynaklarının, en iyi biçimde geliştirilmesi ile söz konusu olabilir. Görev ve sorumluluklarının bilincinde olan kooperatif ortakları, işletmelerini en iyi şekilde yönetip başarıya götürebilir.

İnsan kaynaklarının geliştirilmesi kavramı, geleneksel kooperatifçilik eğitimi ve öğretimi kavramından daha geniş kapsamlı ve dinamik bir kavramdır. Bu kavram “ ortaklarının gereksinim duyduğu hizmetleri sağlayabilecek, ekonomik açıdan etkin olan kooperatif işletmeler oluşturabilmek için, kooperatif işletmeler tarafından üstlenilmiş olan tamamen planlı bilgi, eğitim ve öğretim, hareketlilik ve insan gücü geliştirme faaliyetleri”¹¹ olarak tanımlanabilir.

Günümüzde ekonomik ve toplumsal kalkınmada eğitim ve insana yatırımın önemi her geçen gün artmaktadır. Ekonomik ve toplumsal açıdan kalkınmış ülkeler eğitime önem ve eğitim yatırımlarına öncelik veren ülkelerdir. Modern kooperatifçilik hareketinin başlangıcından bu yana, bu konunun bilincinde olan kooperatif işletmeler, eğitimin geliştirilmesi için; kamu okulları, üniversiteler, devlet tarafından finanse edilen kooperatif kolejler ile

¹⁰ Ian Mac Pherson, *Co-operative Principles for the 21st Century*, ICA, Geneva, 1996, s. 23.

¹¹ ICA, “ICA Policy on Human Resource Development in Cooperatives of the Third World”, **ICA Executive Committee Meeting** (18-20 June,1990), Strasbourg ,s.1,2.

dış finansörlerce finanse edilen ücretsiz eğitim yapılarının desteğini almaktadırlar. Ayrıca ulusal ve uluslararası düzeydeki kooperatif yapılar bu alanda etkinlikler göstermektedir.

Kooperatif işletmelerin, ekonomik ve toplumsal açıdan kalkınmanın sağlanmasında etkinliklerinin artması için, kooperatiftan içeriye ve dışarıya doğru bilgi akışı da önemlidir.¹² Günümüzde gelişen bilgisayar teknolojisi ile kooperatif bilgi, ulusal ve uluslararası alanda hızla yayılarak kooperatiflerin gelişim ve ilerlemesine katkı sağlamaktadır.

193 no'lu ILO Tavsiye Kararı'nda da,¹³ kooperatifçiliğin geliştirilmesine ilişkin ulusal politikalarda eğitim konusunda yapılması gerekenlerle ilgili tavsiyeler şu şekilde yer almıştır: Ulusal politikalar, “ortakların, çalışanların ve yöneticilerin teknik ve mesleki becerilerini, girişimcilik ve yönetsel kapasitelerini, ticari potansiyel bilgisini ve ekonomik ve sosyal politika konusundaki genel bilgilerini geliştirmeli ve enformasyon ve iletişim teknolojilerinden faydalanmalarını kolaylaştırmalı”, “ulusal eğitim ve öğretim sisteminin uygun olan tüm aşamalarında ve toplumun genelinde kooperatif ilkeleri ve uygulamalarının eğitim ve öğretimini teşvik etmeli”, “kooperatiflere ilişkin bilgi yayımını teşvik etmeli”.

Kooperatifçilik eğitimi, nüfusun önemli bir bölümünün kooperatifçilik hareketine dahil olduğu ülkemizde de, son derece önemli ve üzerinde durulması gereken bir konudur. Ancak buna karşın ülkemizde kooperatifçilik eğitimi, bugün az gelişmiş ülkelerin bile gerisinde kalmıştır. Bazı üniversitelerde lisans, ön lisans ve yüksek lisans düzeyinde okutulan kooperatifçilik dersleri ve programları son derece sınırlıdır ve bu sınır giderek de daralmaktadır. Kooperatifler aracılığı ile verilen hizmet içi eğitimler, son derece yetersizdir. Kooperatifçiliğe ilişkin araştırma ve yayınların sayısı da son derece azdır. Devletin kooperatifçilik eğitiminin geliştirilmesi için fazla bir çabası bulunmamaktadır. 2000 yılında uygulamaya konulan Milli Eğitim Bakanlığı Kooperatifçilik Eğitim Projesi (KOOPEP), yıllardan

¹² Gabriele Ullrich, “Networking of Cooperative Institutions in Human Resource Development”, *ICA Co-operative Resource Forum*, Manchester, 1995, s.18.

¹³ TMKB, s. 14.

bu yana kooperatifçilik eğitimi ile ilgili atılan ilk önemli adımı oluşturmaktadır. KOOPEP Projesi, öğrenci, kursiyer ve topluma kooperatifçilik eğitimi vermek, birlik, dayanışma, girişimcilik, örgütlenme ve demokrasi bilincini geliştirmek, kooperatif yöneticilerini eğitmek, kooperatifçilik alanında yaşanan olumsuzlukları ortadan kaldırmak ve kalkınmayı köy ve yerel çevreden başlatarak, geri kalmış yörelerde ekonomik, toplumsal ve kültürel gelişmeyi gerçekleştirmek amaçlarını taşımaktadır. Proje kapsamında önce eğiticiler eğitilmiş, daha sonra örgün ve yaygın eğitim kurumlarında okutulması öngörülen “Kooperatifçilik Dersleri”nin altyapısı hazırlanmıştır. Ayrıca 2000 yılından itibaren 920 halk eğitim merkezinde, çevre koşullarına göre yetişkinlere yönelik kooperatifçilik kursları açılmıştır.¹⁴ Projenin başarısı önümüzdeki yıllarda izlenecek politikalara ve projenin devamlılığının sağlanmasına bağlı görülmektedir.

Yukarıda çizilen tabloda, ülkemizde kooperatif işletmeler aracılığı ile ekonomik ve toplumsal kalkınmayı gerçekleştirmenin ne kadar güç olduğu da görülmektedir. O nedenle ülkemizde kooperatifçilikten beklenen yararı elde edebilmek için, ILO'nun 193 no'lu Tavsiye Kararı'nda yer alan öneriler doğrultusunda gerekli adımları atması son derece önemli bir konudur.

E) ULUSAL VE ULUSLARARASI BOYUTTA KOOPERATİFLERARASI İŞBİRLİĞİNİN SAĞLANMASI

Globalleşmenin hakim olduğu günümüzde, kooperatif işletmelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada üstlendikleri görevi yerine getirmelerinde, işbirliğine gereksinimleri her zamankinden daha fazladır. Kooperatifçiliğin doğasında var olan işbirliği, aynı zamanda kooperatifçiliğin temel ilkeleri arasında yer almaktadır. Bu ilkeye göre kooperatifler “kooperatifçilik hareketini güçlendirebilmek ve ortaklarına daha etkin bir biçimde hizmet verebilmek için yerel, bölgesel, ulusal ve uluslararası kuruluşlarla birlikte çalışırlar”.¹⁵

¹⁴ Hakan Koç, “Milli Eğitim Bakanlığı Kooperatifçilik Eğitim Projesi (KOOPEP 2000) Üzerine Kısa Bir Değerlendirme”, *Türkiye Koop*, Nisan 2001, S.30. s. 8,9.

¹⁵ Pherson, s. 25.

1990 yıllardan bu yana önemi giderek artan bu ilke, kooperatif işletmelere ticari, teknik, bilimsel, sosyal ve kültürel konularda aralarında işbirliğini güçlendirmeye teşvik etmektedir. Ayrıca kooperatif işletmelerin aralarında yatay ve dikey birleşmeye giderek büyük işletmelerle rekabet etme avantajı elde etmelerini sağlamaktadır.

ILO'nun 193 no'lu Tavsiye Kararı'nda da, hükümetlerin kooperatif işletmeler arasında deneyim alışverişini gerçekleştirmek, risk ve karların paylaşılmasını kolaylaştırmak amacıyla teknik, ticari ve finansal bağların güçlenmesini teşvik edecek önlemleri almasını gereği üzerinde durulmuştur. Ayrıca uluslar arası işbirliğinin teşviki için, ortakların gelirini arttıracak, istihdam yaratacak program ve politikalar hakkında bilgi alışverişinin sağlanması; kooperatiflerin gelişiminde rol oynayan ulusal ve uluslararası kuruluş ve örgütler arasına ilişkilerin geliştirilmesi; kooperatif işletmelerin gelişimlerine yardımcı olacak ulusal ve uluslararası verilerden yararlanmalarının sağlanması; kooperatiflerle ilgili işçi ve işveren kuruluşlarının görüşlerini almak suretiyle, kooperatifleri desteklemek için ortak bölgesel mevzuat ve yönetmeliklerin oluşumunu sağlamasının gereği belirtilmiştir.¹⁶

Kooperatiflerin uluslararası işbirliğini gerçekleştirmek amacıyla kurulmuş en büyük örgüt, Uluslararası Kooperatifçilik Kurumu (ICA-International Co-operative Alliance)'dur. Dünya genelindeki kooperatifleri birleştirme, kooperatiflere hizmet sunma ve üyesi olan kooperatifleri temsil etme amacına hizmet veren ICA'nın, 2002 yılı verilerine göre 94 ülkede üyesi bulunmaktadır. Dünya genelinde, toplam üye organizasyon sayısı ise 234'dür. Bunların 92'si Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren kooperatif organizasyonlardır.¹⁷

ICA dışında, kooperatiflerin gelişiminde rol oynayan ulusal ve uluslararası kuruluş ve örgütler oldukça fazladır. Bunlar arasında yer alan bazı kuruluş ve örgütler şunlardır; INTERCOOP (The International Organisation for Consumer Cooperative Distributive Trade), WOCCU (The World Council of Credit Unions), EUROCOOP

¹⁶ TMKB, s. 18,22,23.

¹⁷ <http://www.coop.org/ica/members/members2000.html>

(The European Community of Consumer Cooperatives), UN (The United Nations), ILO (The International Labour Organisation), COPAC (The Committee for the Promotion and Advancement of Cooperatives), CIRIEC (The International Centre of Research and Information on the Public and Cooperative Economy).¹⁸

Kooperatifçiliğin büyük gelişme gösterdiği ülkeler ulusal ve uluslararası yatay ve dikey işbirliğini gerçekleştirebilmiş ülkelerdir. Ülkemizde ise henüz ulusal boyutta bile kooperatifler arası işbirliğinin sağlanamadığı görülmektedir. Bu konuda gerek devlete gerekse Türkiye Milli Kooperatifler Birliği (TÜRKİYE KOOP)'ne önemli görevler düşmektedir.

SONUÇ

Pek çok ülkede ekonomik ve toplumsal kalkınmada önemli bir araç olarak kullanılan kooperatif işletmeler, ülkemizde niceliksel olarak önemli bir yeri olan ancak niteliksel olarak varlığı çok fazla hissedilmeyen işletmelerdir. Kooperatifçiliğin çok önemli görevler üstlendiği ülkelerde bile, kooperatif işletmelerden daha etkin bir biçimde nasıl yararlanılabileceğinin tartışıldığı bir ortamda, ülkemizde bu konuda hiçbir adım atılmaması hem kooperatifçilik açısından hem de kalkınma açısından büyük bir kayıptır.

Bu konuda yapılabilecek olanlar kısaca şu şekilde sıralanabilir;

- Özellikle ülkemizde son derece kötü bir imaja sahip olan kooperatif işletmelerin imajının belirlenecek stratejiler ile iyileştirilmesi,
- Kalkınma politikalarında kooperatifçiliğe daha fazla yer verilmesi ve bunların uygulamaya geçirilmesi,
- Kooperatifçilikle ilgili yasal düzenlemelerin çağdaş, birleştirici ve kooperatifçilik ilke ve değerlerini koruyucu olmasına özen gösterilmesi,

¹⁸ *Promotion of Cooperatives, Report V(1)*, International Labour Conference 89th..Session, ILO, Geneva, 2001, s106-114.

- Kooperatifçiliğe ilişkin eğitim ve öğretim faaliyetlerinin yaygınlaştırılarak, etkin ve verimli bir hale getirilmesi ve kooperatifçilik bilincinin topluma yerleştirilmesi,
- Ulusal ve uluslararası alanda kooperatifler arası ilişkilerin geliştirilmesi ve uluslararası kooperatifçiliğe destek veren kuruluşlarla işbirliği ve yardımlaşma yollarının araştırılması .

KAYNAKÇA

- CENGİZ, Mehmet, “Ekonomik Gelişimde Kooperatifçiliğin Rolü”, *Karınca Der.*, Temmuz 2001, Y.66, S. 775.
- DEMİRCİ, Rasih, “Kooperatifçilikte Devlet Müdahalesi”, *Karınca Der.*, Aralık 1998, S.744.
- ICA, “ICA Policy on Human Resource Development in Cooperatives of the Third World”, **ICA Executive Committee Meeting** (18-20 June, 1990), Strasbourg.
- ILO, *Promotion of Cooperatives, Report V(1)*, International Labour Conference 89th..Session, ILO, Geneva, 2001.
- KARALAR, Rıdvan, *Kooperatifçilik Teknikleri*, MEB, İstanbul, 2002.
- KOÇ, Hakan, “Milli Eğitim Bakanlığı Kooperatifçilik Eğitim Projesi (KOOPEP 2000) Üzerine Kısa Bir Değerlendirme”, *Türkiye Koop*, Nisan 2001, S. 30.
- MUNKNER, H.- SHAH, A., *Creating a Favourable Climate and Conditions for Cooperative Development in Africa*, ILO, Geneva, 1993.
- ÖZÇELİK , Ahmet, “İktisadi Kalkınmada Tarım ve Kooperatiflerin Rolü”, *Karınca Der.*, Kasım 200, Y.65, S.767.
- PHERSON, Ian Mac, *Co-operative Principles for the 21st Century*, ICA, Geneva, 1996.
- SHARMA, B.D., “ICA-ROAP/NCUI Regional Seminar on Strategies for Image Building in Co-operatives”, *Asia Pacific Coop News*, Oct-Dec, 2002, Vol.9, No.4.
- STEDİNG, R-KRAMER, J., *Creating a Favourable Climate and Conditions for Cooperative Development in Central and Eastern Europa*, ILO, Geneva, 1996.

TAIMNI K. K., *Creating a Favoruable Climate and Conditions for Cooperative Development in Asia*, ILO, Geneva, 1994.

TMKB, *Kooperatiflerin Teşvikine İlişkin 193 Sayılı (ILO) Uluslararası Çalışma Örgütü Tavsiye Kararı*, Türkiye Koop Ya. No8/7, Ankara, 2003.

TURAN, Ahmet, "Kalkınmada Kooperatiflerin Rolü ve Önemi", *Karınca Der.*, Kasım 2000, Y.65, S.767.

ULLRICH, Gabriele , "Networking of Cooperative Institutions in Human Resource Development", *ICA Co-operative Resource Forum*, Manchester, 1995.

ÜRPER, Yılmaz, *Türkiye'de Hükümetlerin Kooperatifçilik Politikaları ve Sonuçları (1960-1990)*, Anadolu Üni. İİBF Ya. No. 385/83, Eskişehir, 1990.

<http://www.coop.org/ica/members/members2000.html>.

TÜKETİCİ TATMİNİ VE ŞİKAYET DAVRANIŞI : OTOBÜS İLE ŞEHİRLERARASI YOLCULUK YAPANLARIN ŞİKAYET DAVRANIŞININ BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Yard. Doç. Dr. Resul USTA*

ÖZET

Bu araştırmanın amacı, otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapanların tatminsizlik halinde nasıl bir şikayet davranışı sergilediklerini araştırmaktır. Son iki yıl içerisinde otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapan 470 kişiden anket yöntemi ile elde edilen verilere göre, 294 kişi (%62.6'sı) tatminsizlik yaşamıştır. Tatminsizliğe neden olan en önemli faktör, sürücü hatalarıdır. Yolcuların %20.1'i, tatminsizliklerini unutup, her şeyi sineye çekmeyi tercih ederken; buna en önemli neden olarak, şikayetin durumu düzelteceğine inanmamalarını, göstermektedirler. Tüketicilerin çoğunluğunun (%77.9), tatminsizliklerini giderici yollara başvurdukları anlaşılmaktadır. Genel olarak, tüketiciler tatminsizliklerini dile getirme konusunda özel (pasif) şikayet yolunu tercih etmektedirler.

