

ISSN 1301-8752

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

CİLT 19, SAYI 2, 2001

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Derginin Sahibi: H.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına
Prof.Dr. Halil CAN

Yayın Kurulu: Prof.Dr. H.Okan AKTAN
Yrd. Doç. Dr. Bahtişen KAVAK
Yrd. Doç. Dr. Doğan Nadi LEBLEBİCİ
Yrd. Doç. Dr. Burçin YERELİ

Yayın Kurulu Başkanı: Prof.Dr. Hasan Işın DENER

Yayın Kurulu Sekreteri: Uzm. Şerife GÜRAN

Bu sayının Yayın Kurulu Yardımcısı: Yrd. Doç. Dr. Necmiddin BAĞDADIÖĞLU

Bu Sayıdaki Yazıların Hakemleri: Prof. Dr. Ersoy Akıncı, Doç. Dr. Sanem Alkibay, Yrd. Doç. Dr. Semra Arıkan, Prof. Dr. Doğan Yaşar Ayhan, Prof. Dr. Halil Can, Yrd. Doç. Dr. Naci Canpolat, Prof. Dr. Selçuk Cingi, Prof. Dr. Hasan Işın Dener, Doç. Dr. Azize Ergeneli, Prof. Dr. Birsen Gökçe, Yrd. Doç. Dr. Burak Günalp, Doç. Dr. Mehmet Baha Karan, Yrd. Doç. Dr. Bahtişen Kavak, Öğr. Gör. Mustafa Kaya, Prof. Dr. Halil Kayım, Yrd. Doç. Dr. Mustafa Kılıç, Dr. Ümit Küçük, Yrd. Doç. Dr. Celal Naci Küçük, Yrd. Doç. Dr. Doğan Nadi Leblebici, Prof. Dr. Orhan Morgil, Yrd. Doç. Dr. Burhan Özdemir, Prof. Dr. İbrahim Tanyeri, Yrd. Doç. Dr. Şahap Armağan Tarım, Prof. Dr. Süleyman Türkel, Prof. Dr. Hamza Uygun, Prof. Dr. Mithat Üner, Prof. Dr. Ahmet Yalınz.

Hakem listesinde, bu sayıda yer alması düşünülmüş, fakat reddedilmiş makalelerin hakemleri de yer almaktadır. Aynı bağlamda, hakemlik görevini uzun süre yerine getirmedikleri için yerlerine başka hakemler atanan kişilerin adları da yazılmamıştır.

Dergide yayınlanması istenen yazılar, abone işleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar, aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

H.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Yayın Kurulu Başkanlığı'na
H.Ü.İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı
06532 Beytepe/ANKARA

Dergiye gönderilen yazılar ve disketler, yazı yayınlansın veya yayınlanmasın, geri gönderilmez. Dergi yönetimi, dergi düzey ve standartlarına uydurabilmek amacıyla yazılar üzerinde (kısaltma dahil), her türlü değişiklik ve düzeltme yapma hakkını saklı tutar.

İÇİNDEKİLER

Erdiñ TELATAR	Para Arzı Reaksiyon Fonksiyonunun Değişken Katsayılı- Değişken Varyans Modeli İle Tahmini..... 1
Hüseyin ÖZEL	İktisadi Analiz Tarihine Nasıl Yaklaşmak Gerekir? 19
Azize ERGENELİ Özgür ARSLAN	Banka Yöneticilerinin Risk Algısını Etkileyen Faktörler 39
Semra KARACAER Halit GÖNENÇ	Kobi'lerde İşletme Sermayesi Yönetimi: Durum Ve Sorunlarının Değerlendirilmesi..... 57
Bahtışen KAVAK	Rol Farklılaşmasının Ahlaki Yargılar Üzerindeki Etkisi: Tüketici Ahlakı Ve İş Ahlakı Çerçevesinde Karşılaştırmalı Bir Araştırma 79
M.Umur TOSUN	Yolsuzluk Olgusuna Yönelik Yapılan Ampirik Çalışmalar Üzerine Notlar 97
Özlem ÖZKANLI	Women's Employment In Turkey- Trends And Prospects..... 123
İhsan YÜKSEL	Bilgisayar İşletmenlerinin Öznel Yorgunluk Belirtileri İle İş Doyumu Ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkinin Analizi..... 143
Azize ERGENELİ Mehmet ERYİĞİT	Öğretim Elemanlarının İş Tatmini: Ankara'da Devlet Ve Özel Üniversite Karşılaştırması 159

PARA ARZI REAKSİYON FONKSİYONUNUN DEĞİŞKEN KATSAYILI-DEĞİŞKEN VARYANS MODELİ İLE TAHMİNİ

Erdinç TELATAR

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü, 06532, ANKARA,
e-mail: etelatar@hacettepe.edu.tr)

Özet:

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de 1987-2000 dönemi için, para otoritesinin politikalarını uygulamaya koyma aşamasında kullandığı bir reaksiyon fonksiyonunu tahmin etmektir. Tahmin aşamasında, değişken katsayılı Markov-değişimli varyans modeli kullanılmaktadır. Tahmin sonuçları, politika enstrümanı olarak kullanılan dolaşımdaki para arzı artış oranı ile enflasyon oranındaki değişkenlik arasında istikrarsız bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu bulgu, reaksiyon fonksiyonu parametrelerinin zaman içinde değişmesi nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik nedeniyle, 1987-2000 arasında yalnızca sıkı para politikaları aracılığıyla enflasyonu düşürmenin mümkün olmadığı şeklindeki öngörüğü desteklemektedir.

Abstract:

Estimation Of Money Supply Reaction Function By Using Time Varying Parameter Model With Heteroskedastic Disturbances

The purpose of this study is to estimate a reaction function used by monetary authority in conducting its policies for the period of 1987-2000 in Turkey. A time varying parameter model with heteroskedastic disturbances is used in the estimation procedure. Results indicate that there had been an unstable relationship between the growth rate of currency in circulation used as policy instrument, and the volatility of

Anahtar Sözcükler: Para arzı, reaksiyon fonksiyonu, Markov-Değişimli model.
Keywords: Money supply, reaction function, Markov-Switching model.

inflation. This finding supports the fact why contractionary monetary policy alone had not been sufficient to reduce inflation during the sample period as a result of uncertainty, which was due to the changes in regression coefficients of the policy reaction function.

I. GİRİŞ

Cumhuriyet'in kuruluşundan bu yana dokuz adet kapsamlı istikrar programı uygulanmış olmasına rağmen, Türkiye ekonomisinin en önemli problemi durumundaki enflasyonun düşürülmesi konusunda başarısız olduğu bilinen bir gerçektir.¹ 1987-2000 arasında 13 hükümet değişikliğine gidilmiş olması ve sık sık ilan edilen istikrar programlarının başarısızlığa uğramış olması, özel kesimin politika otoritelerine karşı güven duymamalarına ve enflasyon beklentilerinin düşürülememesine yol açmıştır.² Dolayısıyla, enflasyonu düşürme yönündeki çabaların sonuçsuz kalmasına neden olan faktörlerin ayrıntılı olarak irdelenmesi zorunluluğu devam etmektedir.

Bu çalışmada konu, makroekonomik hedefler ile para politikası enstrümanları arasındaki ilişkinin istikrarı açısından ele alınmakta ve para arzının politika enstrümanı olarak içerildiği bir reaksiyon fonksiyonu tahmin edilerek politikanın, hedeflenen değişkenlerdeki sapmalara verdiği tepkilerin ne ölçüde istikrarlı olduğu araştırılmaktadır. Araştırmanın hareket noktası, başarısız olmuş istikrar programlarının makroekonomik yapıda istikrarsızlık yaratmış olduğu düşüncesidir. Abrams, Froyen ve Waud (1980)'un da belirttiği gibi, makroekonominin istikrarsız olması halinde, istikrarlı bir yapının olduğu varsayımı üzerine kurulu sabit katsayılı modeller uygun olmaktan çıkmakta ve politika reaksiyon fonksiyonlarının, ilgili politika enstrümanı açısından varolan belirsizlik ortamını dikkate alarak oluşturulmaları gerekmektedir. Kim (1993), makroekonomik değişkenler açısından varolan belirsizliğin iki farklı kaynaktan doğma olasılığını dikkate almaktadır. Bu çalışmada, Kim (1993)'i izleyerek, hata terimi varyansının değişmesi nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik ile yapısal parametrelerin zaman içinde değişmesi nedeniyle meydana gelen belirsizlik olguları, kurulan para arzı modelinde içerilmektedir.

Çalışmanın ikinci bölümünde, politika otoritesinin hedef değişkenlere istikrar kazandırma amacı ile kullandığı reaksiyon fonksiyonları kısaca tanıtılmaktadır. Üçüncü bölümde ise, Türkiye'de 1987-2000 dönemi için para arzının politika enstrümanı olarak alındığı bir reaksiyon fonksiyonu tahmin edilmektedir. Reaksiyon fonksiyonu tahmininde, yukarıdaki açıklamalardan hareketle, değişken katsayılı Markov-değişimli varyans modeli kullanılmaktadır. Dördüncü ve son bölümde, çalışmanın sonuçları kısaca değerlendirilmektedir.

II. REAKSİYON FONKSİYONLARINA KISA BİR BAKIŞ

Düşük enflasyon ve/veya fiyat istikrarı, büyüme ve/veya üretimde istikrar, yüksek istihdam ve dış dengenin belirli ölçülerde sağlanması gibi amaçlar, toplumsal tercihleri yansıttığı kabul edilen hükümetlerin iktisat politikaları aracılığıyla ulaşmayı arzuladıkları nihai durumun ana unsurlarını oluşturmaktadır. Para, maliye ve dış ticaret politikası araçları ile belirtilen amaçların gerçekleştirilmesi, makroekonomik dengelerin kurulması sonucunu yaratacağı gibi, toplumsal refah itibarıyla daha üst bir düzeye ulaşılmasını da sağlayacaktır. Bununla birlikte, Friedman (1968)'in da belirttiği gibi, para politikası gibi enstrümanlar yoluyla birkaç hedefe birden ulaşılabilirliğini söylemek zordur. Bunun en önemli nedeni, tek bir hedefe sahip olmadığı sürece, para otoritesinin birbirine rakip durumdaki amaçlar arasında bir denge sağlamaya zorlanması ve dolayısıyla amaçlarına ulaşma konusunda çeşitli fedakarlık yapma zorunlulukları ile karşı karşıya kalmasıdır.³

Merkez bankalarının, uyguladıkları politikalar aracılığıyla yukarıda sayılan nihai amaçlara doğrudan ulaşmaları, gerek bu amaçların para politikası dışındaki faktörlerden de etkileniyor olması ve gerekse para politikasının etkilerinin ortaya çıkması konusundaki gecikmelerin varlığı nedeniyle mümkün olmamaktadır. Bu nedenle uygulamada merkez bankaları nihai hedefler ile yakından ilişkili bazı makroekonomik değişkenleri 'ara hedef' olarak belirlemekte ve ellerindeki enstrümanlar aracılığıyla amaçlarına ulaşmaya çalışmaktadırlar.

Makroekonomik bazı değişkenlerin "hedef" bazılarının ise "enstrüman veya araç" olarak isimlendirilerek ikili bir sınıflandırmaya tabi tutulmaları, para teorisi literatüründe oldukça uzun geçmişi olan bir tartışmanın başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Değişkenlerin bu şekilde sınıflandırılması, Keynezyen politika analizinin ilk aşamasıdır. Keynezyen analizde hedef değişkenler, elemanları nihai politika amaçlarından oluşan bir sosyal refah fonksiyonunu maksimize etme amacına uygun biçimde seçilmektedir. Politika otoritelerinin iyi-tanımlanmış sosyal refah kriterlerine veya 'kamu yararı'na uygun hareket ettikleri ve bu nedenle hedef değişkenler için tek bir değer belirleyebildikleri varsayılmaktadır. Dolayısıyla, politika otoritelerinin sosyal refah fonksiyonuna eşdeğer bir amaç fonksiyonunu maksimize etmeye çalıştıkları söylenebilir. Politika otoritesinin amaç fonksiyonunda, hedef değişkenlerin gerçekleşen değerlerinin arzulanan (veya sosyal olarak optimal olan) değerlerinden sapmalar yer almaktadır. Söz konusu sapmalar ne kadar küçük ise, politika otoritesinin, dolayısıyla toplumun faydası o kadar büyük olacaktır. Hedef değişkenlerinin arzulanan değerleri için kullanılan 'araç' değişkenlerinin değerleri, sistemdeki diğer değişkenlerden bağımsız olarak

politika otoritesi tarafından belirlendiği için, bu değişkenler 'dışsal' kabul edilmektedir.

Keynezyen politika analizinde ekonomi, davranışsal denklemler sistemi aracılığıyla oluşturulan büyük ölçekli ekonometrik modeller yardımıyla tasvir edilmektedir. Bu modellerde politika enstrümanlarının alması gereken değerlerin belirlenmesi için, politika otoritesinin içsel ve dışsal değişkenler arasındaki ilişkiyi belirleyen makroekonomik yapıyı bilmesi; başka bir deyişle makroekonomik yapıyı tasvir eden bir modele sahip olması gerekmektedir.⁴ Makroekonomik istikrar politikalarının başarıya ulaşması, politika otoritesinin hedef değişkenlere ait birtek değer belirleyebilmesi ve araç değişkenlerini tam olarak kontrol edebilmesine bağlıdır. Buradaki sorun, ekonomiyi tanımlayan çok sayıda davranışsal denklemin birbirleriyle ilişkili olmaları nedeniyle, herhangi bir araç değişkenin değerinin tek bir hedefe yönelik olarak belirlenmesinin olanaksız olmasıdır. Bu nedenle, tüm araç ve hedef değişkenler kümesinin birarada değerlendirilmesi zorunlu olmaktadır.