ABSTRACT

The purpose of this study is to research how the passengers travelling intercities by bus react in case of dissatisfaction. According to the data gained from the questionnaire applied over 470 passengers having travelled intercities by bus over the last two years, 294 passengers (62.6%) experienced dissatisfaction. The most important factor causing dissatisfaction is driver errors. 20.1% of the passengers forget everything, accepting the negativenesses that they have experienced. This is because they believe that nothing will change after their complaints. It is understood that most of the passengers (77.9%), try to remove their dissatisfaction. In general terms it is

* Zonguldak Karaelmas Üniversitesi, Safranbolu MYO, KARABÜK

possible to say that, passengers prefer private (passive) complaint behavior rather than the public (active) one concerning their dissatisfactions.

GİRİŞ

Tüketici tatmini ve şikayet davranışı ile ilgili çalışmalar, hizmet pazarlamasının da önem kazandığı 1970'li yıllarda, ABD'de başlamıştır. Tüketici tatmini ya da tatminsizliği subjektif bir kavram olduğundan, tanımlamalarda da farklılıklar görülebilmektedir¹.

Tüketici tatmini/tatminsizliği, mal veya hizmetten beklenen performans ile elde edilen performans arasındaki ilişkide yatar. Beklentiler ile mal veya hizmetin sağladığı gerçek performans arasında kabul edilebilir bir uyum varsa, tatmin söz konusu iken; elde edilen performans beklentilerin çok altında kalırsa tüketici hayal kırıklığına uğrar ve tatmin olmaz. Tüketici tatmini "marka bağlılığı" doğurarak, tekrar satın almaya yol açarken; tatminsizlik duyan tüketiciler, işletmeye karşı bir takım olumsuz davranışlar sergileyebilirler. İşte bu davranışlar bütününe, tüketicinin şikayet davranışı (TŞD) denir².

Tüketici şikayet davranışının bilinmesi; işletmenin zayıf yönlerinin belirlenmesine ve buna göre pazarlama programında gerekli uyarlamaların yapılmasına imkan sağlar. Böylece işletmeler, varsa kendi kusurlarını düzelterek ve tüketicilerin tatmin düzeyini dengeleyip-yükselterek mevcut müşterilerini kaybetme riskini azaltmış olurlar. Ayrıca; şikayetler problemleri çözmek için eşsiz fırsatlar sunar, yapıcı fikirler sağlar, ürün ve hizmet geliştirmeye yardımcı olur³. Bu nedenlerle işletmeler, tüketicilerin şikayet

¹ Özcan KILIÇ, "Hizmet Sektöründe Tüketicinin Tatmini ve Şikayet Davranışı: Sigortalının Tatmini ve Şikayet Davranışını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine İlişkin Araştırma", *İ.Ü. İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, Yıl:11, Sayı:37, Ekim 2000, s.29.

² Ali Can KAVAS ve Diğerleri, *Tüketici Davranışları*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1995, s.58.

³ Arthur L. DOLINSKY, "A Consumer Complaint Framework with Resulting Strategies: An Application to Higher Education", *Journal of Services Marketing*, Vol.8, No.3,1994, s. 27.

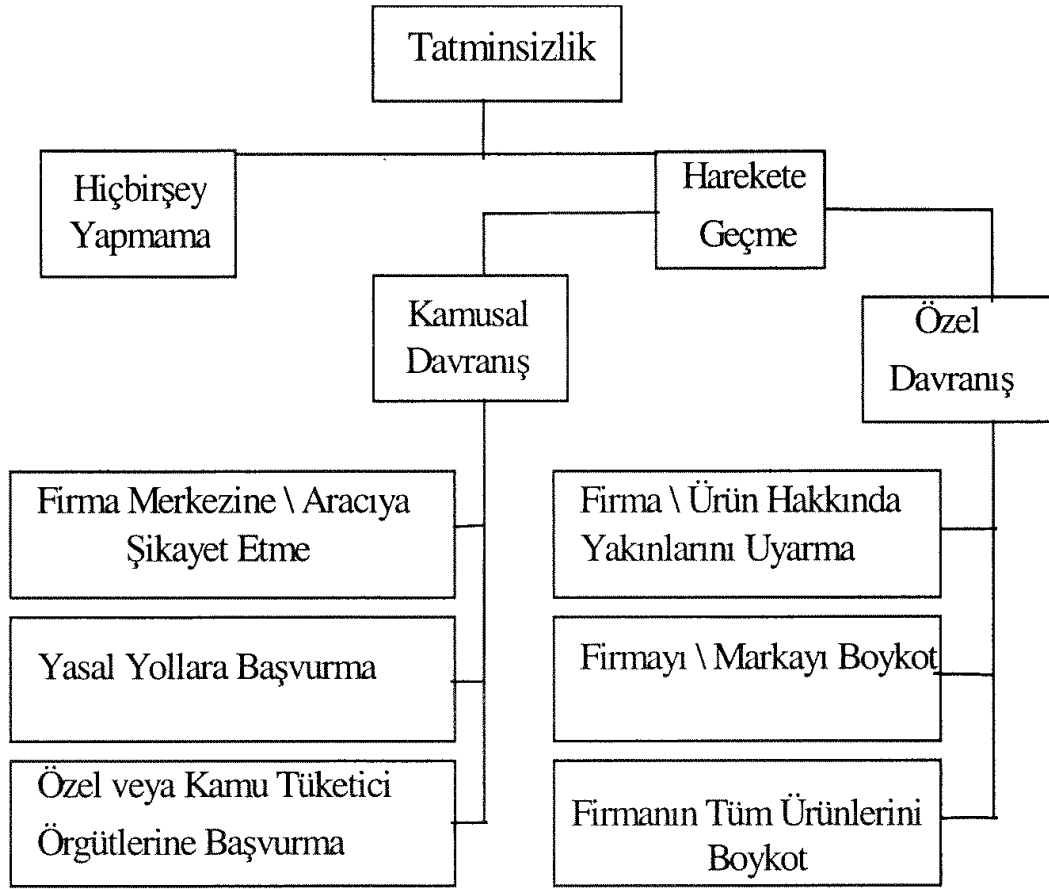
davranışlarının kaynağını, kimlerin ne zaman, hangi şartlarda ve ne şekilde şikayetle bulduklarını bilmelidirler.

Şüphesiz, şikayetlerin bütün organizasyonlar için değeri vardır. Ancak nispeten standart ürün hattı sağlayan işletmelere göre, büyük ölçüde değişken hizmetler sağlayan işletmelerde daha büyük önem taşıyabilirler. Bu fark, algılanan problemleri daha fazla artırır ve daha fazla şikayet söz konusu olur. Ayrıca şikayet yönetimi, hizmet işletmelerinde olduğu kadar; son derece şiddetli rekabetçi ortamlarda faaliyetlerini sürdürmekte olan bütün işletmeler için de kritik bir konudur. Çünkü böyle rekabetçi pazarlarda, yeni müşteriler kazanmak eski müşterileri elde tutmanın maliyetinden son derece fazladır. Böyle ortamlarda, şikayet yönetimi vasıtasıyla tüketici muhafazası stratejisi anlamına gelen, "defansif pazarlama" stratejisi tavsiye edilmektedir⁴. Tüketicinin tatmini ve şikayet davranışının çok önemli olduğu bu şartlar, şehirlerarası otobüs taşımacılığı sektörü için de büyük ölçüde mevcuttur.

Tatminsizlik sonucu tüketicinin nasıl bir davranış sergileyeceği konusunda, Day ve London'ın TŞD modeli literatürde geniş bir kabul görmektedir⁵. Şekil 1'de gösterilen bu model, bu araştırmanın da temelini oluşturmaktadır. Modele göre satın aldığı bir mal veya hizmetin sonucunda tatminsizlik yaşayan tüketici, ya hiç bir şey yapmaz; ya da tatminsizliğini giderici yollara başvurmak için harekete geçer.

⁴ C. FORNELL and B. WERNERFELT, "Defensive Marketing Strategy by Customer Complaint Management: A Theoretical Analysis", *Journal of Marketing Research*, Vol. 24, November 1987, s.337-346; G. L. CLARK, P.F. KAMINSKI and D. K. RINK, "Consumer Complaints: Advice on How Companies Respond Based on an Empirical Study", *Journal of Services Marketing*, Vol.6, No.1, 1992, s.41-50.

⁵ Adelina BROADBRIDGE and Julia MARSHALL, "Consumer complaint behavior: the case of electrical goods", *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 23, No.9, 1995, s.10.



Şekil 1 : Day ve London'ın TŞD Modeli

I. DAHA ÖNCE YAPILMIŞ ARAŞTIRMALARIN SONUÇLARI

TŞD araştırmalarından elde edilen sonuçların en ilginç olanlarından biri, bazı tüketicilerin, bir hizmet veya ürünün kullanılmasından son derece mutsuz olmalarına rağmen, onun hakkında hiçbir şey yapmamalarıdır. Bakkal müşterileri üzerinde yapılan bir araştırmaya göre, cevaplayıcıların % 70'i, ne olursa olsun şikayet etmediklerini belirtmişlerdir. Kişisel bakım endüstrisinde yapılan bir araştırmada ise bu oran % 45'dir. Harekete geçmeyenlerin bu kadar yüksek oranda olmasına; mal veya hizmetin düşük maliyetli olması, problemin öneminin düşüklüğü ve markaların değiştirilmesinin kolaylığı gibi faktörler neden olmaktadır⁶. Bununla

⁶ BROADBRIDGE and MARSHALL, s.10.

birlikte, dayanıklı mallarla ilgili yapılan bir araştırmada, hiçbir Şey yapmayanların oranının % 29.4⁷; diğer bir araştırmada ise % 21.1 olması⁸, yukarıda sayılan harekete geşmemeye neden olabilecek faktörlerin etkisinin az olduğunu göstermektedir.

Tatminsizlik durumunda sessiz kalmanın nedenleri arasında; Şikayetin durumu düzeltmeyeceğine, olayın Şikayet etmeye değer olmadığına, Şikayet ile sonuç almanın zaman tüketicisi olduğuna veya Şikayet neticesinde zararlı ıkılabilirliğine inanılması, sayılabilir⁹. Ayrıca tüketicilerin yasal haklarını ve nereye-nasıl başvuracaklarını bilmemeleri de sessiz kalmalarına neden olabilir.

Genel olarak işletmelerin ilgisini çekmeyen bir Şikayet davranışı Şekli olan, özel Şikayet davranışı, tüketicilerin Şikayetleri ile ilgili az çaba gösterdikleri anlamına gelen bir harekettir. Özel Şikayet davranışının bilinmesi, pazarlamacılar için, tatminsizliklerini gidermek için işletmeye yapılan başvurulardan veya işletmecilerin kendilerinin karőılařtıkları Őikayetlerden daha önemli olabilir. Bir çok arařtırmada¹⁰, dedikodu yoluyla yayılan olumsuzluğun, işletmelerin potansiyel tüketicilerinin satın alma davranışları üzerinde temel bir etkiye sahip olduğu belirtilmektedir.

Tüketicilerin tatminsizliklerini çözmek için özel davranıőtan daha fazla çaba göstermeleri anlamına gelen kamusal Şikayet davranışında, tüketiciler yüksek Şikayet maliyetlerinden dolayı, Şikayetlerini önce perakendeci, acente veya üreticiye yaparlar. Yapılan araştırmalar göstermektedir ki, pek doğal olarak yüksek maliyetleri

⁷ Ralph L. DAY, "Research Perspectives in Consumer Complaining Behavior" C.W. LAMP ve P.M. DUNNE(Editörler), Therotical Developments in Marketing' in içinde, American Marketing Association, Chicago, 1980, s. 121.

⁸ KILIÇ, "Tüketicinin Tatmini ve Şikayet Davranışı: Dayanıklı Tüketim Mamullerinde Tüketicinin Şikayet Davranışının Araştırılması 2", *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Yıl:7, Sayı:42, Kasım/Aralık 1993, s.34.

⁹ Chow-Hou WEE ve Celine CHEONG, "Determinants of Consumer Satisfaction/Disatisfaction towarts Dispute Settlements in Singapore", *European Journal of Marketing*, Vol.25, No.5, 1991, s.13.

¹⁰ C. ADOMSON, "Complaint Handling: Benefits and Best Practice", *Consumer Policy Review*, Vol.1, No.4, October 1991, s. 196-203; V. W. MITCHELL and C. CRITCHLOW, "Dealing with Complaints", *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol.21, No.2, 1993, s.15-22.

nedeniyle dayanıklı mallar ve hizmetlerde, tatminsizlik nedeniyle düzeltmeye başvurma dayanıksız mallardan fazladır. Bununla birlikte, azda olsa bazı araştırmalar sürpriz bir şekilde, şikayet sürecini ve elde ettiği sonuçları belgelemeye çalışan tüketicilerin olduğunu ortaya koymuştur¹¹.

Bir ulusal araştırmaya göre, belirli bir gayret sonucunda satıcılara şikayetlerini ileten 562 tüketiciden yalnızca % 42.6'sı memnun olurken; % 53.9'u, şikayetleri sonucunda da mutlu olamamışlardır¹². Şikayetleri sonucunda da mutsuz olanların küçük bir kısmı ise, avukatlara veya tüketici örgütlerine başvurmaktadır¹³. Satıcı işletmelerin şikayetleri dikkatli bir şekilde ele alması, doğal olarak mahkemeye giden şikayet miktarında azalmaya neden olacaktır.

Araştırmalar TŞD'nin, birbirinden farklı birçok faktörün etkisiyle oluşan, son derece karmaşık bir süreç olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Birbirinin benzeri durumlarda tatminsiz kalan tüketiciler bile, farklı şikayet davranışı sergileyebilmektedirler. Bu sürecin iyi anlaşılması, TŞD'yi etkileyen faktörlerin iyi tanımlanmasına bağlıdır¹⁴. Önceki araştırmalar ve çalışmanın niteliği dikkate alınarak, TŞD'yi etkileyen temel faktörler; tüketicinin tatmin düzeyi, pazardaki rekabet durumu (marka değiştirme imkanı), problemin önemi, mal veya hizmetin türü, şikayetler karşısında işletmenin tavrı, tüketicilerin hakları ile ilgili bilgi seviyeleri, şikayet maliyetleri, şikayete çevrenin bakış açısı, şikayetten beklentiler şeklinde, sıralanabilir.

Ayrıca tüketicilerin kişilikleri, güdüleri, tutumları, algılama düzeyleri, zamana verdikleri değer, bilgi elde etme istekleri ve sosyo-ekonomik ve demografik özellikleri de, TŞD'yi etkileyebilir.

¹¹ BROADBRIDGE and MARSHALL, s.11.

¹² M.A. GRAINER, K. MCEVOY and D.W. KING," Consumer Problems and Complaints: a national view", W.L. WILKIE(Ed.), *Advances in Consumer Research* Vol. 6'nın içinde, Association of Consumer Research, Ann Arbor, 1979, s.231.

¹³ V. SCHOUTEN ve W. Van RAAIJ, " Consumer Problems and Satisfaction in RetailSetting", *Consumer Satisfaction/Dissatisfaction & Complaint Behavior*, Vol.3,1990, s.55-60.

¹⁴ Jagdip SINGH," What Occurs Once Consumers Complain? A Thoretical Model for Understanding Satisfaction/Dissatisfaction Outcomes of Complaint Responses" *European Journal of Marketing*, Vol.25, No.5,1991, s.33.

Kendinden emin, kendine güvenen tüketiciler ile sosyal sorumluluk hisseden tüketicilerin, daha sık şikayet ettikleri belirlenmiştir¹⁵. Genç ve yüksek gelir seviyesine sahip, iyi eğitim görmüş tüketicilerin haklarını arama konusunda daha bilinçli oldukları ve tatminsizlik halinde şikayet etme eğilimlerinin fazla olduğu tespit edilmiştir¹⁶. Ancak bazı araştırmacılar buna itiraz etmekte ve yaşlı, fakir ve düşük eğitilmiş bireylerin, memnuniyetsizliklerini daha pasif bir reaksiyonla göstermediklerini iddia etmektedirler¹⁷.

II. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın temel amacı, otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapanların tatminsizlik halinde nasıl bir şikayet davranışı sergilediklerini ortaya çıkarmaktır. Sonuçların gerçeği göstermesi açısından, araştırma kapsamına son iki yıl içerisinde otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapanlar alınmıştır. Çünkü daha uzun bir süre, yolcuların sosyo-ekonomik durumlarını değiştirebileceği gibi; bazen de iki yıl öncesini hatırlamak mümkün olmayabilir.

Şekil 1' de verilen ve bu araştırmaya da temel teşkil eden tanımlayıcı nitelikteki araştırma modeli, araştırmanın amaçları, niteliği ve daha önce yapılmış araştırmalar dikkate alınarak aşağıdaki değişkenler belirlenmiştir. Değişkenlerin ölçülmesinde kullanılan ölçek türleri, ölçümünde kullanılan değişkenin yanında, parantez içinde verilmiştir.

- Tatmin durumu (nominal)
- Seyahat etme sıklığı (sıralama),
- Yolcuların sosyo-demografik özellikleri; cinsiyet (nominal), yaş (aralıklı), medeni hal (nominal), eğitim durumu (sıralı), meslek (nominal) ve gelir (aralıklı),
- Tatminsizlik nedenleri (nominal),

¹⁵ Ana B. CASADO DÍAZ ve Francisco J. MAS RUIZ, "The Consumer's reaction to delays in service", International journal of Service Industry Management, VOL.13, No.2, 2002, s.120-121.

¹⁶ KILIÇ, (1993), s.26.

¹⁷ BROADBRIDGE and MARSHALL, s.11.

- Şikayet davranışı (nominal),
- Şikayet etmeme nedenleri (nominal),
- Şikayetten beklentiler (nominal),
- Şikayet sonrası memnuniyet düzeyi (sıralama),
- Şikayette ısrar davranışı (nominal).

Ulusal olarak planlanan bu araştırmanın amacı dikkate alındığında, ana kütle kapsamına, ülkemizde son iki yıl içerisinde otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapıp da, yolculuğundan memnuniyetsizlikle ayrılan 18 yaşından büyük yolcular girmektedir. Fakat doğrudan böyle bir ana kütle belirlemek mümkün değildir. Ancak ön sorularla araştırma amacına uygun denekler belirlenebilir. Araştırma amacına uygun deneklerin belirlenebilmesi için, imkanlar çerçevesinde, mümkün olduğu kadar çok sayıda denek araştırma kapsamına alınmıştır. Bu sayı 1500'dür.

Değişkenlerle ilgili verilerin toplanmasında anket yöntemi kullanılmıştır. Anketler Ekim-Kasım 2002 döneminde Türkiye'nin çeşitli illerinde uygulanmıştır. 250 anket bizzat araştırmacı tarafından Karabük, Bartın ve Zonguldak illerinde, yüz yüze görüşme yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Diğer 1250 anket ise Internet aracılığıyla, çok değişik illerden, e-mail adresleri ele geçirilebilen deneklere gönderilmiştir. Bu anketlerden 260 tanesi geri gelmiştir.

III. ARAŞTIRMA BULGULARININ ANALİZİ VE YORUMLANMASI

Ele geçen 510 anketten 40 tanesi son iki yıl içerisinde otobüs ile hiç şehirlerarası yolculuk yapmamıştır. 176 cevaplayıcı ise yolculuklarında hiçbir tatminsizlikle karşılaşmamıştır. Dolayısıyla, araştırma örneğinde tatminsizlik oranı % 62.6'dır. Sonuç olarak, araştırma amacı yönünden, tutarlı ve geçerli 294 anket değerlendirme kapsamına alınmıştır.

Son iki yıl içerisinde otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapıp da, tatminsizlik yaşayan 294 denekten elde edilen veriler tablolarda sunulduktan sonra, bazı değişkenler arasında ilişki olup olmadığı % 5 önem derecesinde, ki-kare analizi tekniği kullanılarak test edilmiştir.

Aralarında ilişki bulunan değişkenler için, ilişkinin tahmini derecesini veren Cramer's V katsayısı hesaplanmıştır. Ayrıca, ölçme düzeyi uygun bazı değişkenler için Spearman's rho hesaplanmıştır. Analiz işlemleri SPSS 9.0 programı kullanılarak yapılmıştır.

A) TATMİNSİZLİK NEDENLERİ

Verilen cevaplara göre, son iki yıl içerisinde otobüs ile şehirlerarası yolculuk yapanların tatminsizliğine neden olan faktörlerden on tanesi, tatminsizlik derecesine göre şu şekilde sıralanmaktadır.

1. Sürücü hataları,
2. Zamana uyulmaması,
3. Firma personelinin saygısızca davranışları,
4. Bir yerin iki kişiye birden satılması,
5. Şehir içi servislerinin yetersizliği ve hataları,
6. Trafik kazası,
7. Otobüsün arızalanması,
8. Bilet fiyatları ve aynı yere gidenlere farklı fiyatlarla bilet satılması,
9. Otobüsün ısıtma ve soğutma sistemleri,
10. Diğer yolcuların hareketleri.

Trafik kazası sıralamasında dünyanın en önde gelen ülkelerinden olmamız nedeniyle, "sürücü hataları"nın tatminsizlik nedenleri sıralamasında birinci sırada yer alması, sürpriz değildir. Her sürücü hatasının kazaya dönüşmediği dikkate alınır, "trafik kazası"nın 6. sırada olması normaldir. Tatminsizlik nedenlerinden dikkati çeken önemli unsurlardan biri de, "firma personelinin saygısızca davranışları"nın üçüncü sırada yer almasıdır.

B) ŞİKAYET DAVRANIŞ ŞEKİLLERİ

Tatminsizlik yaşayan tüketicilerin davranış şekilleri Tablo 1'dedir. Yolcuların %35.7'lik kısmının sadece özel (pasif) şikayet yolunu seçtiği görülmektedir. Özel şikayet davranışı sergileyen

yolcuların tamamına yakını, ailesini ve yakın çevresini firma/ürün hakkında uyarma ve firmayı/markayı boykot davranışlarından birini veya ikisini birlikte sergilemişlerdir. Ancak bazı güzergahlarda tek bir firmanın olması, firmayı boykot davranışını engellemektedir. Firmanın diğer ürünlerini (benzin istasyonu ve otel gibi) boykot davranışını gösteren yolcu sayısı ise sadece 2'dir.

Tablo 1: Yolcuların Tatminsizlik Sonrası Davranış Şekilleri

Davranış Şekli	Frekans	%
Özel Şikayet	105	35.7
Kamusal Şikayet	42	14.3
Özel ve Kamusal Şikayet	82	27.9
Hiçbir Şey Yapmama	65	22.1
Toplam	294	100.0

Direkt kamusal (aktif) şikayet yoluna başvuranların oranı %14.3'tür. Bunların büyük bir kısmını, firmanın yazıhanesine ve/veya merkezine başvuranlar oluşturmaktadır. Firmayı medyaya şikayet eden, tüketici örgütlerine başvuran tüketici sayısı ise, 2-3 kişi ile sınırlıdır. Mahkemeye ulaşan şikayet ise yoktur. Hem özel hem de kamusal şikayet davranışında bulunanların oranı, %27.9'dur. Tatminsizliklerini unutup, her şeyi sineye çekenlerin oranı ise %22.1'dir. Dolayısıyla tatminsiz kalan tüketicilerin çoğunluğunun (%77.9), tatminsizliklerini giderici yollara başvurdukları anlaşılmaktadır. Genel olarak denilebilir ki, tüketiciler tatminsizliklerini dile getirme konusunda özel şikayet yolunu tercih etmektedirler.

C) ŞİKAYET SONRASI MEMNUNİYET VE ŞİKAYETTE ISRAR DAVRANIŞI

Şikayette bulunanların sadece % 14'ü, ilk şikayetlerinden tam bir memnuniyetle ayrılırken; % 35.3'lük bir kesim ise, hiç memnun olmamıştır. Kısmen memnun olanların oranı ise, %50.7'dir.

Şikayetlerinden memnun olmayan (kısmen veya hiç) 197 yolcunun % 25.38'i, tekrar şikayet ettiklerini- şikayetlerinde ısrarcı davrandıklarını belirtmiştir.

D) ŞİKAYET ETMEME NEDENLERİ

Tatminsizlik yaşayan 65 tüketici (%22.1), hiçbir şekilde şikayette bulunmamıştır. Şikayette bulunmama nedenlerinin önem derecesine göre sıralaması şöyledir:

1. Şikayetin durumu düzelteceğine inanılmaması,
2. Şikayetten sonuç almanın uzun zaman alabileceğinin düşünülmesi,
3. Olayın şikayet etmeye değmemesi,
4. Şikayetin gereksiz para ve zamana neden olduğunun düşünülmesi,
5. Olayın geçtiği güzergahta tek firma olması,
6. Yasal hakların bilinmemesi,
7. Daha fazla huzurun kaçmasının istenmemesi.

Şikayette bulunmama nedenleri sıralamasında, “şikayetin durumu düzelteceğine inanılmaması”nın açık farkla birinci ve “şikayetten sonuç almanın uzun zaman alabileceğinin düşünülmesi”nin ikinci önemli şikayet etmeme nedeni olması çok önemlidir. Bu durum, yapılan hataların düzeltilmesi hususunda; özellikle firmalara, kamu ve özel tüketici örgütleri ile yargıya güvenin olmadığını göstermektedir. Sonuçta firmalar mevcut müşterilerini koruyamamakta, yeni müşteri elde etmek için ise, önemli maliyetlere katlanmaktadırlar.

E) HİPOTEZLERLE İLGİLİ ANALİZ SONUÇLARI

0.05 anlamlılık düzeyinde, bazı değişkenler arasındaki ilişkileri test etmek amacıyla geliştirilen hipotezlerin sonuçları Tablo- 2' dendir.

Tablo 2: Hipotez Test Sonuçları

İlişki	Ki-kare Değeri	SD	Anlamlılık Düzeyi(P)	Sonuç
1.Cinsiyet - TŞD	0.074	3	.995	İlişki yoktur.
2.Yaş - TŞD	22.846	6	.001	İlişki vardır.
3.Medeni Hal - TŞD	3.252	3	.354	İlişki yoktur.
4.Eğitim Düzeyi - TŞD	28.481	6	.000	İlişki vardır.
5.Meslek - TŞD	27.019	9	.001	İlişki vardır.
6.Gelir - TŞD	34.119	9	.000	İlişki vardır.
7.Seyahat Etme Sıklığı -TŞD	45.962	9	.000	İlişki vardır.
8.Tatminsizlik Nedeni - TŞD	30.321	24	.174	İlişki yoktur.
9.Şikayetten Beklenti -TŞD	12.288	6	.056	İlişki yoktur.
10.Cinsiyet-Şikayette Davranışı (ŞID) Israr	0.448	1	.503	İlişki yoktur.
11.Yaş - ŞID	6.068	2	.048	İlişki vardır.
12.Medeni Hal - ŞID	1.405	1	.236	İlişki yoktur.
13.Eğitim Düzeyi- ŞID	3.192	2	.203	İlişki yoktur.
14.Meslek - ŞID	0.547	3	.908	İlişki yoktur.
15.Gelir- ŞID	3.972	3	.264	İlişki yoktur.
16.Seyahat Etme Sıklığı- ŞID	11.422	4	.022	İlişki vardır.
17.Tatminsizlik Nedeni - ŞID	8.802	7	.267	İlişki yoktur.

Yolcuların sosyo-ekonomik özelliklerinden yaş ile şikayet davranışı arasında, anlamlı bir ilişki vardır. Yani, yolcuların yaş şikayet davranışlarını etkilemektedir. Ancak ilişkinin tahmini derecesini veren Cramer's V katsayısı 0.19 hesaplandığından, ilişki zayıftır. Gençlerin sadece özel şikayet davranışı gösterme eğilimleri, yaşlılara göre daha fazladır. Yaş ilerledikçe sadece özel şikayet davranışı gösterme eğilimi azalırken, direkt kamusal davranış gösterme eğilimi artmaktadır.

Tatminsizliklerini unutup, her şeyi sineye çekenlerin 18-25 yaş içerisindeki oranı %21.1, 26-40 yaş içerisindeki oranı %16 ve 41 ve üzerindeki yaşlardaki oranı %34.3'dür.

Yolcuların eğitim düzeyi ile şikayet davranışları arasında da anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Cramer's V katsayısı 0.22'dir. Burada dikkati çeken en önemli husus, eğitim düzeyi düştükçe tatminsizlik durumunda hiçbir şey yapmama oranının artmış olmasıdır.

Meslek ile şikayet davranışı arasında anlamlı ilişkinin olması, yolcuların şikayet davranışlarının mesleklerinden etkilendiği anlamına gelmektedir. Cramer's V katsayısı 0.17'dir. Üniversite öğrencilerinin %47.8'i sadece özel şikayet davranışı sergilerken, bu oran memurlarda %38.4, serbest meslek sahiplerinde %18.6 ve diğer meslek mensuplarında %4.3'dür. Hem özel hem de kamusal şikayet davranışı sergileyenler içerisinde memurlar %52.4 ile birinci; serbest meslek mensupları %20.1 ile ikinci ve öğrenciler %17 ile üçüncü sırada yer almaktadır. Serbest meslek mensuplarının %30.2'si her şeyi sineye çekerken, bu oran öğrencilerde %22.2 ve memurlarda %17.3'dür. Öğrencilerin gençlerden oluştuğu dikkate alınırsa, yaş ile ŞD arasındaki ilişkinin sonuçları bu sonuçlarla uyumaktadır.

Gelir ile ŞD arasındaki ilişkinin tahmini katsayısı 0.19'dur. Dolayısıyla ilişki zayıf sayılır. Gelir düzeyi yükseldikçe sadece özel ŞD gösterenlerin oranı düşerken, sadece (direkt) kamusal ŞD gösterenlerin oranı artmaktadır.

Yolcuların seyahat etme sıklıkları ile şikayet davranışları arasındaki ilişki katsayısı ise 0.23 bulunmuştur. Dolayısıyla diğer ilişkilere göre biraz daha güçlü bir ilişki mevcuttur. Seyahat etme sıklığı azaldıkça her şeyi sineye çekenlerin oranı artarken, seyahat etme sıklığı arttıkça bu oran azalmaktadır. Aynı doğrusal ilişki seyahat etme sıklığı ile hem özel hem de kamusal şikayet davranışı arasında da mevcuttur. Ancak bu doğrusal ilişki, sadece özel veya sadece kamusal ŞD ile seyahat etme sıklığı arasında görülmemektedir.

Tüketicilerin şikayette ısrar davranışı ile sosyo-ekonomik özelliklerinden sadece yaş arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu ilişkinin derecesini veren tahmini katsayı 0.17'dir. 18-25 yaş grubunda, ilk şikayetlerinin sonucunda tatmin olmadığı için tekrar

şikayet edenlerin oranı %17.5 iken, bu oran 26-40 yaş grubunda %34.1 ve 41 ve daha üst yaş grubunda ise %22.9'dur.

Tüketicilerin tatminsizliklerine neden olan en önemli faktörlerle ŞİD arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken, seyahat etme sıklığı ile ŞİD arasında anlamlı bir ilişki vardır. Cramer's V katsayısı ise 0.24'dür. Yılda bir- iki kez seyahat edenlerin %39.4'ü şikayetlerinde ısrarcı davranırken, bu oran üç-dört kez seyahat edenlerde %15.6, ayda bir seyahat edenlerde %30.8 ve haftada bir seyahat edenlerde ise % 45.5'dir.