Bu noktada, araç değişkenlerin, sayı olarak, hedef değişkenlerin belirlenmiş değerlerine ulaşılması açısından yeterli olup olmadıkları sorusu önem kazanmaktadır. Bu soruya yanıt Tinbergen (1952) tarafından verilmiştir. Literatürde 'Tinbergen kuralı' olarak bilinen kurala göre, belirlenen tüm hedeflere ulaşılabilmesi için, bağımsız enstrüman sayısının hedef değişken sayısına eşit olması gerekmektedir. Bu kural, amaçlar ile araçlar arasındaki "tutarlılık" ilkesini ifade etmektedir. Örneğin, enstrüman sayısının hedef değişken sayısından daha az olduğu durumda hedefler arasında tutarsızlık doğmakta ve bu da, politika enstrümanları ile amaçları arasında çelişki yaratmaktadır. Bu soruna Theil (1961) tarafından geliştirilen çözüm önerisi, hedef değişkenler arasındaki ödün verme (trade-off) ilişkilerinin açıkça ortaya konulmasıdır. Aralarında bu tip bir ilişki bulunan hedef değişkenlerden birisinin değerinin belirlenmesi diğer değişkenin değerinin de belirli hale gelmesi anlamını taşıyacağı için, enstrüman sayısının yetersizliği problemi çözülmüş olacaktır.⁵

Yukarıda kısaca açıklanan Tinbergen-Theil çerçevesi, para politikası itibarıyla, merkez bankalarının kullandıkları politika enstrümanının hedef değişkenlerin arzulanan düzeylerinden sapmalarını gösteren bir dizi bağımsız değişken ile ilişkilendirildiği bir politika reaksiyon fonksiyonu'na götürmektedir. Reaksiyon fonksiyonları, politika otoritelerinin ekonomik politika tercihlerinin yanısıra, politika enstrümanlarının hedeflere göre ne şekilde uyarlandığını ortaya koymanın basit ve popüler bir yoludur (Alt ve Chrystal, 1983). Bu fonksiyonlarda, para otoritesinin kullanabileceği para arzı veya kısa dönem faiz oranı gibi bir enstrüman veya politika göstergesi,

enflasyon, işsizlik, ödemeler dengesi ve paranın dış değeri gibi makroekonomik amaçlar ile ilişkilendirilmektedir.

Reaksiyon fonksiyonlarının da içinde yer aldığı formel ekonomik politika modellerinde, ekonomik kısıtların politika otoritelerinin amaçlarından ayırıştırılmasını olanaklı kılan bir analiz çerçevesi sağlanmaktadır. Bu tip modellerin, (1) politika otoritesinin niyet veya tercihleri ve (2) ekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin tasvir edildiği kısıtlar kümesi olmak üzere iki parçası bulunmaktadır.⁶ Belirtilen iki unsur, reaksiyon fonksiyonlarının bir alt grubunu veya özel bir durumunu oluşturduğu optimizasyon modellerinin de genel çerçevesini ortaya koymaktadır. Optimizasyon modellerinde, politika otoritesinin faiz oranı gibi bazı değişkenler üzerinde bağlayıcı olmayan bir tarzda kontrolü vardır ve bu gücünü makroekonomik koşulları 'arzulanan' şekilde yönlendirmek için kullanmaktadır.⁷ Bununla birlikte politika otoritesi, hedef değişkenlerin değerlerine ulaşma konusunda kısıtlanmamış şekilde hareket etme olanağına sahip değildir. Yukarıda da belirtildiği gibi, politika otoritesi, aslında makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkilerin oluşturduğu kısıt çerçevesinde davranmak durumundadır. Dolayısıyla, politika otoritesinin elindeki enstrümanlar aracılığıyla politika hedeflerine ulaşma süreci, 'kısıtlı bir optimizasyon' probleminin çözüm sürecini ifade etmektedir.⁸ Burada kısıtlar, makroekonomik yapıyı karakterize eden indirgenmiş form denklemleridir. Sosyal refah fonksiyonunda yer alan değişkenler ve bunlara atfedilen ağırlıklar, politika otoritesinin maksimize etmeye çalıştığı fiyat istikrarı ve/veya büyüme gibi hedeflere toplumsal olarak verilen önemi göstermektedir.⁹ Optimizasyon modellerinin temel varsayımı, elde edilen sonucun, yani hedef değişken değerlerinin, ekonomik yapının ortaya koyduğu kısıtlar altında ulaşılabilecek en yüksek toplumsal faydayı yaratan sonuç olduğu şeklindedir. Bununla birlikte, Abrams, Froyen ve Waud (1980)'un da işaret ettiği gibi, ekonometrik olarak tahmin edilen reaksiyon fonksiyonlarının katsayıları, politika otoritesinin maksimize etmeye çalıştığı fayda fonksiyonu hakkında doğrudan bir bilgi sağlamamaktadır. Başka bir deyişle, reaksiyon fonksiyonu tahminleri, politika otoritelerinin örneğin enflasyon konusunda kaygılanıp kaygılanmadıkları veya duydukları kaygının dönemler itibarıyla değişme gösterip göstermediği gibi soruların doğrudan doğruya yanıtını sunmamaktadır. Bu tip soruların yanıtlanması, tahmin edilmiş reaksiyon fonksiyonu katsayılarının altında yatan, veya başka bir deyişle katsayıların ilgili değerleri alması sonucunu doğuran yapısal unsurların belirlenmesini gerektirmektedir. Eğer politika enstrümanı gerçekten de politika otoritesinin kontrolü altında ise, tahmin edilen reaksiyon fonksiyonu katsayıları politikanın hedef değişkenlerdeki değişmelere nasıl tepki verdiğini gösterecek, ancak politika enstrümanının neden böyle tepki verdiğini, tepki verme konusunda neden başarısız olduğu veya farklı zamanlarda neden farklı tepkiler verdiğini konusunda herhangi bir açıklama getirmeyecektir.

Para politikasının uygulanması açısından uygun bir çerçeve sağlıyor olmasına rağmen, Tinbergen-Theil yaklaşımının yarattığı reaksiyon fonksiyonlarının uygulamaya geçirilmesi ile ilgili olarak bazı problemler bulunmaktadır.¹⁰ Makroekonomik yapıyı tasvir eden modelin 'bilinmezliği', bu konuda çözülmesi gereken birinci problem durumundadır. Blinder (1998), ekonomistlerin 'doğru' model ve 'doğru' ekonometrik teknik konusunda uzlaşma sağlayamamış olmaları nedeniyle, sözkonusu problemin taşıdığı önemin arttığını ileri sürmektedir. Bu durum, diğer şeylerin yanısıra, yapısal modelin politika enstrümanlarına göre türevi ile temsil edilen politika çarpanlarının da önemli ölçüde belirsizliğe tabi olduğu anlamına gelmektedir. Benzer şekilde Abrams, Froyen ve Waud (1980), politika otoriteleri açısından ekonomiyi tasvir eden indirgenmiş form parameterlerindeki istikrarsızlığın, reaksiyon fonksiyonunda yer alan hedef değişken sapmalarına karşı verilen politika tepkilerinde de istikrarsızlık yaratacağını belirtmektedirler.

Gerek bilinmeyen makroekonomik yapının tahmin edilme zorunluluğu ve gerekse geleceğe ilişkin tahminler yapma konusundaki güçlükler, reaksiyon fonksiyonları çerçevesinde tahmin edilen parametreler hakkında belirsizlik yaratmaktadır. Uygulamada çoğunlukla yapıldığı gibi, maksimize edilecek fayda fonksiyonunun doğrusal-kuadratik tanımlanması durumunda dışsal değişkenlerin gelecekteki değerlerine ilişkin belirsizlik, problem olmaktan çıkmakta; bilinmeyen değerlerin yerine beklenen değerlerin kullanılması yeterli olmaktadır. Bu, "belirlilik eşdeğeri" (certainty equivalence) kuralı olarak isimlendirilmektedir.

Reaksiyon fonksiyonundaki parametreler ve dolayısıyla politika çarpanlarına ilişkin belirsizlik ise, kavramsal düzeyde bile, çözümü çok daha güç olan bir problemdir. Bu problemin varlığında *belirlilik eşdeğeri* kuralı da işler olmaktan çıkmaktadır. Reaksiyon fonksiyonu parametrelerinde, başka bir deyişle hedef değişkenlerdeki sapmalara verilen ağırlıklarda ortaya çıkan değişikliklerin nedenleri, politika analizlerinin temel araştırma konularından birisidir. Alt ve Chrystal (1983), sözkonusu ağırlıkların ekonomik politikalar hakkında karar verme sürecindeki kurumsal değişikliklere bağlı olarak değişebileceğini ileri sürmektedir. Ekonomik kararların alındığı çerçeveyi tasvir eden 'ortam'daki değişiklikler, tahmin edilmesi gereken makroekonomik sonuçları da değiştirecek ve bu değişiklikler ise karar kuralları ile davranışsal ilişkileri etkileyecektir. Alt ve Chrystal, ekonomik kararların alındığı kurumsal çerçevede başlıca üç tip değişikliğin ortaya çıkabileceğini ileri sürmektedirler: Politika enstrümanına yönelik bir kuralın yürürlüğe konulması; politika otoritesinin kontrolü altında olan veya olmayan yeni bir enstrümanın ortaya çıkışı ve fiilen kullanılan politika enstrümanlarında birtakım değişimlere yol açan rejim değişiklikleri.

Bilindiği gibi, para politikasına ilişkin bir denklemin 'politika kuralı' olarak tanımlanabilmesi için basit olması ve tepkisel olmaması gerekmektedir.¹¹ Bu bağlamda, reaksiyon fonksiyonları herhangi bir politika kuralının değil, bağlayıcı olmayan politikanın matematiksel gösterimi olarak düşünülmesi gereken bir araç olmaktadır. Dolayısıyla, ekonomik politikanın önceden belirlenmiş bir kurala göre yürütülmeye başlanması, politika otoritelerinin reaksiyon fonksiyonu yaklaşımı çerçevesinde sahip oldukları bağlayıcı olmayan tarzda karar verme yetisini ortadan kaldırarak, reaksiyon fonksiyonunun yapısını ve yarattığı sonuçları değiştirecektir. Öte yandan, mevcut enstrümanların zaman içinde değişmesi, fiili bir enstrümanın işleyişinin değişmesi veya uyarlanması, politika otoritesinin yeni teorik gelişmeler hakkında bilgilenmesi durumlarında da reaksiyon fonksiyonlarının kullanımı güçleşmektedir. Bu koşulların varlığında, politika hedefi ile fiili enstrümanlar arasındaki bağlantılar zayıflamakta ve bu durum, reaksiyon fonksiyonu parametrelerinin değişmesine yol açabilmektedir.

Reaksiyon fonksiyonlarının uygulamada kullanılması konusunda karşılaşılan üçüncü problem, rejim değişiklikleri ile ilgilidir. Örneğin, sabit döviz kuru sisteminden dalgalı kur sistemine geçilmesi halinde, döviz kuru müdahaleleri gibi yollarla bazı değişkenler politika otoritesinin inisiyatifine bağlı hale gelmekte; başka bir deyişle, kuralların geçerli olduğu bir ortamdan politika kararları itibariyle bağlayıcı olmayan bir ortama geçilmektedir. Bu durum, daha önce kullanılmakta olan bir politika enstrümanına ilişkin önceden belirlenmiş kural uygulamasına geçilmesi ile aynı etkileri yaratacaktır. Ekonomik karar ortamındaki bu tip değişiklikler parametreleri değiştireceği için, rejim değişikliği öncesi ve sonrasına ait iki ayrı reaksiyon fonksiyonu tahmin edilmesi zorunlu olacaktır.¹² Açıklanan güçlük, Lucas (1976)'ın, politikada bir değişiklik olmadan önceki 'gerçek yapı' ile değişiklikten sonraki 'gerçek yapı' arasında farklılık olduğu şeklindeki eleştirisine dayanmaktadır. Lucas'a göre, ekonomideki karar birimleri politika otoritesinin gelecekte izleyeceği politikaları öğrenebilmekte ve öngörebilmekte; özel kesimin beklentilerinde ortaya çıkan değişiklik ise, reaksiyon fonksiyonu parametrelerini değiştirmektedir.¹³ Bunun sonucunda, belirli bir politika farklı dönemlerde farklı etkiler yaratabilmektedir. Optimizasyon yaklaşımı çerçevesinde bunun anlamı, ekonomik yapıyı ortaya koyan kısıtların, yapısal ve davranışsal ilişkilere ait politika enstrümanlarının seçilmiş değerlerinden bağımsız olarak ele alınamayacağıdır.

Reaksiyon fonksiyonundaki parametrelerin değişmesi halinde, doğrusallık kısıtı ve dolayısıyla katsayıların sabit olduğu varsayımı üzerine kurulu model tahminleri, gerçekleri doğru biçimde yansıtmayacaktır. Shen, Hakes ve Brown (1999)'un belirttiği gibi, sabit katsayı varsayımı üzerine kurulu modeller, temeldeki ekonominin istikrarlı olduğu kabulüne dayanmaktadır. Eğer

makroekonomik yapı istikrarsızlık sergiliyor ise, belirsizlik olgusunun dikkate alınmadığı fonksiyonlara dayalı olarak yapılan tahminler, ekonomik politikanın gösterdiği reaksiyonları 'doğru' biçimde ortaya koyamayacaktır.¹⁴

III. REAKSİYON FONKSİYONU TAHMİNİ: 1987-2000 DÖNEMİ PARA ARZI MODELİ

A. GİRİŞ

Kim (1993), mevcut araştırmalarda belirsizliğin birden fazla kaynaktan doğma olasılığının dışlandığını ileri sürmekte; farklı belirsizlik tiplerinin ekonomik birimlerin karar süreçleri ve dolayısıyla ekonomik faaliyetler üzerinde farklı etkilere sahip olabileceğini belirtmektedir. Kim, herhangi bir regresyon açısından iki tip belirsizlik olduğunu kabul etmektedir: Hata terimi varyansının değişmesi (Heteroskedasticity) nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik ve ekonomik birimlerin bilinmeyen veya zaman içinde değişen regresyon katsayılarını çıkarsama zorunlulukları nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik. Burada birinci tip belirsizlik gelecekteki tesadüfi şoklara bağlı olarak ortaya çıkarken, ikinci tip belirsizlik, politikanın birbiri ile çelişen amaçlarına atfedilen önemin veya politika otoritelerinin ekonominin yapısı hakkındaki görüşlerinin değişmesi nedeniyle ortaya çıkabilmektedir.

Bu kısımda, 1987-2000 dönemi Türkiye'si için, üçer aylık veriler ile para arzı artış oranının politika enstrümanı olarak kullanıldığı bir reaksiyon fonksiyonu tahmin edilmektedir. Kim (1993)'i izleyerek, modelde iki farklı belirsizlik kaynağı dikkate alınmaktadır.

B. MODEL

Tahmin edilecek reaksiyon fonksiyonunda t dönemindeki dolaşımdaki para arzı artış oranı (m) ile bankalararası faiz oranının değişim oranı (i), tüketici fiyat indeksi bazında ölçülen enflasyon oranı (π), bütçe açığı/GSYİH değişim oranı (d) ve para arzı artış oranının bir dönem gecikmeli değerleri yer almaktadır:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 i_{t-1} + \beta_2 d_{t-1} + \beta_3 \pi_{t-1} + \beta_4 m_{t-1} + e_t \quad (1)$$

Yukarıdaki denklemdeki bağımsız değişkenlerin seçilmesinde Türkiye ekonomisinin kendine özgü koşulları dikkate alınmıştır. Bu bağlamda, enflasyon oranını düşürme hedefinin para politikasının öncelikli amacı durumunda olması, Sargent ve Wallace (1975)'in bütçe açıklarının GSYİH'ya

oranın sürdürülemez olduğu argümanları çerçevesinde 'hoş olmayan monetarist aritmetik'in (unpleasant monetarist arithmetic) ortaya çıkmış olma olasılığı, bütçe açıklarının faiz oranlarını belirleyen temel faktör haline gelmiş olması ve Fisher denkleminin geçerliliği olguları dikkate alınmıştır.

Markov-değişimli varyansın olduğu değişken parametre modeli, matris notasyonunda aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$\begin{aligned} m_t &= X_{t-1}\beta_t + e_t, & t=1,2,\dots,T \\ \beta_t &= \beta_{t-1} + v_t \\ v_t &\sim N(0, Q) \\ e_t &\sim N(0, h_t) \\ h_t &= \sigma_0^2 + (\sigma_1^2 - \sigma_0^2)S_t \end{aligned} \quad (2)$$

burada X_{t-1} 1×5 boyutlarında dışsal veya önceden belirlenmiş değişkenler vektörü; β_t 5×1 boyutlarında değişken regresyon katsayıları vektörü ve Q pozitif belirli bir matristir. h_t değişken varyanslı terim için Markov-değişimli modeli göstermektedir. S_t gözlenemeyen iki ayrık değere sahip plato (durum) değişkenini göstermektedir. Parametrelerin değişme süreci iki farklı plato için şöyle tanımlanmaktadır:

plato 1, $S_t = 0$ olduğu durumu göstermektedir; burada para arzındaki değişkenliğin ölçüsü olan varyans küçüktür.

plato 2, $S_t = 1$ olduğu durumu göstermektedir; burada para arzındaki değişkenliğin ölçüsü olan varyans yüksektir.

Modelde platolar içsel olarak belirlenmekte; başka bir deyişle, platoları birbirinden ayıran sınırlar dışsal olarak getirilmemektedir. Platolar arasındaki geçiş, Hamilton (1989)'u izleyerek, aşağıdaki gibi ifade edilen, 1. dereceden Markov süreci ile tanımlanmaktadır. 1. dereceden Markov zinciri, herhangi bir platoda iken, bu platodaki gerçekleşmenin daha önceki dönemlerdeki gerçekleşmeleri içerdiği; başka bir deyişle, geçmişe ait tüm bilgileri yansıttığı kabulü altında, yalnızca bugünkü gerçekleşme dikkate alınarak gelecekte hangi platoda olunacağı hakkında tahmin yapma sürecini ifade etmektedir. Dolayısıyla,

$$\Pr[S_t = 1|S_{t-1} = 1] = p_{11}$$

$$\Pr[S_t = 0|S_{t-1} = 1] = 1 - p_{11}$$

$$\Pr[S_t = 1|S_{t-1} = 0] = 1 - p_{00}$$

$$\Pr[S_t = 0|S_{t-1} = 0] = p_{00}$$

Burada p_{11} , t-1 döneminde 2. platoda bulunan ekonominin t döneminde 2. platoda olma olasılığını ve $1 - p_{11}$, t-1 döneminde 2. platoda iken t döneminde 1. platoya geçme olasılığını ifade etmektedir. Benzer şekilde, t-1 döneminde 1. platoda olan ekonominin t döneminde 2. platoya geçme olasılığı $1 - p_{00}$ ile ve t-1 döneminde 1. platoda olan ekonominin t döneminde de aynı platoda kalma olasılığı p_{00} ile gösterilmektedir.

(2) denklemi ile verilen genel modelde $Q, \sigma_1^2, \sigma_0^2, p_{11}$ ve p_{00} değerlerinin bilindiğini varsayalım. $S_{t-1} = i$ ($i = 0,1$) ve $S_t = j$ ($j = 0,1$) iken, Kalman filtresi aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$\beta_{t|t-1}^i = \beta_{t-1|t-1}^i \quad (3)$$

$$R_{t|t-1}^i = R_{t-1|t-1}^i + Q \quad (4)$$

$$\eta_{t|t-1}^i = m_t - X_{t-1} \beta_{t|t-1}^i \quad (5)$$

$$H_t^{(i,j)} = X_{t-1} R_{t|t-1}^i X_{t-1}' + \{\sigma_0^2 + (\sigma_1^2 - \sigma_0^2)j\} \quad (6)$$

$$K_t^{(i,j)} = \frac{R_{t|t-1}^i X_{t-1}'}{H_t^{(i,j)}} \quad (7)$$

$$\beta_{t|t}^{(i,j)} = \beta_{t|t-1}^i + K_t^{(i,j)} \eta_{t|t-1}^i \quad (8)$$

$$R_{t|t}^{(i,j)} = (I - K_t^{(i,j)} X_{t-1}') R_{t|t-1}^i \quad (9)$$

burada $\beta_{t|t-1}^i$, $S_{t-1} = i$ veri iken β_t 'nin t-1 dönemindeki bilgiye dayalı olan tahmini; $R_{t|t-1}^i$, $\beta_{t|t-1}^i$ 'nin kovaryans matrisi; $\eta_{t|t-1}^i$, $S_{t-1} = i$ veri iken M_t 'nin t-

1 dönemine kadar olan bilgiye dayalı koşullu öngörü hatası; $H_t^{(i,j)}$, $S_{t-1} = i$ ve $S_t = j$ veri iken öngörü hatası $\eta_{t|t-1}$ 'nin koşullu varyansı ve $K_t^{(i,j)}$, $S_{t-1} = i$ ve $S_t = j$ veri iken oluşan Kalman kazancıdır.

Yukarıda verilen Kalman filtresini uygulamak için, (2×2) sonraki değeri (posterior) $(\beta_{t|t}^{(i,j)}$ ve $R_{t|t}^{(i,j)})$ aşağıdaki şekilde (2×1) boyutlarındaki vektörlere ayırmak uygun olacaktır.

$$\beta_{t|t}^j = \frac{\sum_{i=0}^1 \Pr[S_{t-1} = i, S_t = j | \psi_t] \beta_{t|t}^{(i,j)}}{\Pr[S_t = j | \psi_t]} \quad j=0,1 \quad (10)$$

ve

$$R_{t|t}^j = \frac{\sum_{i=0}^1 \Pr[S_{t-1} = i, S_t = j | \psi_t] \left\{ R_{t|t}^{(i,j)} + (\beta_{t|t}^j - \beta_{t|t}^{(i,j)}) (\beta_{t|t}^j - \beta_{t|t}^{(i,j)})' \right\}}{\Pr[S_t = j | \psi_t]}, \quad j=0,1 \quad (11)$$

Burada ψ_t t döneminde mevcut bilgiyi göstermektedir.

(10) ve (11)'de kullanılan olasılık terimleri Hamilton (1989)'un algoritması genişletilerek şu şekilde elde edilebilmektedir:

$$\begin{aligned} \Pr[S_{t-1} = i, S_t = j | \psi_t] &= \frac{f(m_t, S_{t-1} = i, S_t = j | \psi_t)}{f(m_t | \psi_{t-1})} \\ &= \frac{f(m_t | S_{t-1} = i, S_t = j, \psi_{t-1}) \Pr[S_{t-1} = i, S_t = j | \psi_{t-1}]}{f(m_t | \psi_{t-1})} \end{aligned} \quad (12)$$

Burada

$$f(m_t | S_{t-1} = i, S_t = j, \psi_{t-1}) = \frac{1}{\sqrt{2\pi H_t^{(i,j)}}} \exp \left\{ -\frac{(\eta_{t|t-1}^i)^2}{2H_t^{(i,j)}} \right\} \quad (13)$$

$$f(m_t|\psi_{t-1}) = \sum_{i=0}^1 \sum_{j=0}^1 f(m_t, S_{t-1} = i, S_t = j|\psi_{t-1}) \quad (14)$$

ve

$$\Pr[S_{t-1} = i, S_t = j|\psi_{t-1}] = \Pr[S_t = j|S_{t-1} = i] \times \Pr[S_{t-1} = i|\psi_{t-1}] \quad (15)$$

$$\Pr[S_t = j|\psi_t] = \sum_{i=0}^1 \Pr[S_{t-1} = i, S_t = j|\psi_t] \quad (16)$$

'dir.

Dolayısıyla, (3)-(16) denklemleri, değiştirilmiş Kalman filtresini tamamlamaktadır.

(6) numaralı denklemden görüldüğü gibi, öngörü hatalarının koşullu varyansı şu iki ayrık terimden oluşmaktadır: Regresyon katsayılarındaki değişmeden kaynaklanan koşullu varyans $[H_{1t} = X_{t-1} R_{t-1}^i X'_{t-1}, i = 0,1]$ ve hata terimlerindeki “varyansın değişmesi” olgusuna bağlı olarak ortaya çıkan koşullu varyans $[H_{2t} = \sigma_0^2 + (\sigma_1^2 - \sigma_0^2)j, j = 0,1]$. Bunlardan birincisi t-1 dönemindeki durumu gösteren S_{t-1} 'e bağlı iken, ikincisi t dönemindeki durumu gösteren S_t 'ye bağlıdır. Dolayısıyla, H_{1t} ve H_{2t} 'nin herbirindeki 2×1 elemanı teke indirirsek, uygun ağırlıklar, sırasıyla, $\Pr[S_{t-1} = i|\psi_{t-1}]$, ($i = 0,1$) ve $\Pr[S_t = j|\psi_{t-1}]$, ($j = 0,1$) olacaktır. Sözkonusu ağırlıkların kullanılması ile, farklı kaynağa sahip iki belirsizlik terimi aşağıdaki gibi hesaplanabilir:

$$\tilde{H}_t = \tilde{H}_{1t} + \tilde{H}_{2t} \quad (17)$$

$$\tilde{H}_{1t} = X_{t-1} \tilde{R}_{t-1} X'_{t-1} \quad (18)$$

ve

$$\tilde{H}_{2t} = \sum_{j=0}^1 \Pr[S_t = j|\psi_{t-1}] \sigma_j^2$$

Burada

$$\tilde{R}_{t|t-1} = \sum_{i=0}^1 \Pr[S_{t-1} = i | \psi_{t-1}] \times \left\{ R_{t|t-1}^i + (\tilde{\beta}_{t|t-1} - \beta_{t|t-1}^i) \times (\tilde{\beta}_{t|t-1} - \beta_{t|t-1}^i)' \right\}$$

olup, giderek $\tilde{\beta}_{t|t-1} = \sum_{i=0}^1 \Pr[S_{t-1} = i | \psi_{t-1}] \beta_{t|t-1}^i$ ve $R_{t|t-1}^i$ de $\beta_{t|t-1}^i$ 'nin kovaryans matrisidir.

C. TAHMİN SONUÇLARI

Tablo 1'de (1) numaralı denklemin tahmin sonuçları verilmektedir.

Tablo 1. Değişken Katsayılı Markov-Değişimli Varyans Modeli

Bağımlı Değişken: Para Arzı Artış Oranı (m_t)		
	Katsayı Tahmini	Standart Sapma
σ_{v_0}	0.025802	0.021840
σ_{v_1}	0.060850	0.052305
σ_{v_2}	0.431145	0.437871
σ_{v_3}	0.049785	0.125368
σ_{v_4}	0.096545	0.000001
σ_{u0}	0.064402	0.018389
σ_{u1}	0.109918	0.018722
p_{00}	0.847513	0.134562
p_{11}	0.821884	0.077751

Log olabilirlik= -7.144351

Değişken katsayılı model çerçevesinde, p_{11} 0.82 ve p_{00} 0.85 olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar, platolar arasındaki geçiş olasılığının oldukça düşük olduğu anlamına gelmektedir. Para arzı artış oranı denkleminde trendi temsil eden sabit terime ilişkin katsayıdaki değişkenliğin (σ_{v_0}) istatistiksel olarak anlamlı bulunamaması, dönemlerarası geçiş olasılığının düşük olduğu sonucunu desteklemektedir. Faiz oranı ve bütçe açığı/GSYİH değişim oranlarındaki değişkenlik (σ_{v_1} ve σ_{v_2}) istatistiksel olarak anlamsız bulunurken, enflasyon

oranı ile dolaşımdaki para artış oranının bir dönem gecikmeli değerlerindeki değişkenlik ise (σ_{v_3} ve σ_{v_4}) istatistiksel olarak anlamlı bulunmaktadır. Son iki değişkene ilişkin bulgular, para arzı artış oranı ile enflasyon oranı ve bir dönem önceki para arzı artış oranının değişkenliği arasındaki ilişkinin istikrarsız olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle, para arzı artış oranının politika enstrümanı olarak kullanılması halinde, enflasyonu düşürmeye yönelik politika tepkileri istikrarsız olacaktır. Ayrıca, para arzı artış oranının kendi gecikmeli değeri ile ilişkisinin istikrarsız olması da, para arzı sürecine ilişkin belirsizliği ortaya koyan bir diğer bulgudur.

IV. SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinin 1987-2000 yılları arasında sergilediği istikrarsız yapı dikkate alınarak, politika enstrümanları ile hedef değişkenler arasındaki ilişki açısından ortaya çıkan belirsizlik olgusu modellenmiştir. Politika enstrümanı olarak kullanılan dolaşımdaki para arzı artış oranı ile enflasyon oranındaki değişkenlik arasında gerçekten de istikrarsız bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu, Türkiye'de analiz döneminde yalnızca sıkı para politikaları aracılığıyla enflasyonu düşürme amacına ulaşmanın mümkün olamayacağı şeklindeki öngörüğü destekler niteliktedir. Ayrıca, çalışmanın sonuçları, istikrar programlarının başarısızlığı ile özel kesimin enflasyon beklentilerinin düşürülememesi arasında karşılıklı bir etkileşim sürecinin varlığına işaret etmektedir. Buna göre, makroekonomik yapıdaki istikrarsızlığın reaksiyon fonksiyonlarına kattığı belirsizlik, ekonomik birimlerin davranışlarını yansıtan parametrelerdeki değişiklik aracılığıyla ortaya çıkmaktadır. Parametrelerde zaman içinde ortaya çıkan değişimin yarattığı belirsizlik ise, para politikası enstrümanlarını kullanarak enflasyonu düşürme amacına ulaşılmasını engellemektedir. Dolayısıyla, Türkiye'de makroekonomik istikrarsızlık ve buna bağlı belirsizlik ortamı ortadan kaldırılmadan, para politikası araçları ile amaç değişkenleri için belirlenen hedeflere ulaşılmasının mümkün olmayacağı söylenebilir.

KAYNAKLAR

- Abrams, R. K., R. Froyen ve R. Waud, 1980, "Monetary Policy Reaction Functions, Consistent Expectations, and the Burns Era", **Journal of Money, Credit, and Banking**, 12(1): 30-42.
- Alt, J.E. ve K.A. Chrystal, 1983, **Political Economics**, University of California Press.
- Blinder, A., 1998, **Central Banking in Theory and Practice**, Cambridge: The MIT Press.