F) SPEARMAN'IN SIRA KORELASYONU İLE İLGİLİ ANALİZLER

İşletmeler tüketiciyi tatmin etmek için ne kadar önlem alırsa alsınlar, tatmin olmamış tüketiciler her zaman olabilir. Önemli olan şikayete başvuran tüketiciyi memnun etmektir. Bu nedenle, yolcuların şikayet sonrası memnuniyet düzeyi ile bazı sosyo-ekonomik özellikleri ve seyahat etme sıklığı arasındaki ilişkileri araştırmak için Spearman's rho hesaplanmıştır.

Yolcuların yaşı ile şikayet sonrası memnuniyet düzeyi (ŞSMD) arasında hesaplanan katsayı, -.011'dir. Dolayısıyla, yaş ile şikayet sonrası memnuniyet düzeyi arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Yani, yolcuların yaşı arttıkça memnuniyet düzeyleri düşmektedir. Ancak, bu ilişkinin düşük oldu söylenebilir.

Eğitim düzeyi ile ŞSMD arasında hesaplanan katsayı, .009'dur. Dolayısıyla, ilişki doğru yönlüdür. Yani, eğitim düzeyi yükseldikçe memnuniyet düzeyi artmaktadır. Gelir ile ŞSMD arasında hesaplanan katsayı ise, .061'dir. Doğru yönlü bir ilişkiyi gösteren bu katsayıya göre, gelir arttıkça ilk şikayet sonrası memnuniyet düzeyi artmaktadır. Buradan, yüksek eğitilmiş ve yüksek gelirli kişilerin ilk şikayetlerinde düşük eğitilmiş ve düşük gelirlilere göre daha başarılı oldukları ya da yetkililerin, yüksek eğitilmiş ve yüksek gelirli kişilerin şikayetlerine daha çok önem verdikleri söylenebilir.

Seyahat etme sıklığı ile ŞSMD arasında hesaplanan katsayı .071'dir. Buna göre, seyahat etme sıklığı arttıkça memnuniyet düzeyi artmaktadır. Sık seyahat edenlerin şikayetten sonuç almakta az seyahat edenlere göre daha başarılı olmaları ve/veya sık seyahat

edenlerin şikayetlerine yetkililerin daha çok önem vermeleri, bunun nedeni olabilir.

SONUÇ

Otobüs ile şehirlerarası yolculuklarda tatminsizliğe neden olan en önemli faktör, sürücü hatalarıdır. Tatminsizliğe uğrayan yolcuların yaklaşık %78'i, tatminsizliğini giderici yollara başvururken; genellikle özel şikayet davranışı sergilemektedirler. Sosyo-ekonomik özelliklerden; yaş, eğitim düzeyi, meslek ve gelir ile seyahat etme sıklığı TŞD'yi etkilemektedir. TŞD'yi etkileyen önemli bir faktör de, ilgili güzergahtaki firmaların sayısıdır.

KAYNAKÇA

- ADOMSON C.” Complaint Handling: Benefits and Best Practice”, *Consumer Policy Review*, Vol.1, No.4, October1991, s. 196-203.
- BROADBRIDGE Adelina and Julia MARSHALL, “Consumer complaint behavior: the case of electrical goods”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol. 23, No.9, 1995, s.8-18.
- CASADO DIAZ Ana B. and Francisco J. MAS RUIZ,”The Consumer’s reaction to delays in service”, *International journal of Service Industry Management*, VOL.13, No.2, 2002, s.118-140.
- CLARK G. L., P.F. KAMINSKI and D. K. RINK, “Consumer Complaints: Advice on How Companies Respond Based on an Empirical Study”, *Journal of Services Marketing*, Vol.6, No.1, 1992, s.41-50.
- DAY Ralph L.,”Research Perspectives in Consumer Complaining Behavior” C.W. LAMP ve P.M. DUNNE(Editörler), *Theoretical Developments in Marketing’* in içinde, American Marketing Association, Chicago, 1980, s. 121.
- DOLINSKY Arthur L., “A Consumer Complaint Framework with Resulting Strategies: An Application to Higher Education”, *Journal of Services Marketing*, Vol.8, No.3,1994, s. 27-39.
- FORNELL C. and B. WERNERFELT, “Defensive Marketing Strategy by Customer Complaint Management: A Theoretical Analysis”, *Journal of Marketing Research*, Vol. 24, November 1987, s.337-346.

- GRAINER M.A., K. MCEVOY and D.W. KING,” Consumer Problems and Complaints: a national view”, W.L. WILKIE(Ed.), *Advances in Consumer Research* Vol. 6’nın içinde, Association of Consumer Research, Ann Arbor, 1979, s.231-245.
- KAVAS Ali Can ve Diğlerleri, *Tüketici Davranışları*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1995.
- KILIÇ Özcan, “Hizmet Sektöründe Tüketicinin Tatmini ve Şikayet Davranışı: Sigortalının Tatmini ve Şikayet Davranışını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesine İlişkin Araştırma”, *İ.Ü.İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, Yıl:11,Sayı:37, Ekim 2000,s.29-45.
- KILIÇ Özcan, “Tüketicinin Tatmini ve Şikayet Davranışı: Dayanıklı Tüketim Mamullerinde Tüketicinin Şikayet Davranışının Araştırılması 2”, *Pazarlama Dünyası Dergisi*, Yıl:7, Sayı:42, Kasım/Aralık 1993, s.22-35.
- MITCHELV. W. and C. CRITCHLOW,” Dealing with Complaints”, *International Journal of Retail & Distribution Management*, Vol.21, No.2, 1993, s.15-22.
- SCHOUTEN V. and W. Van RAAIJ, “ Consumer Problems and Satisfaction in RetailSetting”, *Consumer Satisfaction/ Dissatisfaction & Complaint Behavior*, Vol.3,1990, s.55-60.
- SINGH Jagdip,” What Occurs Once Consumers Complain? A Thoretical Model for Understanding Satisfaction/Dissatisfaction Outcomes of Complaint Responses” *European Journal of Marketing*, Vol.25, No.5,1991, s.31-42.
- WEE Chow-Hou and Celine CHEONG,”Determinants of Consumer Satisfaction/Disatisfaction towarts Dispute Settlements in Singapore”,*European Journal of Marketing*, Vol.25, No.5, 1991, s.13-25.

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE ÇEVRESEL EKONOMİK UYGULAMALAR

Prof. Dr. Yılmaz DÜNDAR*
Öğr. Gör. Dr. Mustafa FİŞNE**

ÖZET

Yunanca'daki "oikos" kelimesinden türeyen çevre (ecology) ve ekonomi (economics) terimlerinin aynı kökenden geliyor olması, bu ikisi arasında yakın bir ilişki olduğunu göstermektedir. Fakat, ancak 20. yüzyılın son çeyreği içerisinde, çevresel sorunların ekonomik ilerleme için de önemli olduğu anlaşılmıştır. Bunun sonucunda, özellikle 1990'lı yılların ortasından itibaren, hem uluslararası düzeyde hem de AB düzeyinde, sürdürülebilir bir kalkınma modelinin hayata geçirilmesi yönündeki istek ve çağrılar artmıştır. Komisyon'un bu amaçla hazırladığı üç önemli belge, AB düzeyinde sürdürülebilir kalkınma yönünde uygulamaya daha çok ağırlık verileceği, bu bağlamda, ekonomik araçların daha sık kullanılacağı yeni bir dönemi başlatmıştır. Bu belgeler sırasıyla; "AB Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisi", "AB Altıncı Çevre Eylem Programı 2001-2010" ve "Çevresel Konuların Ekonomi Politikası ile Entegrasyonu" adlarını taşımaktadır.

ABSTRACT

Existence of close relationship between ecology and economics, as reflected by the fact that the two words come from the same Greek word "oikos", has eventually forgotten by the man for a long time. It is not until the last quarter of the 20th century that this fact was rediscovered . Consequently, calls for the implementation of a sustainable development model have increased, especially after mid-1990, at both the international and the Community levels. Taking into account these calls, the Commission prepared three documents that are

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, Veteriner Fakültesi.

** Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü.

very significant for the future of the European environment. They are namely “A European Union Strategy for Sustainable Development”, “The 6th EU Environment Action Programme 2001-2010” and “Integrating Environmental Issues with Economic Policy”. These documents have started a new phase in environmental protection, during which more importance will be given to the implementation, and in this connection, to the use of economic instruments for the achievement of the sustainable development in the EU.

I. ÇEVRE-EKONOMİ İLİŞKİSİ

Çevre (ecology) ve ekonomi (economics) terimlerinin aynı kökenden, Yunanca’da “ev” anlamına gelen “oikos” kelimesinden türetilmiş olması, bu ikisi arasındaki yakın ilişki hakkında insanoğlunda oldukça eskilere dayanan bir kavrayışın olduğunu göstermektedir.¹ İnsanoğlunun çevre-ekonomi arasındaki sıkı birlikteliğe ilişkin sahip olduğu bu bilinç, Sanayi Devrimi’nden sonra yerini, insanoğlunun doğanın üstünde olduğu ve ona istediği gibi hükmedebileceği düşüncesine bırakmıştır. “İlerlemeyi” kutsayan bu bakış açısı; doğa ve çevreyi toplumun dışında, teknoloji ile değiştirilebilir bir nesne olarak görmüş, çevrede ortaya çıkan sorunları ise, ekonomik sistemin çalışmasında önemsiz birer sapma şeklinde algılamıştır.² Ancak, 20. yüzyılın son çeyreği içerisinde, çevresel sorunların, ekonomi açısından da önemli olduğu anlaşılmıştır. Bu gelişme, insanlığın “sürdürülebilir kalkınma” anlayışı ile tanışmasını sağlamıştır.

II. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ANLAYIŞI

İlk kez “BM Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu”nun 1987 yılında yayınladığı “Ortak Geleceğimiz Raporu” (Brundtland Raporu) ile zihinlerde yerleşen bu kavram; ekonomiyi içinde bulunduğu çevreden ayrı görmeyen, ikisi arasında karşılıklı bir bağımlılık ve

¹ Peter Marshall, “Liberation Ecology, *Resurgence*, No:205, March-April, 2001, s.26.

² Thomas Andersson, Carl Folke ve Stefan Nyström, *Trading With the Environment*, Earthscan Publications, London, 1995, s.7.

etkileşimin varlığını savunan bir anlayışı yansıtır.³ En öz ifadeyle, “bugünkü kuşağın ihtiyacını karşılarken, gelecekteki kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılama yeteneklerini kısıtlamayacak bir kalkınma tarzının benimsenmesi” demektir.⁴

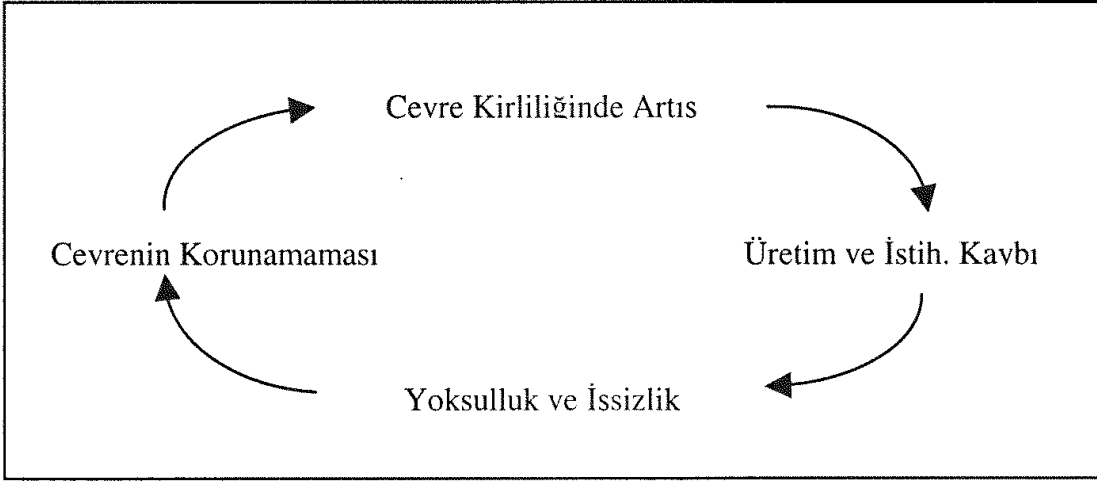
Sürdürülebilir kalkınma anlayışı, öncelikle, çevre koruma-ekonomik büyüme karşıtlığı üzerine kurulu 1970’lerin hakim tartışmasını, tarafların ileri sürdüğü argümanlar arasında bir sentez yaparak sona erdirmiştir. Ekonomik büyüme ile çevrenin korunması arasında kaçınılmaz bir çatışma olmadığını, bu ikisinin zıt kavramlar şeklinde değil, tam aksine, birbirlerini tamamlayan kavramlar olarak görülmesi gerektiğini savunmuştur.⁵ Örneğin, tahrip olan bir çevre, yoksulluk ve işsizliği mücadelesi zor bir hükümet sorunu haline dönüştüreceğinden, 21. yüzyılın global çevre sorunlarından birisinin de artık “yoksulluk” olduğu kabul edilmektedir. Çünkü yoksulluk insanların çevreye daha az duyarlı olmasına yol açmaktadır. “Çevre” ve “yoksulluk” kısır döngüsünü Şekil-1’de görüldüğü üzere ortaya koymak mümkün olup, bu kısır döngünün kırılması gereken zincirinin çevrenin korunamaması olduğu da açıktır.⁶

³ David Pearce, Anil Markandya, Edward B. Barbier, *Yeşil Ekonomi İçin Mavi Kitap*, Çev: Türksen Kafaoğlu ve Arslan Başer Kafaoğlu, Boyut Yayın Grubu, İstanbul, (1990), s.19.

⁴ Commission of the European Communities, *Consultation Paper for the Preparation of a European Union Strategy for Sustainable Development*, s.2.

⁵ European Parliament, *Report on Environment Policy and Sustainable Development: Preparing for the Gothenburg European Council*, Reporter: Anneli Hulthén, Final A5-0171/2001, 15 May 2001, s.15.

⁶ Yılmaz Dündar, “Çevre Sorunları ve İşsizlik” *Popüler Bilim Dergisi*, Nisan 1996, Yıl: 3, Sayı: 29, s.50.



Şekil 1. Yoksulluk ve Çevre Kirliliği Kısır Döngüsü

Bu gerçek, 26 Ağustos - 4 Eylül 2002 tarihleri arasında, Güney Afrika Cumhuriyeti'nin Johannesburg kentinde toplanan "Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi"nin kabul ettiği ana belge niteliğinde olan "Uygulama Planı"nda da vurgulanmaktadır.⁷

Sürdürülebilir kalkınma anlayışı; dış ticaret ve serbestleştirilmesi konularında da yeni değerlendirmelerde bulunmuştur. Buna göre, dış ticaret ile çevre arasında, en azından dolaylı, bir ilişki vardır, fakat çevresel etkiler içselleştirildiği sürece, ticaretin serbestleştirilmesi, sürdürülebilir kalkınma ile uyum içerisinde olacaktır.⁸

Aynı şekilde, sürdürülebilir kalkınma anlayışı piyasa ve fiyat mekanizmasına çok büyük önem verir. Piyasası olmayan çevresel mal ve hizmetlerin, piyasası olan mal ve hizmetler gibi fiyatlandırılmasının; çevre korumanın maliyet-kar analizinin yapılmasını kolaylaştırarak, hem toplumsal düzeyde, hem de şirketler ve tüketiciler düzeyinde daha sağlıklı kararların alınmasına imkan vereceğini belirtir.⁹ Bu amaçla kullanılan yöntemlerin başında ise, çevresel mal ve hizmetlerin, mülkiyet haklarının daha iyi tanımlanarak

⁷ Belgenin tam metnine şu internet adresinden ulaşılabilir: http://www.johannesburgsummit.org/html/documents/summit_docs/2309_planfi_nal.pdf (erişim: 24-09-2002).

⁸ Andersson, Folke ve Nyström, ss.27-31 ve 53-54.

⁹ Commission of the European Communities, *Consultation Paper...s.3.*

fiyatlandırılmasını sağlayan ekonomik araçların kullanılması gelmektedir.¹⁰

III. EKONOMİK ARAÇLAR

Ekonomik aktörlerin önündeki alternatif davranış seçeneklerinin maliyet ve faydalarını etkileyerek, onları çevre lehine davranışta bulunmaya yönelten araçlar şeklinde tanımlanan ekonomik araçlar, sürdürülebilir kalkınma amacına ulaşmada büyük önem taşırlar. Öyle ki, bu araçların geliştirilmesi; karar verme sürecine enformasyonun dahilinin gerçekleştirilmesi ve çevresel veri sisteminin kurulması ile birlikte, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasında vazgeçilemez koşulları oluşturmaktadır.¹¹ Çünkü sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleşmesi; her şeyden önce, insanların ve firmaların günlük yaşamda, üretim, tüketim, istihdam ve ulaşım gibi konulara ilişkin aldıkları kararların bu yönde olmasına bağlıdır. İşte ekonomik araçlar, ilgili kişileri, mal ve hizmetlerin üretim ve tüketiminde çevresel maliyetleri de gözönünde tutan tercihler yapmaya ve bu şekilde çevre lehine davranışlar sergilemeye yönelir.¹²

Ekonomik araçların, çevre politikasında daha fazla esneklik, verimlilik ve maliyet-etkinlik sağladıkları genel kabul görmüştür. Bu nedenle, son yirmi yıl içerisinde, özellikle OECD ülkeleri gibi gelişmiş ülkelerde, ekonomik araçların kullanılmasında önemli bir artış kaydedilmiştir. Çevre politikası yapımcılarını ekonomik araçları kullanmaya iten faktörler şu şekilde özetlenebilir;

- Kamu politikasında piyasa mekanizmasına yönelme
- Komuta ve kontrole dayalı geleneksel çevre politikasının, çevresel problemlerin çözümünde yetersiz kaldığının ve önemli ekonomik maliyetler doğurduğunun anlaşılması,

¹⁰ Andersson, Folke ve Nyström, ss.21-23.

¹¹ Yılmaz Dünder, "Sürdürülebilir Yaşam Koşullu Sürdürülebilir Kalkınma", *Sürdürülebilir Kalkınmanın Uygulanması*, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, Ankara, 1997, ss.185-189.

¹² OECD, *Environmental Policy: How to Apply Economic Instruments*, 1992, ss.10-11.

- “Kirlenen öder” ilkesinin daha sıkı uygulanması, çevresel maliyetlerin içselleştirilmesi ve çevre politikasının diğer alanlardaki politikalar ile birleştirilmesi yönünde güçlü bir arzunun oluşmasıdır.¹³

Günümüzde artık, ekonomik araçların daha yaygın kullanılmasına ilişkin çalışmalar ağırlık kazanmıştır. Bu araçlar; diğer çevre politikası araçlarının yerine, veya onları tamamlayıcı olarak kullanılmaktadır. Bir ekonomik aracın tek başına kullanıldığı nadiren görülürken, bir mevzuat düzenlenmesi ile birlikte kullanılması çok daha yaygındır. Genel olarak, çevre politikası araçların seçimi; çevresel etkinlik, ekonomik verimlilik, hakkaniyet (eşitlik), idari fizibilite, maliyet ve kabul görme gibi kriterler göz önünde tutularak yapılır.¹⁴

Ekonomik araçların çeşitleri ise; aşağıdaki gibi ele alınabilir.

A) ÇEVRESEL HARÇLAR VEYA VERGİLER

Çevresel harçlar veya vergiler, çevrenin kullanımına fiyat belirlemenin doğrudan yoludur. Uygulamada, emisyon harçları, ürün harçları ve kullanıcı harçları şeklinde görülmektedirler. **Emisyon harçları** ise, kirleticilerin havaya, suya veya toprağa salınması veya gürültü oluşturulmasına karşı konan harçlardır ve kirleticilerin nitelik ve niceliğine göre hesaplanırlar. **Ürün harçları**; üretim, tüketim veya atılmaları esnasında, çevreye zarar veren ürünler üzerine konan harçlardır. Ürün harçları; emisyon harçlarının uygulanmasının uygun olmadığı durumlarda, bunların yerine kullanılabilir. **Kullanıcı harçları**; sağlanan ortak veya kamusal hizmetler için yapılan ödemelerdir.

B) SATILABİLİR EMİSYON İZİNLERİ

Çevresel ürünlere ilişkin belirli ve satılabilir mülkiyet hakları oluşturmak amacıyla geliştirilmiş olan satılabilir emisyon izin sistemlerine; genellikle; emisyon satış programları veya kredi sistemleri de denmektedir. Yetkili idare tarafından tahsis edildikten

¹³ Paul Etkins, “European Environmental Taxes and Charges: Recent Experiences, Issues and Trends, *Ecological Economics*, 31 (1999), ss.39-40, www.elsevier.com/locate/ecocon.

¹⁴ OECD, *Environmental Policy...*, ss.12-14 ve 18-19.

sonra, belirli kurallara bağlı olarak, satılabilen çevresel kotalar, izinler veya kirlilik düzeyleri bu gruba girmektedir. Kirlilik için bir fiyat biçen, fakat miktarı belirlemeyen kirlilik harçlarının aksine, satılabilir emisyon izinleri, kirlilik miktarını belirler, fiyatının oluşmasını ise piyasa güçlerine bırakır. En önemli avantajı, uyum maliyetini azaltabilmesidir. Ayrıca, para karşılığı başka firmalara satılabileceği gibi, aynı firmanın şubeleri ve alt birimleri arasında parasız olarak ta devredilebilir.

C) DEPOZİTO-GERİ ÖDEME SİSTEMLERİ

Depozito-geri ödeme sistemleri geri dönüşümü teşvik etmek amacıyla kullanılan ekonomik araçlardır. Bu sistemde, kirletme potansiyeli olan ürünler için bir depozito ödenir, ürün veya kalıntılarının geri döndürülmesi yoluyla kirlilik önleendiğinde ise, bir geri ödeme yapılır. Bu sistem günümüzde büyük oranda artmış olan evsel atık miktarının azaltılmasında önemli bir potansiyele sahiptir.

D) SÜBVANSİYONLAR

Ekonomik açıdan verimsiz durumlara yol açabilmelerine ve genellikle “kirleten öder” ilkesi ile bağdaşmamalarına rağmen, sübvansiyonlar belirli durumlarda etkin olabilecek bir diğer ekonomik araç çeşididir. Sübvansiyonlar, çevre lehine faaliyetleri veya çevre dostu mal ve hizmetlerin üretimini desteklemek amacıyla verilirler. Bu amaçla, kirlilik harçları veya vergilerinden elde edilen gelirler, sübvansiyon olarak kullanılabilir. Bazı durumlarda; özellikle, çevreye zararlı mal ve faaliyetlere verilen sübvansiyonlar gibi, mevcut sübvansiyonların kaldırılması etkili bir çevre koruma önlemi olabilir. Örneğin; ulaşım veya kömür çıkarımına verilen sübvansiyonların kaldırılması, çevreye olumlu katkıda bulunur.

E) DİĞER EKONOMİK ARAÇLAR

Diğer ekonomik araçlar; **çevresel sorumluluk ve zararın tazmini projeleri, performans bonoları** gibi uygulamalardır. Bunlara ilaveten, ekonomik araçlar ile mevzuat düzenlemesinin bir karması özelliği taşıyan ve iş dünyası ve kamu otoriteleri arasında yapılan **işbirliği anlaşmaları** da ekonomik araçlar arasında sayılabilir. Bu anlaşmalarla, bir sektörün üyeleri, belirli bir süre boyunca,

üretimlerinde zararlı maddelerin kullanımından vazgeçme veya ürün başına tükettikleri enerji miktarını azaltma gibi bazı hedeflere ulaşmayı taahhüt ederler. Bunun karşılığında, hükümet de ilgili sektöre doğrudan düzenleme veya vergilendirme gibi müdahalelerden kaçınma sözü verir. Ayrıca, tam bir ekonomik araç olmamakla birlikte, ekonomik araçların etkinliğini büyük derecede arttıran bir rol oynadığından, **açık ve güvenilir bilgiyi** de bu gruba dahil etmek gerekir. **Çevresel ürün etiketi** uygulamasını da bu bağlamda değerlendirmek gerekir.¹⁵

IV. AVRUPA BİRLİĞİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA ANLAYIŞI

İlk olarak, Brundtland Komisyonu tarafından, 1987 yılında gündeme getirilmiş olan “sürdürülebilir kalkınma” kavramı, 1992 yılında Rio de Janeiro’da yapılan “BM Çevre ve Kalkınma Konferansı” sonunda yayınlanan Rio Deklarasyonu’nun da temelini oluşturmuştur. Fakat, ilk ortaya atıldığından itibaren sık sık kullanılması ve vurgu yapılmasına rağmen, sürdürülebilir kalkınma yönündeki uygulamalar genelde oldukça düşük bir seviyede kalmıştır.¹⁶

Bu nedenle, özellikle 1990’lı yılların ortasından itibaren, hem uluslararası düzeyde, hem de AB düzeyinde, sürdürülebilir kalkınma modelinin hayata geçirilmesi yönündeki istek ve çağrılar artmıştır. Bu yöndeki çağrıların yakın tarihli bir örneğini, OECD Çevre Bakanları’nın 16 Mayıs 2001 tarihinde kabul ettikleri “21. Yüzyılın İlk On Yılı İçin OECD Çevresel Stratejisi” adlı belge oluşturmaktadır. Belge; sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması yönünde artık uygulamaya ağırlık verilerek, bu alanda gözlenen açığın kapatılmasının önemini, bu doğrultuda, piyasanın ve diğer araçların

¹⁵ Commission of the European Communities, “Bringing Our..., ss.4-5.

¹⁶ European Parliament, *Report on Environment...*, s.14.

etkin kullanımının artırılmasının gerekliliğini vurgulamaktadır.¹⁷ 4 Eylül 2002 tarihinde 104 ülke tarafından kabul edilmiş olan “Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi Uygulama Planı” da bir kez daha aynı gerçeğin altını çizmektedir.

Rio Konferansı ve Gündem 21 paralelinde hazırlanarak, 1992 yılında uygulamaya konan AB Beşinci Çevre Eylem Programı; sürdürülebilir kalkınmayı, AB için bir hedef olarak belirlemiş, bu yönde iddialı bir vizyon çizmiştir. Bu paralelde, sürdürülebilir kalkınmanın, AB'nin ana amaçlarından birisi olduğu 1997 yılında imzalanan Amsterdam Antlaşması'nın 2. Maddesinde yer almıştır.¹⁸ Fakat bütün bu gelişmelere rağmen, AB düzeyinde, sürdürülebilir kalkınma yönündeki pratikteki ilerlemeler oldukça düşük seviyede kalmış, 1999 yılında uygulama süresi sona eren Beşinci Programın bu yöndeki hedeflerine ulaşamadığı görülmüştür.¹⁹

Bu nedenlerle, 1999 Helsinki Avrupa Konseyi, Komisyon'dan, sürdürülebilir kalkınmanın çevresel, sosyal ve ekonomik boyutlarını birlikte gözönünde tutan, uzun dönemli bir strateji hazırlamasını istemiştir.²⁰ Komisyon, bu istek doğrultusunda, “Daha İyi Bir Dünya İçin Sürdürülebilir Bir Avrupa: AB Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisi” adındaki belge ile birlikte, aşağıda değineceğimiz iki ayrı belgeyi daha hazırlayarak, AB düzeyinde sürdürülebilir kalkınma

¹⁷ Organisation for Economic Co-operation and Development, “OECD Environmental Strategy for the First Decade of the 21st Century, 16 May 2001, s.5.

¹⁸ Amsterdam Antlaşması için, Münevver CEBECİ ve diğerleri, “The Amsterdam Treaty: The European Union on the Eve of 21st Century”, *Marmara Journal of European Studies, Special Issue: the Treaty of Amsterdam*, Marmara University EC Institute, Volume:6, No:2, 1998, ss.73-177.

¹⁹ Commission of the European Communities, *Communication from the Commission on the Global Assessment of the EC Programme of Policy and Action in Relation to the Environment and Sustainable Development, 'Towards Sustainability'*, Brussels, 1999, ss.5-6 ve 22..

²⁰ Commission of the European Communities, “A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development”, *Communication from the Commission*, Brussels, 15.5.2001, Com (2001) 264 Final, s.2.

yönünde uygulamaya daha çok ağırlık verilecek yeni bir dönemi başlatmıştır.

A) AB SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA STRATEJİSİ VE ÖNERDİĞİ EKONOMİK ARAÇLAR

AB Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisi; AB düzeyinde sürdürülebilir kalkınmayı sağlamaya yönelik çabalarda, mevzuat çıkarma yerine, ekonomik araçların daha çok kullanılmasını zorunlu gören bir anlayışı yansıtmaktadır. Aslında, AB'de ekonomik araçlara duyulan ilgi 1990 yılından itibaren artmıştır. Hem 1990 Dublin Avrupa Konseyi Deklarasyonu hem de 1992 yılında yürürlüğe giren AT Beşinci Çevre Eylem Programı, bu gibi yeni araçların kullanılmasına duyulan ihtiyacı en üst düzeyde dile getirmiştir.

Bu Program döneminde, Komisyon tarafından vergi teşviklerine izin veren bazı Direktifler yayınlanmıştır. Motorlu taşıtlardan çıkan emisyonların azaltılması ve yakıt kalitesine ilişkin vergi teşviklerini içeren Direktifler, bunlara örnek olarak verilebilir. Yine, AB Çevresel Etiket Uygulama Projesi (Eko-Label) ile Çevresel Yönetim ve Denetim Projesi (EMAS) de piyasa mekanizması yoluyla, üretici ve tüketicilerin davranışlarını çevre lehine etkilemeyi amaçlayan yeni teşebbüsler olarak uygulamaya konmuştur. Fakat, AB düzeyinde CO₂ vergisi veya enerji ürünleri vergisi getirilmesini öngören önlemler uygulamaya konamamıştır.²¹

Genel olarak bakıldığında, bu tarihten günümüze kadar olan sürede, çevresel mevzuat çıkarmada ve çevre politikası araçlarının çeşitlendirilmesinde kaydedilen ilerlemeye rağmen, ekonomik araçların AB düzeyinde kullanımını yönünde sınırlı bir ilerleme gözlenmektedir. Bu durum, bu konudaki çalışmaların pratiğe aktarılma yerine, daha çok söylem ve tartışma düzeyinde kaldığı izlenimini vermektedir. Fakat aynı dönem içerisinde, Üye ülkeler düzeyinde ekonomik araçların kullanımında büyük bir ilerleme kaydedilmiştir. Başta Benelüks ve İskandinav ülkeleri olmak üzere, İngiltere, Fransa, İtalya ve Almanya gibi üye ülkelerde ekonomik

²¹ Commission of the European Communities, *Communication from the Commission on the Global...*, s.17.

araçların kullanılması oldukça yaygınlaşmıştır. Özellikle son beş yıl içerisinde, Üye ülkelerin bu türdeki yeni önlemleri uygulamaya koydukları görülmektedir.²²

AB Sürdürülebilir Kalkınma Stratejisi; özellikle, “fiyatların düzeltilmesi” amacıyla yapılacak piyasa reformlarının, çevre dostu ürün ve hizmetlerin gelişmesini teşvik edeceğini ve yeni iş fırsatları doğurabileceğini vurgulamaktadır. Bu nedenle, Komisyon’un politika oluşturulması ve mevzuat hazırlanması esnasında, uygun olan her durumda, piyasaya dayalı yaklaşımlara öncelik vereceği dile getirilmektedir. Stratejisi; **iklim değişikliğinin sınırlandırılması ve temiz enerji kullanımının artırılması** kapsamında aşağıdaki ekonomik araçların kullanılmasını önermektedir.