- Chappell, H. W., T. M. Havrilesky ve R. R. McGregor, 1993, "Partisan Monetary Policies: Presidential Influence Through the Powers of Appointment", **Quarterly Journal of Economics**, 107: 185-218.
- Friedman, B. M., 1979, "Optimal Expectations and the Extreme Information Assumptions of Rational Expectations Macromodels", **Journal of Monetary Economics**, 5: 23-41.
- Friedman, M., 1968, "The Role of Monetary Policy", **The American Economic Review**, 58(1): 1-17.
- Gamber, E. N. ve D. R. Hakes, 1997, "The Federal Reserve's Response to Aggregate Demand and Supply Shocks: Evidence of a Partisan Political Cycle", **Southern Economic Journal**, 63: 680-691.
- Hakes, D. R., 1988a, "Monetary Policy and Presidential Elections: A Nonpartisan Political Cycle", *Public Choice*, 57: 175-182.
- Hakes, D. R. 1988b, "October 1979: Did the Federal Reserve Change Policy Objectives?", **Journal of Economics and Business**, 40: 159-167.
- Hakes, D. R. ve E. N. Gamber, 1992, "Does the Federal Reserve Respond to Errant Money Growth? Evidence from Three Monetary Regimes", **Journal of Money, Credit, and Banking**, 24: 127-134.
- Hamilton, J. 1989, "A New Approach to the Economic Analysis of Nonstationary Time Series and Business Cycle", **Econometrica**, 57(2): 357-384.
- Havrilesky, T. M., R. Sapp ve R. Schweitzer, 1975, "Tests of the Federal Reserve's Reaction to the State of the Economy", **Social Science Quarterly**, 55:835-852.
- Kim, C.J., 1993, "Sources of Monetary Growth, Uncertainty and Economic Activity: The Time-Varying-Parameter Model With Heteroskedastic Disturbances", **The Review of Economics and Statistics**, 75: 483-492.
- Lucas, R.E., Jr., 1976, "Econometric Policy Evaluation: A Critique", K. Brunner ve A. Meltzer (der.) içinde, **The Phillips Curve and Labor Markets**, Carnegie-Rochester Series no.1: 19-46.
- Potts, G.T. ve D. G. Lockett, 1978, " Policy Objectives of the Federal Reserve Systems", **Quarterly Journal of Economics**, 92: 525-534.
- Sargent, T. ve N. Wallace, 1975, "Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule", **Journal of Political Economy**, 83:241-254.

Shen, C. H., D. R. Hakes ve K. Brown, 1999, "Time-Varying Response of Monetary Policy to Macroeconomic Conditions", **Southern Economic Journal**, 65(3): 583-593.

Theil, H., 1961, **Economic Forecasts and Policy**, 2. baskı, Amsterdam: North-Holland

Tinbergen, J., 1952, **On the Theory of Economic Policy**, 2. baskı, Amsterdam: North-Holland

SONNOTLAR:

¹ Sözkonusu programlar, 1946, 1958, 1970, 1978, 1979, 1980, 1994, 1999 ve 2001 yıllarında uygulamaya konulmuştur.

² 1987-2000 arasında, başbakan isimleri ile ve sırasıyla, I.Özal (1983-1987), II.Özal (1987-1989), Akbulut (1989-1991), I.Yılmaz (1991-1991), VII.Demirel (1991-1993), I.Çiller (1993-1995), II.Çiller (1995-1995), III.Çiller (1995-1996), II.Yılmaz (1996-1996), Erbakan (1996-1997), III.Yılmaz (1997-1999), IV.Ecevit (1999-1999) ve V.Ecevit (1999-) hükümetleri görev yapmıştır.

³ Fiyat istikrarının para politikasının birincil hedefi olarak belirlenmesi yönündeki güncel eğilimler, sözkonusu fedakarlıkların yarattığı sorunlardan kurtulma çabası olarak değerlendirilebilir.

⁴ Makroekonomik bir modelin bulunmaması halinde, politika enstrümanlarındaki değişikliklerin nihai etkilerinin tahmin edilmesi mümkün olmayacaktır.

⁵ Theil'in önerisinin ekonomik politika analizine uygulanmasına verilebilecek en iyi örnek, Phillips eğrisi analizidir.

⁶ Kısıtlar kümesi, ekonomik değişkenleri birbirine bağlayan denklemler kümesini ifade etmektedir. Bu denklemlerden bazıları özdeşlik veya tanımsal eşitlikler şeklinde iken (bütçe açığının 'harcama-gelir' ilişkisi olarak tanımlanması gibi), bazıları da stokastik yapıdadır ve hata terimi içermektedir (gelir ve harcamaları yarattığı düşünülen süreçleri tanımlayan denklemler gibi).

⁷ 'Bağlayıcı olmayan tarzda davranış', politika otoritesinin ilan ettiği hedeflerden ayrıldığı veya bu hedeflere ulaşamadığı takdirde herhangi bir maliyet ile karşılaşmadığı; başka bir deyişle politika otoritesinin cezalandırılmasına olanak sağlayan bir taahhüt (commitment) ortamının bulunmadığı politika ortamını tanımlamaktadır.

⁸ Kuşkusuz, makroekonomik değişkenlere ait gözlenen gerçekleştirmelerin politika otoritelerinin herhangi bir kısıta tabi olmayan tercihlerini yansıttığını ileri sürmek, otoritelerin sahip oldukları inisiyatifini abartmak anlamına geleceği gibi, politika yoluyla başarabilecekleri konusunda da gerçekçi olmayan bazı beklentilerin doğması sonucunu yaratabilecektir.

⁹ Bir sosyal refah fonksiyonunun gerçekte belirlenip belirlenemeyeceği sorusu, ayrı bir tartışma konusu olması nedeniyle çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur.

¹⁰ Blinder (1998), yarattığı sorunlara rağmen Tinbergen-Theil yaklaşımının politika karar sürecinde benimsenmesinin uygun olacağı şeklindeki görüşünü, güncel yaşamdan bir örnek ile açıklamaktadır. Blinder'a göre, araba sahibi olan insanlar, işe, alışverişe gitmek ve seyahate çıkmak gibi nihai amaçların ağırlıklandırıldığı açık bir fayda fonksiyonuna sahip olmasalar da, arabalarını kullanarak maksimum faydayı sağlamaya

çalışırlar. Ancak, güvenli yolculuk vb. amaçlara ulaşma amacı bazı kısıtlara tabidir. Bunlardan en önemlisi, arabanın normal bakımının düzenli biçimde yapılmasıdır. Arabanın bakımı belirli bir harcamayı gerektirmekte iken, gaz, benzin, tekerlek gibi girdileri güvenli yolculuklara dönüştüren 'model' hakkında bir belirsizlik söz konusudur. Ayrıca, tıpkı para politikası açısından söz konusu olan gecikmelere benzer biçimde, (sık yağ değişimleri gibi) bakım harcamaları ile bu harcamaların (daha uzun motor ömrü gibi) yaratacağı sonuçlar arasında önemli ve stokastik gecikmeler bulunmaktadır. Peki, gerçek modelin bilinmiyor olması ve maliyetli olan bakım harcamalarının etkilerinin ortaya çıkmasında gecikmeler olması nedeniyle, düzenli bakım yaptırmak yerine 'yangını çıktığında söndürme' politikasını mı tercih etmeliyiz? Blinder'a göre, arabaya düzenli olarak bakım yaptırmak yerine bakım için arabanın bir parçasının bozulmasını beklemek, uzun vadede çok daha ciddi sorunlar yaratabilecektir. Dolayısıyla, fayda fonksiyonundaki ağırlıkların bilinmiyor olmasına ve bakım için belirli bir harcama yapma durumunda kalınmasına rağmen, Tinbergen-Theil yaklaşımına uygun davranılması, uzun vadede daha iyi sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır.

¹¹ Milton Friedman'ın para arzı için önerdiği ünlü k-yüzde artış kuralı, döviz kurunu sabitleme (pegging) politikası ve kısa-dönem faiz oranının belirli bir düzeyde sabit tutulması, buna verilebilecek başlıca örneklerdir.

¹² Politika rejimi veya siyasi rejim değişiklikleri bazında yapısal kırılma noktalarının dışsal olarak belirlendiği ve her bir rejim için ayrı bir sabit katsayılı modelin tahmin edildiği çalışmalara örnek olarak Havrilesky, Sapp ve Schwitzer (1975), Potts ve Luckett (1978), Hakes (1988b), Hakes ve Gamber (1992) verilebilir.

¹³ Friedman (1979), ekonomik birimlerin hangi politika kuralının izlendiğini öğrenmelerini sağlayacak bir mekanizmanın içerilmediği gerekçesi ile Lucas'ın rasyonel beklentiler modelini eleştirmektedir. Para politikası sık sık değişikliklere konu olduğu için, ekonomik birimler politikadaki kaymaları öğrenmek zorunda kalacaklar ve bu da, reaksiyon fonksiyonu katsayıları açısından bir belirsizlik doğması sonucunu yaratacaktır.

¹⁴ Sabit katsayılı reaksiyon fonksiyonu tahminleri için Hakes (1988a), Chappell, Havrilesky ve McGregor (1993), Gamber ve Hakes (1997)'ye bakılabilir.

İKTİSADİ ANALİZ TARİHİNE NASIL YAKLAŞMAK GEREKİR?

Hüseyin ÖZEL

*(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, 06532, ANKARA
e-mail: ozel@hacettepe.edu.tr)*

Özet:

Bu yazı, iktisadi analiz tarihine nasıl yaklaşılması gerektiğine ilişkin yöntembilgisel bir nottur. Yazıda, analiz tarihinin temel birimi olarak kabul edilen “düşünce okulu” kavramının, esas olarak Schumpeter’in “bilim öncesi vizyon” dediği “metafizik çekirdek” ile ona dayanan “analitik” yapının, yani teori, model ve hipotez gibi iktisadın “teknik” boyutunun bir birleşimi olduğu ileri sürülmektedir. Yazıda, bu kavram kullanılarak iki temel düşünce okulu, yani Klasik-Marksist düşünce okulu ile Neoklasik düşünce okulu tanımlanmakta ve bu okulların benimsedikleri temel analitik çerçeveler ele alınmaktadır. Yazıda vurgulanmaya çalışılan düşünce, bu iki okul arasındaki analitik farklılıkların, esas olarak onların benimsedikleri “vizyonlar” arasındaki farklılıktan kaynaklandığı düşüncesidir.

Abstract:

This paper is a methodological note concerning basic principles and methods in approaching to the history of economic analysis. It is argued that the notion of the “school of thought”, which is taken as the basic unit of the history of analysis, can be considered as a mixture of what Schumpeter calls the “preanalytical vision”, that is, the “metaphysical core” constituted by perceptions and prescientific outlook of the researcher towards reality, and the analytical “superstructure”, constituted by the “technical” aspects of economic theory-such as models,

Anahtar Sözcükler: Mutlakçılık, Görececilik, “bilim öncesi vizyon”, düşünce okulu, Klasik-Marksist okul; Neoklasik düşünce okulu.

Keywords: Absolutism, Relativism, “prescientific vision”, school of thought, Classical-Marxist school, Neoclassical school.

assumptions and hypotheses-on the basis of this core. Based upon this notion, a distinction is drawn between the two alternative schools, namely the Classical-Marxist and the Neoclassical schools of thought , and the respective analytical frameworks adopted by these schools are explored. The basic idea defended and emphasized in the paper is that the fundamental differences between these two schools stem from the differences in the respective “visions”.

GİRİŞ

İktisadi düşünce, ya da bu yazıda benimsendiği biçimiyle “iktisadi analiz” tarihi, Mark Blaug’un dediği gibi “ölmüş iktisatçıların yanlış düşünceleri”nin (Blaug 1992: 1) basit bir sunumu olmanın ötesinde, iktisat teorisinin başlangıcından bu yana geçirdiği değişimi ya da her duruma uyarlanabilecek tek bir iktisat teorisinin bulunup bulunamayacağını inceleyen bağımsız bir disiplin olarak değerlendirilebilir. Herşeyden önce bir “tarih” olan bu disiplin, neredeyse tanım gereği, zamanda geriye doğru gitmeyi gerektiren, geçmişini inceleyen bir disiplin gibi görünmektedir. Bununla birlikte, burada “geçmiş”ten kastedilen olaylar değil, bizzat düşüncelerin, hipotezlerin ya da teorilerin kendisidir. Ne var ki, bu türden düşünce ya da teorilerin artık geçmişte kaldığı, bizler için bir anlam ifade edemeyeceği, çünkü bizim ulaştığımız bilgi düzeyinin onları artık geçersiz kıldığı düşüncesi, rahatlatıcı olmakla birlikte, pek de doğru bir düşünce değildir. “Eski” iktisadi düşüncelerin önemli bir bölümünün bugünün “çağdaş” iktisat teorisinin temelinde yer aldığı, hatta (bir örnekle ifade edersek) “çağdaş” iktisat teorisi olarak düşündüğümüz Neoklasik iktisadın kendisinin bile 19. yüzyıl sonunda ortaya atılmış olduğu ve o günden bu yana öz bakımından pek de değişmediği gerçeği, analiz tarihinin yalnızca geçersiz düşüncelerin incelenmesinden daha fazla bir şey olduğunu göstermektedir. Bu bakımdan iktisadi analiz tarihinin incelenmesi, düşünsel gelişimin izlediği yolların ortaya konmasına yardımcı olduğu gibi, bugünkü teorilerin nasıl geliştirileceği, onları değerlendirme ölçütlerinin neler olacağı, dünyanın daha iyi nasıl anlaşılacağı ya da açıklanabileceği konusunda ipuçları da vermektedir. Bunun içindir ki analiz tarihinin, geçmişten çok bugüne ışık tutma gibi bir işlevinin de olduğu söylenebilir.¹

Bu durumda, disiplinin “tarih” boyutundan çok “analiz” boyutunun öne çıkması doğaldır; bu yazıda da, Joseph Schumpeter’i (1954: 3-41) izleyerek, iktisadi “düşünce” tarihi ile “analiz” tarihi arasında bir ayrım yapılmaktadır. Bu ayrıma dayanarak, iktisadi analiz tarihinin geçmişteki iktisat teorilerinin kronolojik bir sıralamasını vermek yerine, teorilerin benimsedikleri analitik yapılar ile bunların geçirdikleri evrim üzerinde durması gerektiği ileri sürülmektedir. Bununla birlikte bu, analitik yapıların dayandığı metodolojik ve

hatta “ideolojik” temellerin dikkate alınmaması gerektiği anlamına gelmemektedir. Tam aksine, yine Schumpeter’i izleyerek, analitik yapının kurulmasına olanak sağlayan dünya görüşü, ideoloji ya da hatta “metafizik” bakış açısından oluşan “analiz öncesi” ya da “bilim öncesi” nitelikteki “vizyon”un incelenmesinin de, iktisadi düşünce tarihine sistematik bir biçimde yaklaşabilmek için zorunlu olduğu görüşü savunulacaktır. Daha sonra, “bilim öncesi vizyon” ile “analitik yapı”nın toplamı olarak görülebilecek “düşünce okulu” kavramı tanımlanacak ve bu tanıma dayanılarak iktisadi düşünce tarihindeki iki önemli okulun, yani Klasik-Marksist ve Neoklasik düşünce okullarının benimsedikleri kavramsal çerçeveler birbirinden ayırılacaktır. Bu sınıflamanın dolaysız bir içermesi ise, kuşkusuz, bu iki okulun birbirlerinin devamı olmayıp, dünyaya farklı bakışları benimsemiş olan farklı vizyonlara dayanıyor oldukları biçimindeki önermedir.