- 2002 yılına kadar bir enerji ürünleri vergisi direktifinin çıkarılması,

- Takip eden iki yıl içerisinde, enerji vergilendirilmesi için daha iddialı çevresel hedefler koyulması, örneğin, bu tür vergilerin en düşük düzeylerinin otomatik olarak enflasyon oranına endekslenmesi,

- 2010 yılına kadar fosil yakıt üretim ve tüketiminde verilen sübvansiyonların kaldırılması,

- 2005 yılında çalışmaya başlayacak bir Avrupa satılabilir CO₂ izinleri sistemi oluşturulması

Kamu sağlığına yönelik tehditlerin önlenmesi için alınması önerilen önlemler arasında, ekonomik araçların kullanımı ile ilgili olanlar şunlardır;

- Ortak Tarım Politikası (OTP) kapsamında verilen desteklerin, miktar yerine, yüksek kaliteli ve sağlıklı ürün ve uygulamaları ödüllendirecek şekilde yeniden düzenlenmesi. Bu bağlamda, 2002 yılından itibaren tütün rejiminin yeniden gözden geçirilerek, tütüne verilen sübvansiyonların kaldırılması.

Doğal kaynakların daha sorumlu kullanımı konusunda önerilen ekonomik içerikli önlemler ise şunlardır;

²² Etkins, s.40.

- İş dünyası ile işbirliği içerisinde kaynak kullanımını ve atıkların çevresel etkilerini azaltacak bir Birleştirilmiş Ürün Politikası'nın (IPI) oluşturulması,

- OTP'nın orta dönemde gözden geçirilmesi esnasında, çevresel tarım için getirilmiş olan önlemlerin, çevresel hizmetler için şeffaf bir doğrudan ödeme sisteminin kurulmasını sağlayacak şekilde iyileştirilmesi,

- Ortak Balıkçılık Politikası'nın (OBP) 2002 yılında gözden geçirilmesi esnasında, aşırı balık avlanmasına yol açan sübvansiyonların kaldırılması.

Ulaşım sistemi ve arazi kullanımının iyileştirilmesi konusunda önerilen ekonomik araçlar şunlardır;

- 2005 yılına kadar hava ulaşımı dahil farklı ulaşım yollarındaki fiyatların, topluma olan maliyetlerini yansıtmasını sağlayacak şekilde düzenlenmesi

- Akıllı ulaşım sistemleri yoluyla, 2003 yılında, karayolu ulaşımı için kullanılan ödeme sistemlerinin birleştirilmesi, karayolunun fiyatlandırmasına imkan verecek teknolojik ilerlemenin daha çok teşvik edilmesi,

- Yapısal Fon programlarının orta dönemde gözden geçirilmesi esnasında, karayollarına verilen finansman oranında büyük bir kesintiye gidilmesi,

- Kırsal alanlardaki gelir kaynaklarının çeşitlendirilmesi, kırsal kalkınmaya yönelik OTP fonlarının oranının arttırılması.²³

B) AB ALTINCI ÇEVRE EYLEM PROGRAMI VE ÖNERDİĞİ EKONOMİK ARAÇLAR

Komisyon'nun hazırladığı “Çevre 2010: Geleceğimiz, Tercihimiz - AB Altıncı Çevre Eylem Programı 2001-2010” adını taşıyan belge, önümüzdeki on yıl içerisinde ulaşılmak istenen çevresel amaçlar ve hedefleri koymakta, bunların gerçekleştirilebilmesi için yapılması gereken stratejik eylemleri sıralamaktadır. Program,

²³ Commission of the European Communities, “A Sustainable Europe...”, ss. 10-13.

temelde Beşinci Çevre Eylem Programı'nın bir devamı niteliğindedir. Sürdürülebilir kalkınma hedefi ve çevreye ilişkin amaçların diğer alanlardaki politikalar ile birleştirilmesi konusu Altıncı Programda da öncelikli durumlarını sürdürmektedirler. Programın belirlediği beş öncelikli stratejik eylemden birisi; piyasanın çevre dostu çalışmasının teşvik edilmesidir.

Bu bağlamda Program; **sanayi ile ortak çalışma ve işbirliği** kapsamında, aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir.

- Firmaları gönüllü olarak çevresel yönetim ve denetim sistemleri kurmaya ve yetkili denetçiler tarafından bağımsız bir şekilde hazırlanacak periyodik çevresel performans raporları yayınlamaya teşvik eden, Topluluk Eko-Yönetim ve Denetim Projesinin (EMAS) daha yaygın benimsenmesinin teşvik edilmesi,

- KOBİ'lere özel yardım içeren uyum yardım programlarının oluşturulması,

- Şirketlere Çevresel Performans Ödülü Projelerinin başlatılması,

- Birleştirilmiş Ürün Politikası (IPI) yaklaşımı altında, ürünlerin ve süreçlerin "yeşillenmesini" arttıracak özel eylemlerin gerçekleştirilmesi.

Program; **tüketicilerin bilinçli tercih yapmasına yardım edilmesi** kapsamında aşağıdaki eylemleri önermektedir.

- Çevre-Etiketi uygulamasının değerlendirilmesi,

- Tüketicilerin aynı cins ürünler arasında çevresel performans (enerji etkinliği gibi) kıyaslaması yapabilmesine imkan verecek çevre-etiketleri konulmasını teşvik eden çeşitli önlemlerin alınması,

- Kamu sektöründe "yeşil" satın almanın yaygınlaştırılması, bu amaçla, kılavuzlar oluşturulması, Topluluk kurumlarının satın almalarının örnek oluşturacak şekilde gözden geçirilmesi.

Ayrıca Program, **olumsuz etkili devlet teşvikleri ve yardımlarının kaldırılması** kapsamında başlatılmış olan çalışmaların sürdürülmesini önermektedir.

Finansal sektörün çevre dostu kılınması kapsamında, Program aşağıdaki eylemlerin yapılmasını önermektedir.

- Çevresel kriterlerin, Komisyon'un kendi finansal işlemleri ile tam olarak birleştirilmesinin sağlanması,
- Çevresel maliyet bilgilerinin, firmanın yıllık raporlarına dahil edilmesi için standartlar oluşturulması,
- Üye devletler arasında deneyim ve bilgi alışverişinin artırılması,
- Finansal sektör firmaları tarafından yapılacak borç verme ve çevre dostu yatırım fonları sağlamada standartlar oluşturulması
- Avrupa Yatırım Bankası'nda çevresel bakımdan gelişmiş teknolojileri destekleyecek özel bir bölümün kurulması.

Son olarak Program; **Topluluk sorumluluk rejiminin oluşturulması** kapsamında insan sağlığına veya çevreye zarar vermeye sebep olanların bu eylemlerinden sorumlu tutulmalarını, mümkün olan durumlarda bu zararların önlenmesini sağlamak üzere Çevresel Sorumluluk Direktifinin hazırlanıp, kabul edilmesini önermektedir.²⁴ Altıncı Çevre Eylem Programı'nda ekonomik araçların kullanımını içeren daha spesifik öneriler ise, aşağıdaki gibi sayılabilir:

İklim değişikliğinin sınırlandırılması kapsamında;

- AB genelinde CO₂ emisyon satış izinlerinin verilmesi,
- Üye ülkelerde, başta kömür olmak üzere, katı yakıtlara verilen sübvansiyonları kaldırılması,
- Enerji vergilendirmesine ilişkin 1992 tarihli Komisyon önergesinin kabul edilmesi,
- Halen düşük vergi alınan araçlardan yayılan CO₂ emisyonlarına ilişkin, otomotiv sektörü ile çevresel anlaşma yapılması, daha yakıt-tasarruflu araçların geliştirilmesi ile, 2012

²⁴ Yılmaz Dündar ve Mustafa Fişne, "Avrupa Topluluğu Çevre Politikaları ve Altıncı Çevre Eylem Programı", *AKÜ İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: 3, Sayı: 1, Temmuz 2001, ss.7 ve 9-10.

tarihine kadar yolcu arabalarından çıkan emisyonlarda oldukça düşük bir düzeyin tutturulmasının sağlanması.

İklim değişikliğine hazırlanma kapsamında,

- Topluluk Yapısal Fonlarının, yatırım kararlarında iklimde değişikliğine uyumun göz önünde tutulmasını sağlayacak şekilde kullanılması.

Pestisitler konusunda,

- Pestisitlerin kullanımını azaltacak vergiler veya bunlara ilişkin KDV oranlarının yüksek bir düzeyde uyumlaştırılması.

Kaynakların verimli kullanılması kapsamında;

- Vergi yükünün doğal maddelerin kullanımı üzerine kaydırılması. Bu bağlamda, kaynak-verimli teknolojiler, ürünler ve hizmetlerin üretilmesini teşvik edecek bir bakir hammaddeler vergisi ile, satış izinleri gibi diğer ekonomik araçların kullanılması,

- Kaynakların aşırı kullanımına neden olan sübvansiyonların kaldırılması.

Atıkların önlenmesi konusunda,

- Atık-yoğun ürün ve süreçler üzerine vergiler konulması
- Üreticilerin atığa dönüşen ürünlerinden sorumlu kılınmaları.
- Geri dönüştürülmüş maddeler için piyasalar oluşturulmasının teşvik edilmesi.²⁵

C) ÇEVRESEL KONULARIN EKONOMİ POLİTİKASI İLE BİRLEŞTİRİLMESİ KARARI VE YER VERDİĞİ EKONOMİK ARAÇLAR

AB düzeyinde sürdürülebilir kalkınma modeline geçiş için ekonomik araçların kullanılmasına yer veren üçüncü çalışma, Komisyon'un "İhtiyaç ve Sorumlulukların Birleştirilmesi -Çevresel

²⁵ Commission of the European Communities, *Communication from the Commission on the Sixth Environment Action Programme of the EC*, Brussels, 7 December 2000., ss.22-23, 35, 43, 46-47.

Konuların Ekonomi Politikası ile Entegrasyonu” adıyla hazırladığı metindir. Bu çalışma, son yıllarda AB düzeyinde sektörel birleştirmeye verilen önemin bir sonucudur. Zaten bu önemin bir yansıması olarak, Amsterdam Antlaşması’nın 6. maddesi sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için, çevresel korumanın diğer Topluluk politikaları ile birleştirilmesinin gerekliliğini belirtmektedir.²⁶

Bu belgede, çevrenin, ekonomi politikası ile birleştirilmesinde en iyi stratejinin, çevresel mallar için piyasalar oluşturulması veya mevcut piyasaların işleminin iyileştirilmesi olduğu dile getirilmektedir. Bu amaçla kullanılması önerilen ekonomik araçlar şunlardır;

- Çevresel mallar için doğru fiyatların belirlenmesi,
- Çevresel mal ve hizmetler için kullanılabilen ve satılabilen iyi tanımlanmış mülkiyet haklarının oluşturulması,
- Kirlilik vergi veya harçlarının belirlenmesi,
- Depozito-geri ödeme sistemlerinin kurulması,
- Çevre dostu mal ve hizmetler için sübvansiyonlar sağlanması, çevreye zararlı etkiler doğuran mal ve hizmetlere verilen sübvansiyonların ise kaldırılması,
- İş dünyası ile işbirliği anlaşmaları yapılması,
- Mal ve hizmetlerin çevresel özelliklerine ilişkin bilgilerin sağlanmasıdır.

Belge, ayrıca, çevresel faktörlerin ekonomi politikasına dahil edilmesinin, verimliliği arttırarak, AB ekonomisinin rekabet yeteneğini geliştireceğini vurgulamaktadır. Bu bağlamda, gerekirse dış ticarete ilişkin, çevresel açıdan faydalı ve uluslararası ticaret kuralları ile uyumlu olması şartıyla, bazı vergi düzenlemelerinin yapılabileceğini belirtmektedir.²⁷

²⁶ Cebeci ve diğerleri, ss.73-177.

²⁷ Commission of the European Communities, “Bringing Our..., ss.4-5.

SONUÇ

Geçtiğimiz günlerde toplanan “Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesine” gösterilen yoğun ilgi ve katılım ile, alınan kararların da gösterdiği gibi, sürdürülebilir kalkınma anlayışı, bir tartışma konusu olmaktan çoktan çıkıp, acilen uygulamaya konması gereken bir model konumunu kazanmış bulunmaktadır. Bu modelin uygulamaya konmasında ise, ekonomik araçların daha sık kullanılmasının gerekliliği anlaşılmış bulunmaktadır. Çevrenin korunmasını amaçlayan çalışmalarda en aktif ve ileri durumda olan AB'nin önümüzdeki on yıl içerisinde bu konu üzerinde daha çok yoğunlaşacağı görülmektedir.

KAYNAKÇA

- Andersson, Thomas; Folke, Carl; Nyström, Stefan, *Trading With the Environment*, Earthscan Publications, London, 1995.
- Cebeci, Münevver; İzci, Rana; Özer, Yonca Kaya, “The Amsterdam Treaty: The European Union on the Eve of 21st Century”, *Marmara Journal of European Studies, Special Issue: the Treaty of Amsterdam*, Marmara University EC Institute, Volume:6, No:2, 1998.
- Commission of the European Communities, “A Sustainable Europe for a Better World: A European Union Strategy for Sustainable Development”, *Communication from the Commission*, Brussels, 15.5.2001, Com (2001) 264 Final.
- , “Bringing Our Needs and Responsibilities Together – Integrating Environmental Issues with Economic Policy”, *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament*, Brussels, 20.9.2000, COM (2000) 576 Final.
- , *Communication from the Commission on the Global Assessment of the EC Programme of Policy and Action in Relation to the Environment and Sustainable Development, 'Towards Sustainability'*, Brussels, 1999,
- , *Communication from the Commission on the Sixth Environment Action Programme of the EC*, Brussels, 7 December 2000.

- , *Consultation Paper for the Preparation of a European Union Strategy for Sustainable Development*.
- Dünder, Yılmaz ve Fişne, Mustafa, “Avrupa Topluluğu Çevre Politikaları ve Altıncı Çevre Eylem Programı”, *AKÜ İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 3, Sayı: 1, Temmuz 2001.
- Dünder, Yılmaz, “Çevre Sorunları ve İşsizlik” *Popüler Bilim Dergisi*, Cilt: 3, Sayı: 29, Nisan Sayısı, 1996.
- , “Sürdürülebilir Yaşam Koşullu Sürdürülebilir Kalkınma”, *Sürdürülebilir Kalkınmanın Uygulanması*, Türkiye Çevre Vakfı Yayını, Ankara, 1997.
- Ediar, P. Harou ve Env, R. Goodland “Environmental Considerations in Economic Development Lending”, *Environmental Assessment in the Arab States Conference*, EDI/UNEP/ROWA/IDE/EEC, İstanbul, 21-25 June 1993.
- Etkins, Paul, “European Environmental Taxes and Charges: Recent Experiences, Issues and Trends”, *Ecological Economics*, 31 (1999), www.elsevier.com/locate/ecocon.
- European Parliament, *Report on Environment Policy and Sustainable Development: Preparing for the Gothenburg European Council*, Reporter: Anneli Hulthén, Final A5-0171/2001, 15 May 2001.
- Marshall, Peter, “Liberation Ecology”, *Resurgence*, No:205, March-April, 2001.
- Organisation for Economic Co-operation and Development, *OECD Environmental Strategy for the First Decade of the 21st Century*, 16 May 2001.
- , *Environmental Policy: How to Apply Economic Instruments*, 1992.
- Pearce, David; Markandya, Anil; Barbier, Edward B., *Yeşil Ekonomi İçin Mavi Kitap*, Çev: Türksen Kafaoğlu ve Arslan Başer Kafaoğlu, Boyut Yayın Grubu, İstanbul, 1990.

TÜRKİYE'DE KAMU HARCAMALARININ YAKINSAMA ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Yard. Doç. Dr. İsa SAĞBAŞ*

ÖZET

Büyüme bölgeler arası gelir dengesizliğini azaltarak gerçekleşiyorsa, yakınsama olarak adlandırılır. Bu çalışmada kamu harcamalarının yakınsama üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bulgular Türkiye'de büyümenin iller arası gelir farklılıklarını azaltan bir şekilde gerçekleştiğini göstermektedir. Ancak kamu harcamaları ile illerin büyüme oranı arasında bir ilişki bulunmamıştır. Bu bulgu kamu harcamalarının yakınsamaya katkıda bulunmadığını göstermektedir.

ABSTRACT

If growth reduces income differences between regions, convergence takes place. This study examines the impact of public expenditures on convergence. The findings indicate that growth reduces income differences across provinces. Yet, it is found that there is no relationship between provincial growth rates and public expenditures. This finding implicitly indicates that public expenditures do not contribute to convergence.

GİRİŞ

Bir ekonominin sürekli bir şekilde büyümesi kadar, bu büyümenin ülke içinde yatay olarak nasıl gerçekleştiği de önemlidir.¹ Ekonomik politikaların ve dışsal ekonomik şokların yerel etkileri asimetriktir. Bölgelerin içsel dinamikleri farklı olduğu gibi, ekonomik politikaların bölgeler üzerindeki yatay etkilerinin farklı sonuçlar

* Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., Maliye.

¹ Bu makale yazarın ODTÜ 6. Uluslararası Ekonomi Kongresinde (11-14 Eylül 2002, Ankara) sunduğu 'İller Arası Gelir Farklılıkları ve Yakınsama' adlı çalışmasının bir bölümünün gözden geçirilerek ve genişletilerek yeniden yazılmış şeklidir.

vermesi de olasıdır. Dolayısı ile yatay büyüme oranları farklıdır. Ancak bölgeler arası dengesiz bir büyüme, sosyal ve ekonomik açıdan zararlı sonuçlar doğurabilir; örneğin sosyal birlikteliğe zarar verebilir. Bu nedenle bir çok ülke, az gelirli bölgelerinin hızlı kalkınmasını sağlayabilmek için politikalar uygulamaktadırlar. Örneğin Türkiye’de uygulanan ‘Kalkınmada Öncelikli İller Politikası’.² Avrupa Birliği’nin uygulamakta olduğu ‘Birliktelik Fonu’ (Cohesion Fund) buna örnek gösterilebilir.

Büyüme bölgeler arası gelir dengesizliğini azaltarak gerçekleşiyorsa, yakınsama (convergence), artırarak gerçekleşiyorsa uzaksama (divergence) olarak adlandırılmaktadır.³ Kamu harcamaları düşük gelirli bölgelerin büyüme oranına zengin bölgelere göre daha fazla katkıda bulunuyorsa, yakınsamaya pozitif katkıda bulunur. Bu çalışmanın amacı Türkiye’de 1986 ve 1997 yılları arasında kamu harcamalarının yakınsama üzerindeki etkisini araştırmaktır.

I. ÇALIŞMANIN ARKA-PLANI

Yakınsama son on yılda bir çok çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmaların öncüsü olarak Barro ve Sala-i-Martin’in çalışması kabul edilmektedir.⁴ Büyüme teorilerinin yakınsama konusunda farklı görüşleri vardır. İçsel büyüme teorisi olarak da adlandırılan Yeni Büyüme Teorisi’ne göre büyüme yakınsama ile sonuçlanmaz.⁵ Ancak Neo-klasik Büyüme Teorisinde büyümenin ülkeler arası yakınsama ile sonuçlanacağı iddia edilmiştir.^{6, 7}

² Birinci ve ikinci 5 yıllık kalkınma planlarında geri kalmış yöre olarak adlandırılan iller daha sonraki planlarda kalkınmada öncelikli iller olarak adlandırılmıştır. Kalkınmada öncelikli iller politikasının özellikleri ve tarihsel süreci için bkz. B. DİNÇER, M. ÖZASLAN, E. SATILMIŞ, *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Araştırması*, DPT yayın no.2466, Ankara, 1996, s.7-11

³ Convergence kelimesinin Türkçe karşılığı literatürde yakınsama olarak kullanılmakta ve bu kullanım genel kabul görmüştür. Dolayısıyla bizde yakınsama kavramını kullandık.

⁴ R.J. BARRO, AND X. SALA-I MARTİN, “Convergence Across States and Regions”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, p.107-182, 1991

⁵ M.P. TODARO, *Economic Development*, 5th Edition, Longman, Newyork, 1994, s.89-90

⁶ TODARO, age., s.86

Harrod-Domar ve Solow modellerinin bir uzantısı olan Neo-klasik Büyüme Teorisi'ne göre hiçbir dışsal aktivitesi olmayan ve düşük tasarruf oranına sahip kapalı bir ülke, tasarruf oranı yüksek bir ülkeye göre daha yavaş bir şekilde büyür.⁸ Sonucunda ise bu ülke daha düşük gelir seviyeli ülkelerin gelir seviyesine ulaşabilir. Ancak açık ekonomiye sahip bir ülke, ticaret ve yabancı sermaye sayesinde daha yüksek gelir seviyelerine ulaşabilir ve zengin ülkelerin seviyesine yakınsamayı gerçekleştirir. Çünkü zengin ülkelere sermaye/işgücü oranı düşük ve yatırımların getirisi yüksek olan fakir ülkelere sermaye akımı olacaktır.⁹

Neo-klasik Büyüme Teorisi'ne göre bölgeler arası yakınsamanın gerçekleşmesinin nedenleri olarak üretim faktörleri hareketliliği ve sermaye birikimi gösterilmektedir.¹⁰ Austin ve Schmidt¹¹ yakınsamanın teorik sebebinin sermayenin azalan getirileri olduğunu belirtmişlerdir. Başlangıçta düşük sermayeye sahip bölgeler yüksek oranda sermaye kullanmaya başlayınca yüksek oranda getiri elde etmeye başlarlar. Daha fazla üretim yapılabilmesi için sermaye ile beşeri sermaye birlikte kullanılmak zorundadır. Göç veren bölgelerde göç edenler kalifiye değil (veya kalifiye olanlar göç ettikleri yerlerdeki işçilerden daha az kalifiye iseler) veya işsiz iseler bu göçten dolayı göç veren bölgede kişi başına gelir ve üretim artacaktır. Göç alan bölgelerde sermayenin getirileri azalırken göç veren bölgelerde artacaktır. Örnek: A fakir bir ülke (sermayenin getirisi fazla) B ise zengin bir ülke (sermayenin getirisi az). İki ülke arasında mallar ve

⁷ Yeni büyüme teorisi ve neo-klasik büyüme teorisinin ayrıntıları bu çalışmanın amacının dışındadır. Bu çalışmada büyüme teorilerinin yalnızca yakınsama ile ilgili düşüncelerine yer verilecektir.

⁸ Ülkeler arası yakınsama olabilmesi için ülkeler arası işgücü hareketliliğinin serbest olması gerekir. Bu ancak işgücü dolaşımının serbest olduğu AB gibi birliklerde mümkündür.

⁹ TODARO, age., s.86

¹⁰ ARMSTRONG, H.W. AND VICKERMAN, R.W. Introduction, in Armstrong, H.V. and Vickerman, R.W. (eds) *Convergence and Divergence Among European Regions*, European Research in Regional Science 5, Pion Limited, London, 1995, s.10

¹¹ J.S. AUSTIN, AND J.R. SCHMIDT, "Convergence Amid Divergence in a Region", *Growth and Change* v.29, n.1, 1998, s.69

sermaye dolaşımı serbest olunca B'den A'ya faiz hadleri eşitleninceye kadar sermaye akımı sürecektir. A'da sermaye-yatırım artarken B'de azalacaktır.¹² Sonuçta yakınsama gerçekleşir .

Yakınsama ile bölgelerin durağan durumlarına ulaşmaları beklenir. Ancak bütün bölgelerin durağan durum büyümesi ile büyümesi halinde yakınsama gerçekleşmez. Durağan durum büyümesi (steady-state growth) bir ekonomide bütün değişkenlerin sabit bir oranda büyümesidir, örneğin nüfusun %3, gelirin %5 oranında ve sürekli bir şekilde aynı oranlarda büyümesi gibi. Durağan durum büyümesi dengeli büyümeden farklı bir kavramdır. Dengeli büyümede bütün değişkenler 'aynı' sabit oranda büyürler.¹³ Bir ülkede bütün bölgelerin durağan durum veya dengeli büyümesi durumunda yakınsama beklenmez. Yakınsamanın olabilmesi için fakir bölgelerin zengin bölgelere göre daha hızlı bir şekilde büyümesi gerekir. Yakınsamanın teorik planda açıklamasının yanısıra kamu harcamaları ve yakınsama ilişkisi şu şekilde açıklanabilir.

Kamu harcamaları düşük gelirli bölgelerin büyüme oranına zengin bölgelere göre daha fazla katkıda bulunuyorsa, yakınsamaya pozitif katkıda bulunur. Bir varsayım olarak kamu harcamalarının ekonomik büyümeye pozitif katkıda bulunması beklenilir. Ancak iki nedenden dolayı bu ilişki çok kesin bir şekilde savunulamamaktadır: (1) Kamu sektörünün sunduğu mal ve hizmetler özel sektörde daha verimli bir şekilde sunulabilir. (2) Kamu harcamalarının finansmanı için vergi toplanması özel sektör üzerinde zararlı sonuçlar doğurabilir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerinde yapılan ampirik çalışmalarda 'toplam' kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında bir güçlü bir ilişki bulunmamıştır.¹⁴ Bununla birlikte kamu harcamalarından fiziki ve beşeri sermayeyi artıran harcamaların (özellikle eğitim ve sosyal harcamalar) büyümeye en fazla güçlü etkiyi

¹² E. ÜNSAL, *Makro İktisat*, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2000, s.280-281

¹³ G. BANNOCK, R.E. BAXTER, AND D. EVAN, *Dictionary of Economics*, Penguin, London, 1992, s.405

¹⁴ R. HEMMING, Public Expenditure, Stabilization and Structural Adjustment, İçinde Hemming R and Chu K (eds) *Public Expenditure Handbook*, IMF, Washington, D.C.,1991, s.16

yarattığı iddia edilmektedir.¹⁵ Örneğin 1970-1989 kapsayan dönemde 73 ülke verileri kullanarak yapılan bir çalışmada kamu yatırımları ve sosyal harcamaların ekonomik büyümeye katkıda bulunduğu ampirik çalışma ile ortaya konulmuştur.¹⁶ Glomm ve Ravikumar'ın¹⁷ Easterly ve Rebelo'dan¹⁸ aktardığı sonuçlar şunlardır: (1) kamu taşımacılığı – karayolları gibi- ve iletişim yatırımaları ile büyüme arasında pozitif bir ilişki vardır. (2) toplam kamu yatırımları ile büyüme arasında negatif bir ilişki vardır. (3) eğitim yatırımları ile büyüme arasında pozitif bir ilişki vardır. Glomm ve Ravikumar'ın¹⁹ Levine ve Renelt'ten²⁰ aktardığı sonuçlar ise tamamen tersi bir şekilde kamu sabit sermaye ve eğitim yatırımları ile ekonomik büyüme arasında bir ilişkinin bulunmadığı yönündedir. Genel bir sonuç olarak şu ifade edilmektedir, kamu harcamalarının büyüme etki yapabilmesi için miktarından daha ziyade kamu harcamalarının kendi içindeki dağılımı (kompozisyonu) önemlidir.²¹

II. MODEL

Yakınsama çalışmalarında beta-yakınsama ve sigma-yakınsama kavramları kullanılmaktadır. Bölgeler arası kişi başına gelir farklılıkları azalıyorsa sigma-yakınsama gerçekleşmektedir. Bölgelerin bir dönemin sonundaki büyüme oranları, başlangıçtaki kişi başına gelirleri ile negatif yönlü bir ilişkiye sahipse beta-yakınsama gerçekleşmektedir.^{22 23}

¹⁵ HEMMING, age., s.16

¹⁶ T. KELLY, "Public Expenditures and Growth", *Journal of Development Studies*, v.34, n.1, 1997, s.60

¹⁷ G. GLOMM, AND B. RAVIKUMAR, "Productive Government Expenditures and Long-run Growth", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 21, 1997, s.201

¹⁸ W. EASTERLY, AND S. REBELO, *Fiscal Policy and Economic Growth*, Manuscript, University of Virginia, 1993

¹⁹ GLOMM, RAVIKUMAR, age., s.201

²⁰ R. LEVINE, AND D. RENELT, "A Sensivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, 82, 1993

²¹ HEMMING, age., s.16

²² J.H. DEWHURST, AND H. MUTIS-GAITAN, Varying Speeds of Regional GDP Per Capita Convergence in the European Union, 1981-91, in Armstrong,

Bölgeler arası kişi başına gelir standart sapma değeri azalıyor ise sigma-yakınsamanın gerçekleştiğine karar verilir. Yakınsama çalışmalarının çoğunluğunda beta-yakınsama konu edilmektedir. Beta-yakınsama analizinde aşağıdaki denklem tahmin edilmektedir:

$$\ln (Y_{i,t} / Y_{i,0}) = a_1 + a_2 \ln Y_{i,0} + u \quad (1)$$

Bu denklemde Y, 'kişi başına gayri safi hasıla (GSH)', i 'bölge', 0 'analiz döneminin başlangıç yılı', t 'analiz döneminin son yılını' gösterir. Eğer \hat{a}_2 , -2 ile 0 arasında bir değer alırsa yakınsamanın gerçekleştiği kabul edilir. Bu eşitlikte \hat{a}_1 , yerel GSH büyüme denge oranını vermektedir. \hat{a}_2 yakınsama oranını gösterir. \hat{a}_2 değeri 2'den küçük ise güçlü yakınsama, \hat{a}_2 değeri 3'den büyük ise zayıf yakınsama olarak adlandırılmaktadır Zayıf yakınsamada fakir bölgeler zengin bölgelere göre çok hızlı büyümelerinin sonucu olarak dönem sonucundaki zengin bölge ile fakir bölge arasındaki mutlak fark başlangıçtakinden daha fazla olacaktır.²⁴

Yakınsama hızı ise aşağıdaki formül kullanılarak tahmin edilmektedir:

$$a_2 = 1 - \exp(-b_t) \quad (2)$$

Bu eşitlikte b, yakınsama hızını vermektedir.

Beta-yakınsama genişletilerek 'koşullu beta-yakınsama' analizi de yapılabilir. Koşullu beta-yakınsama aşağıdaki eşitlikle tahmin edilmektedir:

H.V. and Vickerman, R.W. (eds) *Convergence and Divergence Among European Regions*, European Research in Regional Science 5, Pion Limited, London 1995, s.2324

²³ İzleyen iki paragrafta Dewhurst ve Mutis-Gaitan'dan (1995) yararlanılmıştır.

²⁴ H.W. ARMSTRONG, An Appraisal of the Evidence from Cross-sectional Analysis of the Regional Growth Process within the European Union, in Armstrong, H.V. and Vickerman, R.W. (eds) *Convergence and Divergence Among European Regions*, European Research in Regional Science 5, Pion Limited, London, 1995, s.47

$$\ln (Y_{i,t} / Y_{i,0}) = a_1 + a_2 \ln Y_{i,0} + a_3 \ln V_{i,0} + u \quad (3)$$

Bu eşitlikte V , bir bölgenin denge büyüme oranını etkileyebilecek değişkenleri göstermektedir. Tahminde elde edilecek negatif \hat{a}_2 değeri, koşullu yakınsamanın gerçekleştiğinin göstergesi olarak kullanılır. Koşullu beta-yakınsama çalışmalarında yaygın olarak kullanılan değişkenlerden birisi de bölge ve sektör farklılıklarının büyüme oranı üzerindeki etkisini yakalayabilmek için kullanılan kukla değişkenlerdir.

Bu çalışmada coğrafi bölgeler arası yakınsama değil iller arasında yakınsama incelenmiştir. Coğrafi bölgeler kişi başına gelir açısından homojen değildirler.²⁵ Coğrafi bölgeler arası yakınsama analizi ülkenin çok genel bir fotoğrafını verecektir. Yakınsamayı daha yakından inceleyebilmek için, veri temin edilebilir en küçük ekonomik birimler olan iller arasında yakınsama incelenmiştir. Yakınsama analizine 67 il dahil edilmiş, sonradan kurulan iller çalışma döneminin tamamını kapsayan verileri olmadığı için dahil edilmemiştir.²⁶

Bu çalışmada 1986 ve 1997 yılları arasında yakınsama analizi yapılmıştır. Şüphesiz farklı zaman dilimlerinin analizi farklı sonuçlar verebilir. 1986-1997 zaman diliminin seçiminde veri temini etkili olmuştur. Bizim bilgimize göre, il bazında GSYİH (bundan sonra kısaca yerel GSH) verileri Türkiye'nin resmi istatistik kuruluşu DİE tarafından ilk defa 1986 yılında yayınlanmıştır. Çalışmanın başlangıç yılı bu yüzden 1986 yılı olmuştur. Çalışmanın yapıldığı tarihte elde edilebilen en yeni kişi başına yerel GSH verileri 1997 yılı için olmuştur. Bu nedenle analizin son yılı 1997 yılı olmuştur.²⁷

²⁵ Örneğin aynı coğrafi bölgede yer alan Gaziantep 1997 yılında kişi başına reel olarak 1.23 milyar TL, Hakkari ise 0,56 milyar TL yerel GSH'ya sahiptir. Öteki coğrafi bölgeler içinde benzer veriler kolaylıkla ortaya konabilir.