1. ANALİZ TARİHİNİN KAPSAM VE YÖNTEMİ

1.1. Yöntem Tartışmaları: Mutlakçılık mı, yoksa Görececilik mi?

Schumpeter'e göre iktisadi düşünce “iktisadi konulara, özellikle bu konulara dayanan kamu politikalarına ilişkin düşünce ve isteklerin toplamı” (Schumpeter 1954: 39) olarak tanımlanırken, iktisadi “analiz” tarihi, “insanların ekonomik olguları *anlamak* için gösterdikleri entellektüel çabaların tarihi ya da, aynı anlama gelmek üzere, ekonomik düşüncenin analitik ya da bilimsel yönlerinin tarihi (Schumpeter 1954: 3) olarak anlaşılmalıdır; dolayısıyla, “iktisadi analiz” terimi, tarih, istatistik ve “teoriyi” içeren düşünsel etkinliklere göndermede bulunmaktadır (Schumpeter 1954: 12)². Bu durumda Schumpeter'e göre (bilimsel) iktisat, aslında tarihsel, istatistiksel ve teorik teknikler ile bu teknikler kullanılarak ortaya konulan sonuçlardan oluşmaktadır (Schumpeter 1954: 21).³ Doğal olarak böyle bir ayırım, ister istemez yöntembilgisel, giderek bilimsel etkinliğin nasıl sürdürülmesi gerektiğine ilişkin bilim felsefesi kapsamında yer alacak olan bir tartışmayı doğuracak nitelikte görünmektedir; ancak bu yazıda bunlara değinilmeyecek, değerlendirme ölçütü “analitik” boyut, yani teorilerin özellikleri ve bunlar oluşturulurken benimsenen varsayımlar, argüman geliştirme biçimi gibi “teknik” noktalar olacaktır.

Böyle “analitik” bir bakış açısının benimsenmesinin ilk elde ortaya çıkardığı sorun, teorilerin kendi başlarına, ortaya atıldıkları dönemin sosyal ve ekonomik koşullarından bağımsız bir biçimde ele alınıp alınamayacağı, başka deyişle “analiz” tarihinin hangi ölçüde olaylar ve genel olarak “düşünce” tarihinden bağımsız ele alınabileceği sorunudur. Genellikle “mutlakçılık” (*absolutism*) ile “görececilik” (*relativism*) görüşleri arasındaki tartışma (Blaug 1992: Giriş) olarak da bilinen bu tartışma, hem iktisadi düşünce tarihi

bakımından, hem de genel olarak sosyal bilimlerin yöntemi bakımından her zaman gündemde olan bir tartışmadır. Genellikle bilim felsefesinde “pozitivist” görüş⁴ olarak bilinen görüşün benimsediği mutlakçı anlayış, bilimsel etkinliğin ve onun ürünleri olan varsayım, önerme, model ve teorilerin kendi başlarına, içlerinde geliştirildiği sosyal, ekonomik ya da kurumsal ortamlardan bağımsız olarak ele alınması gerektiğini, çünkü bilimsel nitelikteki önermelerin değerlendirme ölçütlerinin rasyonel bir yoldan, kesin bir biçimde ortaya konabileceğini ve her türlü bilimsel etkinliğin yalnızca bu ölçütlere dayanılarak değerlendirilebileceğini savunmaktadır. Bu anlayış, en azından iktisatçılar arasında genel kabul gören bir anlayış gibi görünmektedir. Buna karşılık, kendisi oldukça eski olsa bile, özellikle son yıllarda bilim felsefesindeki kimi gelişmelerin ardından yeniden önem kazanan “görecci” anlayışa göre, herhangi bir düşünce, teori, model ya da önerme, içinde biçimlendirildiği koşullardan bağımsız olarak ele alınamaz.

Bu anlayışı savunan bakış açılarından en bilinen iki tanesi, esas olarak Alman kökenli “yorumsamacı” (*hermeneutic*) yaklaşım ile Marx'ın ünlü “tarihsel materyalizm” yaklaşımıdır. Yorumsamacı yaklaşıma göre⁵ toplum, özünde kavramsal niteliktedir ve sosyal yaşam, insanların onu nasıl gördüğünden bağımsız değildir. Bu yüzden de, doğa bilimlerinde geçerli olan ve nedensel yasaların araştırılmasına yönelik olan etkinlikler, insan davranışının nedensel yasalar kullanılarak açıklanamaması yüzünden sosyal bilimlerde bir işe yaramayacaktır. Sosyal bilim esas olarak, anlamlı ve kavramsal bağlantıları incelemek durumundadır. Sosyal bilimin amacı, insan davranışlarını nedensel yasalara dayanarak açıklamak değil, insan eylemlerini yönlendiren ve onları anlamlı kılan *kuralları* ortaya çıkarmaktır. Bu bakımdan sosyal bilimin yöntemi, ister istemez “yorumlamaya” dayanacaktır. Sosyal yaşam, tıpkı bir kitap okur gibi ele alınmalı ve yorumlanmalıdır. Bu yorumlama etkinliği sırasında ise, insanın içinde eylemlerini sürdürdüğü kültürel çerçeve, düşünsel iklim, sosyal kuralları tanımlayan kurumlar özellikle dikkate alınmak durumundadır, çünkü insan davranışına anlam kazandıran unsurlar, aslında bunlardır. Bu yüzden hangi türden düşünce olursa olsun, bu düşünceyi uygun bir bağlama yerleştirebilmek, onu içinde geliştiği ortama göre değerlendirmek gereklidir.⁶ İktisadi düşünce tarihi açısından bunun yarattığı sonuç ise, iktisat teorilerinin ortaya çıktıkları kültürel bağlamlardan ayrı değerlendirilemeyecekleri, bu yüzden de teorilerin kökenlerinin incelenmesinin kaçınılmaz olduğu düşüncesidir. Dolayısıyla dikkate alınması gereken yalnızca teorilerin “teknik” ya da analitik boyutları değil, aynı zamanda bu boyutun gerisinde yer alan yaklaşımlar, düşünce biçimleri, düşünsel iklim gibi düşünsel ve kültürel temellerdir.

Benzer bir sonuca varan bir başka görüş de, kuşkusuz, Marx tarafından ortaya atılan ünlü “tarihsel materyalizm” görüşüdür. (Marx 1970: 19-23). Bu

görüşe göre, her toplumdaki “ekonomik altyapıyı” oluşturan üretim araçları, emek ve teknoloji düzeyinin oluşturduğu “maddi üretim güçlerinin” gelişim düzeyine karşılık gelen “üretim ilişkileri”, yani insanların toplumsal bir çerçevede içerisinde doğayla giriştikleri etkileşimler, o toplumdaki “yasal ve politik üstyapıyı” ve “sosyal bilincin biçimlerini” belirlemektedirler. İkinci olarak, toplumun bu ekonomik altyapısı, bireylerin bilinçlerinden ve isteklerinden bağımsızdır; “insanların varoluşunu belirleyen onların bilinçleri değildir; onların sosyal varoluşları bilinçlerini belirler” (Marx 1970: 21) Üçüncü olarak da, üretim güçleri ile üretim ilişkileri arasındaki çelişki, toplumsal değişimin itici gücüdür; maddi üretim güçleri geliştikçe, onlara karşılık gelen üretim ilişkileri, ya da mülkiyet ilişkileri, bu gelişmeye ayak uyduramamakta ve bu iki düzey arasındaki çatışma bir sosyal devrime yol açmaktadır. Dolayısıyla, toplumların incelenmesi, onların üretim güçleri ile üretim ilişkilerinin oluşturduğu “üretim tarzlarına”, yani ekonomik yaşamın organizasyon biçimine bağlıdır. Genel olarak “ekonomik altyapı ideolojik üstyapıyı belirler” teziyle özetlenen tarihsel materyalizm, dolayısıyla, “üstyapıya” ait olan bilimsel teori, anlayış ya da görüşlerin doğrudan onların dayandığı “altyapının” bir sonucu olarak ortaya çıktıklarını, bu süreçte de üretim ilişkilerinin tanımladığı sınıfsal konum ve mülkiyet ilişkilerinin belirleyici olduğunu ileri sürmektedir. Bu durumda, her teorinin dayandığı “maddi temellerin”, yani onların içerisinde ortaya çıktıkları esas olarak ekonomik koşulların ve sınıf ilişkilerinin incelenmesi gerekmektedir; örneğin *laissez faire* ilkesini savunan bir iktisat teorisi, bütünüyle bir “burjuva iktisadıdır”; yani onun temel işlevi, “sosyal uyumu” vurgulayarak sömürü ilişkilerini gizlemek ve böylece kapitalistlerin çıkarını korumaktır. İktisadi analiz tarihi de, ne kadar yansız görünürse görünsün, ekonomik “altyapıdan” bağımsız olamayacaktır; bu da, teorilerin ele alınmasında mutlaka üretim ilişkilerinin ve buna dayanan üstyapı kurumlarının dikkate alınması gerektirmektedir. Dolayısıyla, iktisadi, ya da genel olarak sosyal teorileri, içlerinde geliştikleri sosyal ve tarihsel bağlamlardan ayrı olarak ele almak yeterli bir yaklaşım biçimi ortaya koyamayacaktır. Bu durum, özellikle iktisat için geçerlidir; çünkü iktisat, en azından Adam Smith’den başlayarak, kapitalizmin, ya da piyasa ekonomisinin işleyişinin ortaya konmasına yönelmektedir; dolayısıyla piyasa ekonomisinde gerçekleşen gelişmeler de iktisat teorisine kaçınılmaz olarak yansıtacaktır. Bu bakımdan kapitalizmin, 18. yüzyıl sonlarından bu yana önemli değişiklikler geçirse de, temel özelliklerinin bir ölçüde aynı kaldığı olgusu, iktisadi düşüncenin içerisindeki kimi temel düşüncelerin de neden o dönemden bu yana pek değişmediğini açıklamaktadır. Böyle ise, iktisadi analizin gelişiminde ekonomik, sosyal ve kültürel etkenlerin oynadığı rolü irdelemek kaçınılmaz görünmektedir.

İnsan bilincinin ya da her türlü düşünsel etkinliğin doğrudan ekonomik temele bağlanabileceğini ileri süren tarihsel materyalizm ya da buna yakın

görüşlerin ortaya çıkardığı önemli bir kavramsal sorun da, iktisat alanında (ya da sosyal bilimlerin herhangi bir alanında) ortaya çıkmış olan teorilerin gerçekten de “bilimsel” olup olmadığının, ya da daha doğru bir deyişle bunların bütünüyle “ideolojik” nitelikteki görüşlerden ayrı tutulup tutulamayacağını bir sorundur. Tarihsel materyalizme göre bu, pek mümkün görünmemektedir.⁷ Dolayısıyla, bir “bilimsel” teorinin gerisindeki “ideolojik” yönelimlerin de ortaya çıkarılmasının, iktisadi düşünce ya da analiz tarihinin ödevleri arasında olduğu söylenebilir. Aynı sorun, Schumpeter tarafından da ele alınmakta ve Schumpeter (bilimsel) iktisadın gerçekten de ideolojik unsurlardan, ya da giderek bütün değer yargılarından ayrı tutulup tutulamayacağını tartışmaktadır.

Schumpeter’e (1954: 41-42) göre, araştırmalara genellikle sıfırdan değil, bizden öncekilerin çalışmalarından yola çıkarak başlarız. Ancak sıfırdan başlamış olsak bile, başlangıçta sahip olduğumuz kimi kavrayışlar ve düşünceler her zaman sözkonusu olacaktır. Bu kavrayış ile araştırmacının “bilim” öncesi analizi, birlikte Schumpeter’in “analiz öncesi vizyon” dediği genel anlayışı oluşturur. Schumpeter’e göre, bir sorunu dikkate alabilmek için, öncelikle bir dizi somut olguyu analitik çabalarımızın hedefi olarak seçmemiz gerekmektedir. Başka bir deyişle analitik çaba, ister istemez, bu çabanın “hammaddesini” sağlayacak analiz öncesi bir düşünsel etkinliği de gerektirmektedir. Bilimsel etkinlik, analiz etmek istediğimiz, birbiriyle ilişkili bir dizi olgudan başlar; bu olguların kavramlaştırıldığı bilimsel bir model ile de son bulur (Schumpeter 1949: 265). Bu “bilim öncesi vizyon”, yalnızca bizim ideolojilerimizin kaynağı değildir; daha da önemlisi, bilimsel çalışmalarımızın da ön koşuludur; çünkü ancak bu vizyon sayesinde bilimsel çabalarımızı yöneltebileceğimiz sorunları tanımlamamız mümkün olacaktır (Schumpeter 1949: 274). Bu bakımdan her iktisatçı böylesi bir “vizyondan” yola çıkmak zorundadır, çünkü bu vizyon, araştırmacının gerçekliğin doğasına ilişkin kavrayışını tanımlamaktadır. Dolayısıyla araştırmacının ideolojisi, ya da daha genel olarak dünya görüşü, yaptığı analizi de, en azından sorunun ve kullanılacak akıl yürütme biçiminin seçimi sırasında etkileyecektir. Bu durumda, her ne kadar Schumpeter’in kendisi bu ideolojik unsurun analizden temizlenebileceğini, araştırmacının ideolojik yöneliminin onun kullandığı analitik araçlar ile “teoremlerinden” ayrı tutulabileceğini düşünüyor olsa da (Schumpeter 1954: 31), özellikle analiz tarihi bakımından, ele alınacak teorilerin gerisindeki “vizyon”un da incelenmesi gerektiği, bunun da bir ölçüde bu vizyonların oluşturulduğu sosyal ve kurumsal bağlam içerisinde yapılması gerektiği kaçınılmaz görünmektedir.⁸

Ancak ne olursa olsun, iktisat teorisi ile içerisinde yer aldığı sosyal, ekonomik ve düşünsel/ideolojik ortam arasındaki nedensellik ilişkisinin tek yönlü olduğunu söylemek de pek mümkün değildir. İktisat bu ortamdan

etkilenmekle kalmaz, onları etkiler de. Hatta, Keynes'i izleyerek, söylenebileceği gibi,

...iktisatçılarla siyaset felsefecileri, ister doğru olsunlar, isterse de hatalı, genel olarak düşünülenden çok daha etkilidirler. Aslında dünyayı yöneten başka bir şey de pek yoktur. Uygulama içindeki, kendilerinin entellektüel etkilerden uzak olduklarına inanan insanlar, genellikle ölmüş bir iktisatçının köleleridirler. Gaipten sesler duyan yetkili deliler de aslında kendi çılgınlıklarını, birkaç yıl önceki bir akademik saçmalaktan damıtmaktadırlar” (Keynes 1936: 383).

Sosyal teorilerin aslında sosyal olgu ve koşulların bir ürünü olduğu düşüncesi doğru olsa da, bunun tersi de aynı derecede doğrudur: bu olgu ve koşullar da teorilerin bir ürünüdür (Hunt 1992: x-xi). Aslında, Anthony Giddens (1999: 39-40) tarafından “çifte yorumsama” olarak adlandırılan bu durum, sosyal teorilerin, neden ortaya atıldıkları dönem ya da koşullar ortadan kalktıktan sonra bile varlıklarını ve etkilerini sürdürdüklerini de açıklamaktadır. Bu etkilerin sürekli olmasına yol açan temel neden, sözkonusu teorilerin şu an içinde yaşadığımız sosyal dünyanın kuruluşuna katkıda bulunmuş olmalarıdır. İktisadın tarihine bakıldığında, onun da öteki sosyal bilimler gibi, hatta belki de onlardan çok daha fazla, toplum içerisinde ortaya çıkan bir düşünce biçimi olmanın ötesinde toplumun da biçimlendirilmesine katkıda bulunan etkin bir (düşünsel) eyleyen olduğu gerçeği gözden kaçmamaktadır. Değişik iktisadi yaklaşımlar, düşünce okulları ya da teoriler, yalnızca gerçek dünyayı yansıtmakla kalmamışlar, onu biçimlendirmeye de yönelmişlerdir.⁹ Bu durumda, iktisadi düşünce tarihinin, disiplinler bir uzmanlık alanı olmanın ötesinde, üzerinde çalışılması kaçınılmaz olan bir alan olduğu iddiası da kolayca savunulabilir. Düşünce tarihi yalnızca geçmişe yönelik değildir; bugünün dünyasının anlaşılmasında da önemli bir rol oynamaktadır.

Sonuç olarak, iktisadi analizin, bütünüyle “teknikler” ve akıl yürütme biçimi ile sınırlı tutuluyor olsa bile, hem sosyal, ekonomik ve kültürel koşullarla girdiği etkileşimden, hem de belki de analizin nasıl yürütüleceğini bile belirleyen ideolojik unsurdan ayırdedilebilmesi pek mümkün gözükmemektedir. Ancak buradaki teoriler ile gerçek yaşam arasındaki ilişkinin tek yönlü olamayacak kadar karmaşık olduğu, dolayısıyla da aralarındaki ilişkinin daha çok birbirini besleyen bir etkileşim düzeyinde gerçekleştiği unutulmamalıdır. Bu yüzden, iktisadın “teknik” yönüne göndermede bulunan bu “analitik” boyutun, (belki de Schumpeter’in düşündüğünden biraz daha geniş tutularak) hem sözünü ettiği “analiz öncesi vizyon”u, hem de bu vizyonu temel alan “teknikleri” ve akıl yürütme biçimini de içerecek biçimde tanımlanmasının, esas olarak gerçekliğin nasıl anlaşılması gerektiği konusundaki seçimleri belirleyen “vizyonun” ve teorilerin ulaştıkları sonucu tanımlamakta ne ölçüde önemli

olduğunun ortaya konması bakımından yararlı olacağı da açıktır. Bu yüzden, iktisadi düşünce tarihine yaklaşırken dikkate alınması gereken temel inceleme biriminin, söz konusu iki düzeyi de içerecek biçimde tanımlayabileceğimiz “düşünce okulu” kavramı olduğu ileri sürülebilir. İktisatta geçerli olan farklı düşünce okullarını birbirinden ayıran da aslında, kullandıkları teknikler ya da benimsedikleri analitik çerçevelerin ötesinde, aynı dünyayı açıklamaya yönelmiş, hatta aynı terim ve kavramları kullanmış olsalar bile dünyaya farklı bakıyor olmaları, farklı “bilim öncesi vizyon”ları benimsiyor olmalarıdır. Dolayısıyla iktisadi analiz tarihi temel olarak analitik noktalar üzerinde yoğunlaşsa bile, farklı düşünce okullarını karşılaştırmalı olarak ele alan bir yöntem izlemeye, özellikle farklı düşünce okullarının gerisinde yatan vizyonların yapılan analizleri nasıl etkilediklerini göstermeye çalışmalıdır. Bu noktada da, özellikle zaman bakımından farklı dönemlerde ortaya atılan farklı düşünce okullarının hangi ölçüde birbirlerinin devamı oldukları, ya da aralarında bir süreklilik ilişkisinin olup olmadığı sorunu ortaya çıkmaktadır.

1.2. Analiz Tarihinde Süreklilik

Bütün disiplinlerde olduğu gibi, iktisadi analiz tarihinde de çokça tartışılan bir başka sorun, iktisat teorisinin gelişiminin sürekli ileriye doğru uzanan düz bir çizgi izleyip izlemediği, yani birbirini izler biçimde ortaya çıkan teorilerin ya da düşünce okullarının her zaman, kesin bir biçimde tanımlanabilecek (içsel tutarlılık, akıl yürütme biçimi, ampirik verilere uygunluk veya “dışsal” tutarlılık gibi) kimi ölçütlere bağlı olarak, daha “doğru” ya da “gerçeğe” daha yakın olup olmadığı; bu bakımdan da düşünsel gelişimin, her zaman gerçekliğin daha büyük bir bölümünü aydınlayabilecek ya da onu açıklayabilecek biçimde gerçekleşip gerçekleşmediği sorusudur. Yöntembilgisel açıdan, bilimlerin gelişiminin ilerlemeci biçimde, eski teorilerin her zaman yerlerini ampirik veriler tarafından daha fazla doğrulanan ya da desteklenen, daha açıklayıcı öndeyiler ortaya koyan yeni teorilere bıraktıkları biçimindeki, esas olarak pozitivist nitelikteki anlayış, gerçi özellikle iktisatçılar arasında geniş kabul görmekte ise de, bilim felsefesindeki yeni gelişmeler ve pozitivist bilim anlayışına yöneltilen eleştiriler sonucunda bu görüşe karşıt görüşün, yani bilimlerin gelişmesinin böyle olmaktan çok, kesintili, sıçramalar gösteren bir gelişme biçimi sergilediği, daha sonra ortaya atılan teorilerin hiç de öncekilerden daha “iyi” ya da “ileri” olmasının gerekmediği biçimindeki görüş, yandaş kazanmaya başlamıştır.¹⁰ Bu ikinci görüşe göre, farklı düşünce okulları, zaman bakımından birbirlerini izliyor olsalar da, birbirlerine indirgenemez, hatta birbirleriyle karşılaştırılmazlar. Bu bakımdan farklı iki düşünce okulunun, ardışık olsalar bile, dayandıkları preanalitik vizyonlar, ideolojiler, analitik çerçeveler, kısacası “düşünce okulu” kavramını tanımlayan her türlü bileşen, birbirinden farklı olduğu ve bunlar aynı terimleri kullansalar bile

terimlere yükledikleri anlam farklı olduğu sürece, bu okulların yalnızca kronolojik bir biçimde ele alınması ve, örtük olarak, sonra gelenin öncekinden daha iyi olduğunun varsayılması, düşünce tarihinin istenir bir betimlemesini vermeyecektir. Bu bakımdan her teori ya da düşünce okulunun, ne kadar “irrasyonel” görünürse görünsün, kendi analitik çerçeveleri içerisinde, kendi geliştirdiği ölçütlere dayanılarak ele alınıp değerlendirilmesi daha “doğru” bir yaklaşım olabilir. Görüldüğü gibi konu, bizi bir kez daha “görececilik” ve “mutlakçılık” arasındaki ayrıma getirmektedir. Yine de, yukarıda da belirtildiği gibi, özellikle iktisat söz konusu olduğunda, farklı düşünce okulları birbirlerine indirgenemez olsalar bile, ele aldıkları ve açıklamaya çalıştıkları gerçeklik, yani piyasa sisteminin kendisi aynı olduğundan, farklı düşünce okullarını, dayandıkları analitik çerçevelerin gerçeklik karşısındaki durumlarına göre birbirleriyle karşılaştırmak her zaman mümkün olabilecektir. Her okulun çerçevesi ve hatta kullanılan kavramlar farklı bile olsa, yine de bu okulların performanslarını değerlendirmekte kullanılacak ölçütler geliştirilebilir.¹¹ Bununla birlikte, böylesi bir çaba bu yazının boyutlarını aştığından, burada daha çok farklı analitik çerçevelerin dayandıkları temeller ile bunların ulaştıkları sonuçlar irdelenmektedir.

2. İKİ DÜŞÜNCE OKULU: KLASİK-MARKSİST VE NEOKLASİK OKULLAR

Yukarıda ele alınan kavramsal noktalara dayanarak, iktisadi analiz tarihini, teorilerin kronolojik bir sıralanışının ötesinde daha sistematik bir biçimde ele alabilmek için seçilmesi gereken temel inceleme biriminin “düşünce okulu” kavramı olduğu düşüncesini savunmak mümkün görünmektedir. Bu bakımdan, iktisadi düşünce tarihini ele alırken, birbirine alternatif olarak alınabilecek, aynı gerçekliği, yani piyasa ekonomilerinin işleyişini açıklamaya yöneldikleri halde farklı bakış açıları sunan iki temel analitik çerçeveden söz etmek olasıdır. Hernekadar aralarında analitik ya da ideolojik olarak kesin sınırlar çizmek mümkün olmasa da, düşünce tarihinin “düzene” sokulması amacıyla birbirinden ayırılan bu çerçeveler, Klasik-Marksist ve Neoklasik düşünce okullarının benimsedikleri analitik çerçevelerdir.

İlerlemeden, böyle bir sınıflamanın gerekçeleri üzerinde durmakta yarar görülmektedir. Gerçekten de, örneğin Marx ile Ricardo’nun politik yönelimlerinin birbirlerine bütünüyle karşıt olduğu, ya da Neoklasik gelenek içerisinde yer alıyor olsalar da Marshall’ın üretime verdiği ağırlık bakımından Klasik analitik çerçeveye Walras’tan daha yakın olduğu yadsınamaz bir gerçektir (Hollis, Nell, 1975: 13). Bu yüzden bu iki çerçeveyi birbirinden

ayırdeden noktaları dikkate alırken, iki önemli nokta üzerinde durmak yararlı görülmektedir.

Öncelikle, bu sınıflamada, ideolojik bakımdan birbirlerinden çok farklı görülebilecek olan “Klasik” ve “Marksist” düşünce okullarının neden tek bir düşünce okulunu oluşturan iki yaklaşım olarak ele alındığı sorusu önem kazanmaktadır. Bunun nedeni, dikkate alınan temel ölçütün bu iki yaklaşımın benimsediği analitik çerçevelerin aslında birbirleriyle aynı olduğu, ya da daha açık bir biçimde, Marx’ın benimsediği temel analitik çerçevenin, esas olarak Smith’in geliştirdiği ve Ricardo’nun yetkinleştirdiği analitik çerçevenin (özellikle değer ve bölüşüm teorileri bağlamında) bir devamı olduğudur. Bu bakımdan Marx’ın bu çerçeveye yaptığı katkı, bununla tutarlı olan bir felsefi bakış açısını geliştirmek ve artık değer teorisini ortaya atmakla sınırlı olmuştur. Dolayısıyla ikisini aynı düşünce okulu bağlamında ele almakta bir sakınca görülmemektedir.

İkinci olarak, burada ileri sürülen düşünce, bu iki çerçevenin birbirlerinin devamı olduğu ya da birisinin ötekini daha gelişmiş ya da yetkinleştirilmiş biçimi olduğu düşüncesi değildir; aksine, bu iki çerçeve, birbirlerine indirgenemez olan bir halef-selef ilişkisi içinde olmayıp, birbirine rakip olan iki düşünce biçimini tanımlamaktadır. Bu iddia, iktisadi düşünce tarihi üzerinde çalışanların pek sık benimsediği bir iddia değildir. İktisadi düşünce tarihi üzerine yazılan kitapların büyük bir bölümü, iktisadın en azından Adam Smith’den bu yana evrimci bir yoldan geliştiğini, bu bakımdan da Neoklasik iktisadın Klasik-Marksist çerçeveye göre daha “ileri” olan bir teoriyi temsil ettiği, dolayısıyla bu iki okulun aslında iki ayrı gelişme evresine karşılık geldiği düşüncesini benimsiyor görünmektedir. Örneğin, bu yaklaşımı benimseyen önde gelen düşünce tarihçilerinden birisi olan Mark Blaug, düşünce tarihinde benimsediği değerlendirme standartlarının “çağdaş iktisat teorisinin standartları” olduğunu söylemektedir (1992: 1). Buna karşılık Schumpeter (1954), *History of Economic Analysis*’de, “bilimsel” iktisadın Adam Smith’le başlayan gelişim çizgisinde Ricardo’yu (ve onu izleyen Marx’ı) bir “sapma” olarak görmekte (s. 474), bir “orta yolu” temsil eden John Stuart Mill’in (s. 603) ardından, gelişimin “normal yoluna” geri döndüğünü ileri sürmektedir. Buna rağmen, bu düşünce okullarının aynı gerçeği açıklamaya yöneldikleri, hatta aynı kavram ve teknikleri kullanıyor gördükleri halde, Tablo 1’den de görülebileceği gibi, birbirine alternatif yaklaşımlar olarak değerlendirilmeleri mümkündür.