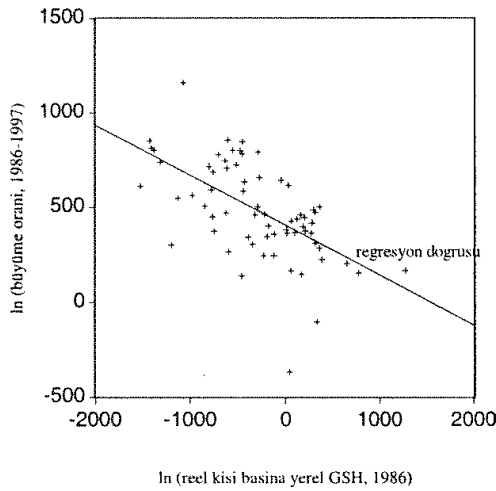
²⁶ Bölünen illerin nüfus verilerinde bölünme nedeni ile azalma olur. Ancak DİE bölünen illerin nüfus verilerini bölünmeyi dikkate alarak düzenlemektedir. Dolayısı ile bu çalışmada ek bir işlem yapmadan DİE'nin yayınladığı veriler kullanılmıştır.

²⁷ Bu çalışmada kullanılan verilerin kaynakları çalışmanın ekinde sunulmuştur.

Büyüme oranı hesaplanırken 1986 ve 1997 yılı kişi başına yerel GSH verileri kullanılmıştır. 1986 yılı için yerel GSH rakamı 1985 yılı genel nüfus sayımı sonuçlarına bölünerek kişi başına rakama ulaşılmıştır. Ayrıca yerel GSH ve diğer parasal veriler Tüketici Fiyatları Endeksi kullanılarak enflasyondan arındırılmıştır -reel hale getirilmiştir-.

III. BULGULAR

Beta-yakınsama analizinde kullanılan basit yöntemde illerin belirli bir dönemdeki büyüme oranları ile başlangıç yılı kişi başına yerel GSH arasındaki ilişkinin şekline bakılır. Eğer negatif bir ilişki gözlemlenirse, bu yakınsamanın gerçekleştiğinin göstergesi olarak kullanılır. Aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi büyüme oranları ile başlangıç yılı kişi başına yerel GSH arasında negatif bir ilişki vardır. Bu bulgu beta-yakınsamanın gerçekleştiğini göstermektedir.



Şekil 1 : Beta- yakınsama

Çalışmanın model kısmında verilen 3 numaralı denklemin tahmin sonuçları koşullu beta-yakınsama tahminlerini verir. Bu denklik kamu harcamalarının yakınsama ile olan ilişkisini belirlemek için geliştirilmiş ve tahmin edilmiştir. Kamu harcamalarının göstergesi olarak veri temin edilebilen dört bağımsız değişken kullanılmıştır.

Tablo1: Regresyon analizi sonuçları: Koşullu beta-yakınsama

	Merkezi hükümet giderleri	Merkezi hükümet yatırım harcamaları	Kamu imalat sanayi/Toplam katma değer	Belediye giderleri
$\hat{a}1$	4.94 (4.27)	2.00 (1.60)	3.46 (6.96)	4.12. (3.15)
$\hat{a}2$	-0.19 (-3.84)*	-0.20 (-4.01)*	-0.21 (-3.77)*	-0.20 (-3.70)*
$\hat{a}3$	0.06 (1.12)	-0.03 (-1.39)	-0.01 (-0.61)	0.01 (0.34)
R^2	0.203	0.211	0.192	0.188

Not: Parantez içindeki değerler t-istatistikleridir. *%5 seviyesinde anlamlıdır.

$\hat{a}2$ katsayısı bütün denkliklerde anlamlı ve negatif bulunmuştur. Bu yakınsamanın gerçekleştiğini göstermektedir. Başlangıçta düşük büyüme oranına sahip iller görece olarak daha yüksek oranda büyümüşlerdir. Başlangıçta düşük kamu harcamasına sahip olan illerin yüksek oranda büyüme oranını yakalaması için $\hat{a}3$ katsayısının anlamlı ve negatif olması gerekirdi. Ancak $\hat{a}3$ katsayısı bütün değişkenler için anlamlı bulunmamıştır. Büyüme oranı ile kamu harcamaları arasında bir ilişki bulunmamıştır. Filiztekin'de çalışmasında kamu yatırımlarının büyüme üzerinde etkisinin olmadığını bulmuştur.²⁸ Filiztekin iki neden ileri sürmektedir: kamu yatırımları verisinin sağlıklı olmaması ve mali politikaların içselliği. Kamu harcamalarının niçin ekonomik büyümeye katkıda bulunmadığı sorusu, üzerinde çok düşünülmüş ve düşünülmeye devam edilecek bir konudur ve bu çalışmanın kapsamının dışındadır.

Bu çalışmada il bazında kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki yakınsama ile ilişkilendirilerek araştırılmış ve bir ilişki bulunmamıştır. Bu bulgu toplam kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi zaman serisi verileri kullanarak araştıran çalışmaların bulgularıyla uyumludur. Örneğin Yamak ve Küçükkale yaptıkları ampirik araştırmada kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi herhangi bir şekilde etkilemediği sonucuna

²⁸ A. FİLİZTEKİN, *Convergence Across Industries and Provinces in Turkey*, Koç University Working paper, n.8, 1998, s.7

ulaşmışlardır.²⁹ Benzer bir sonuca Akçoraoğlu' da ulaşmıştır.³⁰ Makro bazda Türkiye'nin toplam verileri ile yapılan çalışmaların sonuçlarıyla, mikro ünite (il verileri) kullanarak yapılan bu çalışmanın sonuçları aynı çıkmıştır.

SONUÇ

Kamu harcamaları yolu ile önemli bir miktarda kaynak merkezden bölgelere dağıtılmaktadır. Kamu harcamalarının dağıtımında, görelî olarak geri kalmış yöreler lehine bir dağıtım varsa, bu dağıtım bu yörelerde kişi başına geliri artırıyor, kamu harcamaları yakınsamaya pozitif katkıda bulunacaktır. Kamu sektörünün toplam ülke ekonomisi içindeki payının yüksek olduğu ülkelerde, özel sektörün yanı sıra kamu sektörü de yakınsamaya pozitif katkıda bulunabilecek önemli bir aktördür.

Bu çalışmada elde edilen bulgular Türkiye'de büyümenin iller arası gelir farklılıklarını azaltan bir şekilde gerçekleştiğini göstermektedir. Ancak büyümeye ve dolayısıyla yakınsamaya kamu harcamalarının pozitif bir katkıda bulunduğu dair bulgu elde edilememiştir. Yakınsama kamu harcamaları dışındaki faktörler tarafından açıklanmaktadır.

Son söz olarak, bir ülkede sosyal birliktelik isteniyorsa bölgesel gelir farklılıkları üzerinde durulması gereken önemli bir konu ve yakınsamayı gerçekleştirmek öncelikli politika hedeflerinden birisi olmalıdır. Avrupa Birliği'ne tam üye olmaya hazırlanan Türkiye'nin bölgesel gelir dengesizliklerini en aza indirmiş olması kendisine olumlu puan getirecektir.

²⁹ N. YAMAK, ve Y. KÜÇÜKKALE, "Türkiye'de Kamu Harcamaları Ekonomik Büyüme İlişkisi", *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt: 12, Sayı: 131, s. 5-14. 1997

³⁰ A. AKÇORAOĞLU, "Kamu Harcamaları, Kamu Gelirleri ve Keynesçi Politikalar: Bir Nedensellik Analizi", *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, c.2, s.51-65, 1999

Ek :

Veri kaynakları

- 1) İmalat sanayi verileri: İl ve Bölge İstatistikleri, DİE, s.388-401.1994
- 2) Yerel GSH 1986 verisi: İl ve Bölge İstatistikleri, DİE, s.522-523, 1994
- 3) Yerel GSH 1997 verisi. İstatistik yıllığı, DİE, s.664-667, 2000
- 4) 1985 nüfus verileri: İstatistik yıllığı, DİE, s.70, 1996
- 5) 1997 nüfus verileri: İstatistik yıllığı, DİE, s.49-50, 2000
- 6) Belediye giderleri, DİE Belediye Kesin Hesapları, 1986

KAYNAKÇA

- AKÇORAOĞLU, A. “Kamu Harcamaları, Kamu Gelirleri ve Keynesçi Politikalar: Bir Nedensellik Analizi”, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, c.2, s.51-65, 1999
- ARMSTRONG, H.W. An Appraisal of the Evidence from Cross-sectional Analysis of the Regional Growth Process within the European Union, in Armstrong, H.V. and Vickerman, R.W. (eds) *Convergence and Divergence Among European Regions*, European Research in Regional Science 5, Pion Limited, London, 1995
- ARMSTRONG, H.W. AND VICKERMAN, R.W. Introduction, in Armstrong, H.V. and Vickerman, R.W. (eds) *Convergence and Divergence Among European Regions*, European Research in Regional Science 5, Pion Limited, London, 1995
- AUSTIN, J.S. AND SCHMIDT, J.R. “Convergence Amid Divergence in a Region”, *Growth and Change* v.29, n.1, p.67-90, 1998
- BANNOCK, G. BAXTER, R.E. AND EVAN, D. *Dictionary of Economics*, Penguin, London, 1992
- BARRO, R.J. AND SALA-I MARTIN, X. “Convergence Across States and Regions”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, p.107-182, 1991
- DEWHURST, J.H. AND MUTIS-GAITAN, H. Varying Speeds of Regional GDP Per Capita Convergence in the European Union, 1981-91, in

- Armstrong, H.V. and Vickerman, R.W. (eds) *Convergence and Divergence Among European Regions*, European Research in Regional Science 5, Pion Limited, London 1995
- DİNÇER, B. ÖZASLAN, M. VE SATILMIŞ, E. *İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Araştırması*, DPT yayın no.2466, Ankara, 1996
- EASTERLY, W AND REBELO, S. *Fiscal Policy and Economic Growth*, Manuscript, University of Virginia, 1993
- FİLİZTEKİN, A. *Convergence Across Industries and Provinces in Turkey*, Koç University Working paper, n.8, 1998
- GLOMM, G AND RAVIKUMAR, B. “Productive Government Expenditures and Long-run Growth”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 21, 183-204, 1997
- HEMMING, R. Public Expenditure, Stabilization and Structural Adjustment, İçinde Hemming R and Chu K (eds) *Public Expenditure Handbook*, IMF, Washington, D.C.,1991
- KELLY; T, “Public Expenditures and Growth”, *Journal of Development Studies*, v.34, n.1, 60-84, 1997
- LEVINE, R. AND RENELT, D. “A Sensivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions”, *American Economic Review*, 82, 942-963, 1993
- TODARO, M.P. *Economic Development*, 5th Edition, Longman, Newyork, 1994
- ÜNSAL, E. *Makro İktisat*, İmaj Yayıncılık, Ankara, 2000
- YAMAK, N. ve KÜÇÜKKALE, Y. “Türkiye’de Kamu Harcamaları Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *İktisat İşletme ve Finans*, Cilt: 12, Sayı: 131, s. 5-14. 1997

DERGİDE YER ALACAK YAZILARDA UYULMASI GEREKEN KURALLAR

- Dergi kapsam olarak; işletme, maliye ve iktisat konuları ile sınırlandırılmıştır. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen yazılar herhangi bir şekilde yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere gönderilmiş olmayan orijinal nitelikte çalışmalar olmalıdır.
- Yazıların uzunluğu, ayrıntıları belirtilen formatta olmak kaydıyla, 15 sayfayı geçmemelidir. Yazılar IBM uyumlu bilgisayarlarda Microsoft Word ortamında yazılmış olmalıdır.
- Her yazının başında Türkçe ve İngilizce (Abstract) özete yer verilmelidir.
- Yazıların sayfa boşlukları şu şekilde düzenlenmelidir: Üst: 6 cm, alt: 5,5 cm, sağ: 4,5 cm, sol: 4,5 cm, üst bilgi: 1,25 cm, alt bilgi: 4,5 cm. Kağıt A4 seçilmelidir.
- Yazı karakteri Times New Roman ve 12 punto olmalıdır. Satırlar aralığı olarak tek satır aralığı kullanılmalıdır. Paragraflar arasında (önce-sonra) 3 nk(inç) boşluk bırakılmalıdır.
- Yazıdaki her paragrafta satır başı yapılmalıdır. Satır başları kesinlikle “Tab” ile değil “ilk satır” ayarlaması ile yapılmalıdır. İlk satır değeri 1,25 cm olmalıdır.
- Sayfa numaraları her sayfanın altında ve dışarıda olmak üzere verilmelidir.
- Yazının içerisinde mutlaka bir başlıklandırma yapılmalıdır. Başlıkların tümü ilk satır ayarlamasında ve şu şekilde olmalıdır.

I. BAŞLIK (Harflerin tümü büyük ve tümü kalın)

A) BAŞLIK (Harflerin tümü büyük ve normal)

1. Başlık (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve tümü kalın)

a) Başlık (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve normal)

aa) Başlık (Küçük harfle, ilk harfleri büyük, tümü kalın ve italik)

aaa) Başlık (Küçük harfle, ilk harfleri büyük ve tümü italik)

- Her sayfanın dipnotu ait olduğu sayfanın altında yer almalıdır. Bağlaç dipnot kullanılmamalıdır. Dipnotlar yazılırken şu formata dikkat edilmelidir:
- Kitaplar için; Yazarın Adı ve SOYADI, *Kitabın Adı*, Yayınevi, Yayın yeri, yayın tarihi, sayfa numarası (Kitapların dipnotu yazılırken kitap adının "italik" olması gerektiğine dikkat edilmelidir.)

Robert EİSNER, *How Real is the Federal Deficit?*, The Free Press, New York, 1986, s. 76.

- Makaleler için; Yazarın Adı ve SOYADI, "Makalenin Adı", *Derginin Adı*, Cilt ve sayı numaraları, tarih, sayfa numarası (Makalelerin dipnotu yazılırken dergi adının "italik" olması gerektiğine dikkat edilmelidir.) Diğer eser türleri bu iki formata uygun şekilde yazılmalıdır.

Robert EİSNER, "Budget Deficits: Rhetoric and Reality", *J. Economic*

Perspectives, Cilt No: III, Sayı: 2, 1989, s.82.

- Şekil ve tablolara ait başlıklar; tablolarda üstte, şekillerde ise altta yazılmalıdır. Kaynak ve şekillere ait kaynak bilgileri ise tablo ve şekillerin altında yer almalıdır

- Denklemler ve matematiksel ifadeler numara verilerek sıralandırılmalıdır. Numaralandırma satırın en sağında parantez içinde yapılmalıdır.
- **KAYNAKÇA** içinde yer alan kaynaklar yazarların soyadları göz önüne alınarak alfabetik sıraya göre gösterilmelidir. Kaynakça; yazarların soyadları büyük harfle ve başa gelecek biçimde dipnot formatına uygun bir şekilde hazırlanmalıdır.
- Yazılar üç nüsha ve disket içinde elektronik ortamda yazılmış hali ile teslim edilmelidir. Teslim edilecek ilk nüshada yazara ait bilgilere (unvan, ad, soyad, görev yeri) yer verilirken, ikinci ve üçüncü nüshalarda yazarın ismi ve diğer bilgileri yazılmadan sadece yazının başlığı yer almalıdır.