Aslında bu iki okul arasındaki farklar öylesine derindir ki, ayrıntılardaki farklar bir yana, bu ikisinin iktisadın nasıl tanımlanması gerektiği konusunda bile uyumsuzluk içerisinde oldukları söylenebilir. Herşeyden önce, Klasik-Marksist gelenek “*politik iktisat*” üzerinde ısrar ederken, Neoklasik iktisatla

birlikte disiplin “*iktisat bilimi*” (*economics*) haline gelmiştir. Bu durum, basit bir ad değişikliğinin ötesinde, aslında yöntembilgisel bir seçimi de yansıtmaktadır. Klasik-Marksist iktisadın başlangıç noktası, Aristoteles’in insanın bir “politik hayvan”, yani bir sosyal varlık olduğu önermesidir.¹² Bu anlayışa göre, yukarıda değinmiş olduğumuz Polanyi’nin (1944) geliştirdiği yaklaşımı kullanırsak, insan varoluşu, toplumun “geri kalanından” ayrı bir “ekonomik alana” sıkıştırılmayacak kadar zengindir. Ekonomik alan her zaman toplumsal alanca “içerilmiş” (*embedded*) durumdadır. Dolayısıyla, “ekonomik” analizin kapsamını belirleyen de bu toplumsal bütünlük olmalıdır. Bu yüzden de analiz, ister istemez “politik” bir nitelik taşıyacaktır.¹³ Bu bakımdan analizin temel birimi, sosyal sınıflar ile onlar arasındaki ilişkiler olarak ortaya çıkmaktadır. Bu ilişkilerin önemli bir bölümü, toplam net ürünün sosyal sınıflar arasındaki bölüşümünü düzenleyen ilişkiler niteliğinde olduğundan, sınıflar arasındaki güç ilişkilerinin önem kazanması ve analitik yapının sosyal farklılık ve çatışmaları da dikkate alması, onun “politik” karakterini ortaya koyan bir olgudur. Buna karşılık Neoklasik analizde, “politik iktisat” neredeyse tanım gereği olanaksızdır; çünkü bu analiz, bütünüyle toplumsal (ya da politik) alandan ayrı, kendi başına varolabilen, kendi yasalarına göre işleyen bir “ekonomik” alanı, yani piyasa kurumunu (ve piyasalardan oluşan bir alanı) varsaymakta ve kapsamını bu alanla sınırlı tutmaktadır. Buna göre iktisat bilimi, “politik” olan veya daha genel olarak değer yargılarına dayanan ya da onları yansıtan, her türlü önermeden uzak durmalıdır. İktisadın amacı, piyasanın yalnızca arz ve talep eşitliğine bağlı bir biçimde, dışarıdan herhangi (büyük ölçüde “politik”) bir müdahale olmadan nasıl işlediğinin ortaya konmasıdır. Böyle bakıldığında ise, analizin temel birimleri ister istemez birey ve onun tercihlerine yönelik olacaktır. Başka bir deyişle Klasik-Marksist çerçevede, toplumun bütün olarak ele alındığı, toplumdaki çeşitli unsurların birbirleriyle nasıl bir etkileşim içerisinde olduğunun incelendiği “bütüncü” (*holistic*) bir yaklaşımı dikkate alırken, Neoklasik analiz “bireyci” (*individualist*) bir anlayışa dayanmaktadır.

Yine de aslında bu ayrım, başlangıçta bilinçli bir biçimde yapılan bir yöntembilgisi seçiminden çok, iktisadın nasıl anlaşılması gerektiği konusundaki düşüncelerden ve buna dayanarak geliştirilen kavramsal çerçeveden kaynaklanmaktadır. Klasik-Marksist okulda iktisat, esas olarak uzun dönemli *sermaye birikimini* ve dolayısıyla da üretim ve toplam ürünün toplumdaki sınıflar arasındaki bölüşümünü açıklamaya yönelirken, Neoklasik okul, bireysel tercihler, kurumsal yapı ve teknoloji düzeyi veriyken eldeki *kaynakların etkin kullanımı* sorununa bir çözüm bulmaya çalışmaktadır. Bu bakımdan, Klasik-Marksist çerçevenin bir ölçüde dinamik bir nitelik taşıdığı, buna karşılık Neoklasik çerçevenin özü itibarıyla statik bir nitelik taşıdığı söylenebilir.

Bu biçimde tanımlayabileceğimiz bu iki kavramsal çerçeve, gerek analizin yürütülmesinde, gerekse de veri olarak alınacak değişkenlerin seçiminde ister istemez birbirlerinden farklılaşmaktadır. Klasik-Marksist analizin kullandığı temel değişkenler, sosyal ve kurumsal ilişkilerin merkezi öneme sahip olduğu “yapısal” nitelikteki değişkenler iken, Neoklasik iktisatta bu tür değişkenler veri olarak alınmakta ve analiz, bireylerin tercihlerini dikkate alan “davranışsal” değişkenlerle yürütülmektedir (Hollis, Nell 1975: 19). İktisadın nasıl anlaşılması gerektiğine yönelik bu iki farklı bakış açısı ya da “vizyon”, analizin yürütülme biçimini de doğal olarak etkilemektedir. Neoklasik iktisat ekonomiyi, temel ders kitaplarında çok kullanılan “çevrimsel akım” (*circular flow*) diyagramının da ifade ettiği biçimde, iki bireysel karar birimi, hanehalkları ile firmalar arasındaki etkileşimler ya da daha doğru bir deyişle mübadeleler biçiminde kavramlaştırmaktadır. Hanehalkları, ellerindeki, emek, sermaye ve topraktan oluşan “üretim faktörlerini” bu faktörler için oluşan piyasalarda arz ederek elde ettikleri geliri, firmaların üretip piyasaya arz ettikleri nihai malları talep etmekte kullanırlar. Burada her iki karar birimi içinde yer alan bireylerin davranışlarının da rasyonel oldukları varsayılmaktadır; tüketiciler, tercihleri, piyasa fiyatları ve gelirleri veriyken mümkün olan en yüksek faydayı sağlayacak tüketim ve talep kararlarını verirlerken, firmalar da teknoloji düzeyleri, maliyet yapıları ve piyasa fiyatları (faktör fiyatları dahil) veri iken karlarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar. Hanehalklarının maksimizasyon probleminden talep fonksiyonları, firmaların maksimizasyon probleminden ise arz fonksiyonları türetilir; arz talep eşitliği ise piyasadaki “denge”yi niteler. Bütün piyasalardaki eşanlı denge de, kaynak dağıtımında etkinliği tanımlayacaktır. Görüldüğü gibi buradaki ilişkiler bütünüyle mübadele ilişkileridir; burada ister mallar, isterse faktörler söz konusu olsun, her zaman eşit değerler birbirleriyle değiştirilmekte, herhangi bir artışın ortaya çıkması söz konusu olmamaktadır (Hollis, Nell 1975: 14). İki temel bölüşüm kategorisi olan ücretler ve karlar, bütünüyle emek ve sermaye (ya da standart kuramın öngördüğü gibi “girişim”) faktörlerinin hizmetleri karşılığıdır ve onların marjinal verimlerine bağlı olarak ödenmektedir. Bu bakımdan her iki gelir kategorisi de aslında birer maliyet unsuru olarak görülmektedir.

Buna karşılık Klasik-Marksist okulun çerçevesinde, üretim ve mübadele alanları birbirlerinden ayrılmakta ve asıl ağırlık üretim alanına verilmektedir. Ekonominin işleyişi açısından ağırlık verilen değişkenler, teknolojik bağımlılık ilişkileri ile kurumsal ilişkilerdir; analizin temel yapı taşları sanayiler, sektörler, süreçler ve teknoloji olarak tanımlanan süreç ve etkinliklerdir. Bu bakımdan Klasik-Marksist çerçeve, Neoklasik çerçevenin veri olarak aldığı kurumsal yapıyı inceleyerek işe başlamakta, kurumlar arasındaki ilişki ve bağımlılıkları ve sistemin kurumsal değişmelere gösterdiği tepkileri dikkate almaktadır. Temel analiz birimi olan sınıfların sosyal hiyerarşi içerisinde buldukları konum da,

bütünüyle üretim sürecine göre tanımlanmaktadır; bu sınıfların konumları üretim araçlarının mülkiyetine sahip olup olmadıklarına bağlı olarak belirlenmektedir. Esas olarak, üretimde önemli olan iki bileşenin, yani emek ve sermayenin¹⁴ durumu da bu bakımdan birbirinden farklıdır. Bu çerçevede, malların üretimi, başka mallar ve emek kullanılarak yapılır; yani, her sektörün çıktısı, öteki sektörler tarafından girdi olarak kullanılmaktadır. Emeğin tek “faktör girdisi” olarak görülmesi, ilke olarak sistemdeki her şeyin emek değerleri cinsinden ifade edilebileceği anlamına gelmektedir. Buna karşılık homojen bir değer fonu olarak düşünülen sermaye, üretim araçlarındaki yasal mülkiyete göndermede bulunmaktadır. Ücretler emeğin karşılığı olarak ödenirken, sermaye birikiminin gerisindeki itici güç olan karlar, bir üretim maliyeti unsuru değildir; kar, üretim maliyetleri dışında kalan bir “artığın” üretilmesi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Sermayeye yapılan ödemeler bu artıktan yapılmakta ve herhangi bir mübadeleyi yansıtmamaktadır (Hollis, Nell 1975: 208). Üretilen toplam malların, kullanılmış üretim araçlarının yenilenmesi için sektörler arasında yapılması gereken alışverişten arta kalan kısmı, yani “net sosyal ürün”, bu malların satışından elde edilen toplam gelirlere, bu miktar da toplam ücretler ve kara (ve ranta) eşit olmak durumundadır. Ücretler işgücünün tüketimi için harcanırken, karlar da kapitalistlerin tüketimi ile yatırımlara harcanmakta, bu da uzun dönemli sermaye birikimini belirlemektedir.

Neoklasik sistemde çevrimsel akımları tanımlayan bütün ilişkilerin, üretim faktörleri sözkonusu olsa bile, mübadele ilişkileri olarak görülmesine ve bu yüzden de fiyat teorisinin hem üretim, hem de dolaşım alanlarında geçerli olmasına karşılık Klasik-Marksist sistemde üretim ve bölüşüm alanlarının birbirinden ayrı tutulması, değer ve fiyat teorilerinin de ayrışmasına yol açmaktadır (Hollis, Nell 1975: 218). Neoklasik analizde malların ve faktörlerin fiyatları, bütünüyle piyasada, arz ve talebin etkileşimi sonucunda belirlenmektedir. Buna karşılık Klasik-Marksist analizde değer, malların birbirleriyle mübadelesinin gerisinde yer alır ve bütünüyle üretim kesiminde ve tüketici tercihlerinin hiçbir rolü olmadan belirlenirken, fiyatlar dolaşım alanında, serbest rekabet sonucunda belirlenir. Yine de, bu analizde dikkate alınan fiyatlar, aslında piyasada, arz ve talebin etkileşimi sonucunda belirlenen piyasa fiyatları değil, uzun dönemde piyasa fiyatlarının kendilerini izleyeceği varsayılan “üretim fiyatları” ya da “doğal fiyatlar”dır. Üretim fiyatlarının belirlenmesinde tüketici tercihleri herhangi bir rol oynamamakta, bu fiyatlar bütünüyle bir maliyet fiyatlaması (*markup*) süreci sonucunda, üretim maliyetlerine uzun dönemde sektörler arasında tekdüze (*uniform*) kar oranı tarafından belirlenen bir kar marjının eklenmesiyle bulunmaktadır. Fiyatlar, üretimin teknik maliyetini karşılayacak ve tekdüze kar oranı sağlayacak biçimde belirlenmektedir. Tekdüze kar oranının belirlenebilmesi için girdi fiyatlarının da bilinmesi gerektiğinden ve girdiler de aslında öteki sektörlerin çıktıları

olduğundan, bütün fiyatlar ve ücretlerin birlikte belirlenmesi gerekmektedir. Ancak bu da ekonomideki kar payının ve kar oranının önceden verilmesini gerektirmektedir (Hollis, Nell 1975: 208).¹⁵ Bu ise bölüşümün sosyal bir karakter kazanması anlamına gelmektedir.

Görüldüğü gibi Klasik-Marksist analizde, sistemin uzun dönemli davranışı önem kazanmakta ve uzun dönem dengesinin nasıl sağlanacağı ön plana geçmektedir. Uzun dönem dengesi, bütün sektörler arasında eşitlenen tekdüze kar oranı tarafından tanımlanmakta, bu kar oranı da, piyasa fiyatlarını kendisine doğru yönelttiği kabul edilen “çekim merkezleri” olarak kavramlaştırılan “doğal” üretim fiyatlarını belirlemektedir. Bu dengeyi, yani kar oranlarının tekdüze olmasını sağlayan ise serbest rekabettir. Klasik analizde “serbest” rekabet, özellikle sektörler arasındaki sermaye akışkanlığının tam olması düşüncesine dayanmaktadır. Bu akışkanlık, sermayenin kar oranı yüksek çıkan sektörlerle hareket etmesi ve uzun dönemde bütün sektörler arasındaki kar oranlarının eşitlenme eğilimi içerisinde olmasını sağlamaktadır. Bununla birlikte “serbest” rekabet, oynadığı bu dengeleyici rolün yanında, uzun dönemde girişimcilerin karlarını artırabilmeleri için yeni teknolojileri devreye sokarak teknoloji düzeyini ve sanayi yapısını değiştirmek biçimindeki daha dinamik bir rolü de yerine getirmektedir. Yani bir yandan rekabetin dengeleyici rolü vurgulanırken, öte yandan da sermaye birikiminin sürekli olmasını sağlayan, dinamik değişmeye ve dengesizlik yaratmaya dönük rolüne de işaret edilmektedir. Dengesizliğe yol açan faktör, bir artık kategorisi olarak görülen karların, varlığını ve sürekliliğini sağlamak için girişilen çabanın veya serbest rekabetin bir sonucu olarak kendisini göstermektedir. Analizde karlar bir ödeme biçiminde olmadığı, bir mübadele ilişkisinin sonucunda ortaya çıkmadıkları için, aslında statik bir dengeden söz etmek pek de mümkün değildir (Hollis, Nell 1975: 18). Bu bakımdan, karın bir maliyet unsuru olarak görülmemesi ve bir artık kategorisi olarak değerlendirilmesinin, ünlü “Say Yasası”, yani her arzın kendi talebini yaratacağı düşüncesi ile tutarlı olmadığı söylenebilir. Bunun nedeni, malın üretiminde kullanılan girdilere ödenen bedelin, yani üretim maliyetinin malın satış fiyatına eşit olabilmesi için, bu maliyetin içerisinde yalnızca emek (ve toprak) için yapılan ödemelerin değil, karın da yer almasını gerektirmesidir. Ancak bu durumda, ekonomi genelinde düşünülecek olursa, üretilen toplam hasılanın satış değeri, faktörlere yapılan ödemelere, yani toplam maliyetlere eşit olacaktır (Erol 1997: 213-14). Aksi halde, yani kar bir “artık” olarak değerlendirildiğinde, bu eşitlik geçerli olmamakta ve dolayısıyla dinamik, hatta dengesiz bir yapı ortaya çıkmaktadır.¹⁶

Buna karşılık Neoklasik analiz, veri alınan tercihler, kurumsal yapı ve teknoloji düzeyi altında en etkin kaynak dağılımının nasıl olacağını ortaya koymaya çalıştığından, özünde statik karakterli bir kavramsal çerçeveyi tanımlamaktadır. Bu çerçevede denge, piyasa bağlamında, anlık olarak arz ve

talebin eşitlenmesi biçiminde birbirini dengeleyen güçler durumu, ya da bir “dinlenme durumu” (*state of the rest*) olarak tanımlanmaktadır. Böyle bir çerçevede sermaye birikiminin varlığının yaratacağı dengesizliğin ele alınması mümkün gözükmemektedir.¹⁷ Dengenin bu biçimde, “değişme için net bir eğilim olmaması”, yani değişmeye yol açacak “etkili güçlerin birbirlerini yok etmesi” (Stigler 1952: 14-15) biçiminde tanımlanması, rekabetin dengeleyici unsurunun öne çıkarılmasını sağlayan “tam” rekabet varsayımı ile mümkün olmaktadır. Çok sayıda homojen mal üreten firmayla nitelenen ve piyasaya giriş çıkışların serbest olduğu bir piyasa yapısını ortaya çıkaran tam rekabet varsayımı, karın üretim maliyetlerinin bir parçası olan “normal kar” düzeyinde kalmasını sağlayarak, bu düzeyin üzerinde bir “artığın” ortaya çıkmasını engellemektedir. Bu da, genel olarak piyasalardaki dengenin ve dolayısıyla da etkin kaynak dağıtımının gerçekleşmesini sağlamaktadır.

Sonuç olarak, görünürde aynı sorunları açıklamaya çalışsalar ve zaman zaman aynı kavramları kullanıyor olsalar da, Klasik-Marksist çerçeve ile Neoklasik çerçevenin birbiriyle aynı olduğunun ya da birbirlerinin devamı olduklarının söylenmesi, ikisi arasında kimi örtüşmelerin olması kaçınılmaz ise bile, pek de mümkün gözükmemektedir. Hem ele alınan kavramsal sorunların tanımlanması, hem de analizin gerçekleştirilme biçimi açısından birbirinden son derece farklı olan bu iki analitik çerçeve, iktisat bilimi içerisindeki iki farklı yaklaşımı veya iki temel alternatifini temsil etmekte, bunların dışında yer alır gözükürken farklı yaklaşımlar ise ya birisine, ya da ötekine daha yakın durmaktadır.¹⁸

SONUÇ

Bu kısa yöntembilgisel notta ortaya koymaya çalışıldığı gibi, iktisadi düşünce tarihinin temel birimini oluşturduğu düşünülen “düşünce okulları” kavramı, yalnızca teoriler, modeller ya da hipotezlerle sınırlı olmayıp, bu “analitik” yapının dayandığı, esas olarak dünyaya ilişkin “metafizik” bir bakışa göndermede bulunan “vizyon” ile de tanımlanmaktadır. Bu bakımdan yazıda geliştirilen sınıflama, Klasik-Marksist düşünce okulu ile Neoklasik düşünce okullarını birbirinden ayırmaktadır. Öz olarak, Klasik-Marksist okul daha dinamik bir çerçeveyi benimseyerek, sermaye birikimi ve bu birikimin esas kaynağı olan iktisadi “artık” ile bu artığın bölüşümü üzerinde dururken Neoklasik çerçeve, daha statik nitelikte olan, veri kaynaklarının değişik kullanım alanları arasındaki dağıtım sorunu üzerinde durmaktadır. Bu bakımdan da, Klasik-Marksist çerçevenin daha “çatışmacı” bir yaklaşımı benimserken Neoklasik çerçevenin sosyal uyumu vurguladıkları da ileri sürülebilir (Hunt 1992). Dolayısıyla bu iki çerçeve, hiçbir koşulda birbirlerine indirgenebilir nitelikte gözükmemektedir. Yine de burada unutulmaması

gereken nokta, bu iki çerçevenin kullanılma amacının kendisinin de “analitik” olduğu ve böyle bir ayırım yapılmasının iktisadi analiz tarihinin sistematik bir biçimde ele alınmasını kolaylaştırdığı düşüncesidir. Dolayısıyla iktisadi düşünce ya da analiz tarihi dikkate alınırken, bu iki çerçevenin benzerlik ve farklılıklarını vurgulamaya çalışın; böylece de tarihi, deyim yerindeyse bir “düzene” sokan karşılaştırmalı bir bakış açısının benimsenmesinin yararlı olacağı söylenebilir. Bu ise, iktisadi düşünce tarihinin ve olasılıkla çağdaş dünyanın daha iyi anlaşılmasının da mümkün olacağı biçimindeki bu yazının gerisindeki inançtır. Bu bakımdan, yukarıda sözünü ettiğimiz pozitivist bakış açısının benimsenmesi yerine, yöntem bakımından daha çoğulcu bir bakış açısının benimsenmesinin yararlı olduğu söylenebilir.

Tablo 1: Klasik-Marksist Ve Neoklasik İktisadi Düşünce Okulları

<i>Özellikler</i>	<i>Klasik/Marksist</i>	<i>Neoklasik</i>
Disiplin	“Politik iktisat”	“İktisat Bilimi” (<i>economics</i>)
Temel Sorunsal	Sermaye Birikimi	Kaynak Dağıtımı
Analiz Çerçevesi	Üretim ve bölüşüm	Mücadele
Analiz birimi	Sosyal Sınıf ve İlişkileri “yapısal değişkenler”	Bireyler ve Tercihleri “davranışsal değişkenler”
Rekabet Anlayışı	“serbest rekabet”	“tam rekabet”
Denge Kavrayışı	Tekdüze kar oranıyla belirlenen uzun dönem dengesi (çekim merkezi)	Arz - Talep eşitliğiyle belirlenen anlık statik denge
Değer ve Fiyat	Değer teorisi (nesnel); Üretim Fiyatı/Doğal Fiyat	Fiyat teorisi (öznel); Piyasa fiyatı
Bölüşüm Teorisi	Karın kaynağı olarak “Artık” ve Bölüşümü	Maliyet Unsuru olarak Kar; Marjinal Verim Teorisi

KAYNAKÇA

Arestis, Philip, Stephen P. Dunn and Malcolm Sawyer (1999), “Post Keynesian Economics and Its Critics,” **Journal of Post Keynesian Economics**, vol. 21, no. 4, p. 527-49.

Buğra, Ayşe, **İktisatçılar ve İnsanlar**, İstanbul: Remzi Kitabevi, 1989.

Blaug, Mark (1992), **Economic Theory in Retrospect**, 4th edition, New York: Cambridge University Press.

- Demir, Ömer (1995), **İktisat ve Yöntem**, İstanbul: İz Yayıncılık, 1995.
- Divitçioğlu, Sencer (1976) **Değer ve Bölüşüm: Marxist İktisat ve Cambridge Okulu**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını.
- Eatwell, John and Murray Milgate (1983), **Keynes's Economics and the Theory of Value and Distribution**, Cambridge University Press, 1983.
- Eren, Ercan (1994), **İktisatta Yöntem**, 3. Basım, Bursa: Ezgi Kitabevi, 1994.
- Erol, Ümit (1997), **Eleştirel Bir Gözle Serbest Piyasa**, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Feyerabend, Paul A. (1975), **Against Method: An Outline of an Anarchistic Theory of Knowledge**, London: New Left Books.
- Giddens, Anthony (1999), **Toplumun Kuruluşu: Yapılaşma Kuramının Ana Hatları**, Çeviren: Hüseyin Özel, Ankara: Bilim ve Sanat.
- Hollis, Martin and Edward Nell (1975), **Rational Economic Man: A Philosophical Critique of Neo-Classical Economics**, London: Cambridge University Press.
- Hollis, Martin (1994) **The Philosophy of Social Science**, New York: Cambridge University Press.
- Hunt E.K., **History of Economic Thought: A Critical Perspective**, 2nd edition, New York: Harper Collins Publishers, 1992.
- Keynes J.M., (1936), **The General Theory of Employment, Interest, and Money**, Paperback edition: New York: Harcourt Brace & World, Inc. 1965.
- Kuhn, Thomas (1970), **The Structure of Scientific Revolutions**, Chicago: University of Chicago Press, 2nd ed., 1970 (Türkçe çevirisi, *Bilimsel Devrimlerin Yapısı*, çev. Nilüfer Kuyaş, İstanbul: Alan Yayıncılık, 1985).
- Marx, Karl (1970). **A Contribution to the Critique of Political Economy**, Maurice Dobb (ed.), New York: International Publishers.
- Marx, Karl (1981), **Capital, Vol. 3**, Translated by D. Fernbach. Harmondsworth: Penguin.
- Milgate, Murray (1982), **Capital and Employment**, New York: Academic Press, 1982.
- Özel, Hüseyin (2000), "The Explanatory Role of General Equilibrium Theory: An Outline onto a Critique of Neoclassical Economics", **Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt 18, sayı 1, s. 257-285.
- Polanyi, Karl (1944), **The Great Transformation**, Boston: Beacon Press.

Redman, Deborah (1991), **Economics and Philosophy of Science**. New York, Oxford University Press.

Schumpeter, Joseph A. (1949), "Science and Ideology", Daniel Hausman, **The Philosophy of Economics: An Anthology**, Cambridge: Cambridge University Press, 1984, içinde, s. 260-275.

Schumpeter, Joseph A. (1954), **History of Economic Analysis**, New York: Oxford University Press.

Sraffa, Pierro (1960), **Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory**, Cambridge: Cambridge University Press.

Stigler, George, J. (1952), **The Theory of Price**, New York: Macmillan.

Sunar, İlkay (1999), **Düşün ve Toplum**, Ankara: Doruk Yayınları.

Walters, B. and D. Young (1997), "On the Coherence of Post Keynesian Economics," **Scottish Journal of Political Economy**, vol. 44, no. 3, p. 329-349.

SONNOTLAR:

¹ Aslında tarihin yöntembilgisel olarak yalnızca "geçmiş" yönelik bir disiplin olarak görülmesi, genelde sosyal bilimlerde benimsenen "senkronik" ve "diyakronik" ayırımından kaynaklanan bir bakış açısıdır. Bu bakış açısına göre tarih zamansallık boyutunu dikkate alırken, örneğin sosyoloji ya da iktisatta bu boyutun yerine "şimdi" üzerinde durulmaktadır. Bununla birlikte, böyle bir bakış açısı, sosyal bilime ilişkin çağdaş yöntem tartışmalarında sıkça sorgulanan bir bakış açısıdır. Örneğin, sosyolog Anthony Giddens'e göre, sosyoloji hem zaman, hem de mekan sorunlarını dikkate almak zorundadır; bu bakımdan da onu tarih ve hatta coğrafyadan ayıran kesin disiplinler sınırlardan söz etmek artık mümkün değildir. Bkz. Giddens (1999: 23-25).

² Schumpeter daha sonra, iktisadi analizin kapsamına Ekonomik Sosyoloji'yi de dahil etmektedir.

³ İktisatta yöntem tartışmaları için bkz. Hollis, Nell (1975), Redman (1991), Buğra (1989), Demir (1995), Eren (1994).

⁴ Pozitivist bilim felsefesinin ana bileşenlerinin açıklanması için bkz. Hollis, Nell (1975: 3-10).

⁵ Yorumsamacı yaklaşım için bkz. Hollis (1994: 183-202), yorumsamacı bakış açısına dayanan bir yöntembilgisi çalışması için bkz. Sunar (1999).

⁶ Bilimsel düşüncenin gelişiminde yorumsamacı geleneğe yakın duran bir anlayış, bilginin edinilme, işlenme ve kullanımında, içinde yer aldığı sosyal ve kültürel bağlama büyük önem veren "bilgi (ya da bilim) sosyolojisi" olarak bilinen anlayıştır (Schumpeter 1954: 33).

⁷ Bununla birlikte, Marx'ın kendisi de, "bilimsel" olanla "ideolojik" olan arasında kesin sınırlar çizilebileceğine inanmaktadır. Ona göre bilimsel olan, görünürde olanın arkasındaki gerçek (üretim) ilişkilerini ortaya dökülebilirken, "ideolojik" ya da "vulgar"

iktisat, yalnızca “burjuva üretim ilişkileri” çerçevesinde görünenin betimlenmesi ve onun giderek olumlanması, hatta yüceltilmesine yöneliktir (Marx 1981: 956). Bu bakımdan Marx, kendisinin önceli olarak gördüğü Smith ve Ricardo’nun temsil ettiği Klasik “politik iktisat” anlayışının “bilimsel” olduğunu düşünürken, Malthus, Bastiat, Say gibi iktisatçıların benimsediği “vulgar” iktisadın “ideolojik” niteliğinin ön planda olduğunu düşünmektedir.

⁸ Aslında, Schumpeter’in kendisi de, *History of Economic Analysis*’de yalnızca teorileri ve analiz araçlarını değil, bunların gerisindeki felsefe ve sosyal teori anlayışlarını, hatta iktisadi olayların etkilerini de dikkate alan bir bakış açısı benimsemektedir.

⁹ Bu konuda ilk akla gelen örnek, Karl Polanyi’nin *Büyük Dönüşüm* (Polanyi 1944) kitabında savunduğu, piyasa mekanizmasının kendisinin, Klasik İktisatçıların düşüncelerine dayanılarak aktif devlet müdahalesi yoluyla kurulmuş olduğu tezidir. Bu bakımdan, başta Adam Smith olmak üzere, Klasik İktisatçıların bugün içerisinde yaşıyor olduğumuz dünyanın kuruluşunda etkin bir rol oynadıkları söylenebilir. Bu konudaki öteki iki örnek ise, neredeyse bir yüzyıl boyunca dünyayı etkilemiş olan Marksizm ile 1929’daki Büyük Bunalım’ın ardından ortaya atılan ve giderek savaş sonrası dünyanın bütününe değiştirmiş olan, Keynesci teoridir.

¹⁰ Bilim felsefesi alanında bu görüşlerin en yaygın iki savunucusu, hiç kuşkusuz, Thomas Kuhn (1970) ile Paul Feyerabend (1975)’dir. Her iki yazar da, pozitivistimin bilimlerin gelişiminin rasyonel bir biçimde, epistemolojik bakımdan kesin ölçütlere dayanılarak açıklanabileceği görüşünü sorgulamakta ve “bilim adamları topluluğunun” bilimin gelişmesindeki önemini vurgulamaktadırlar. Hatta Feyerabend daha da ileri giderek, bilimde “ne olsa uyar” (“anything goes”) ilkesini savunmaktadır, yani “bilimin gelişmesini ya nasıl yürütüldüğünü yöntembilgisel olarak açıklayacak bir kuram bulunamaz; her şey mümkündür” anlamında düşünmektedir.

¹¹ Böyle “realist” bir bakış açısını benimseyen ve Neoklasik iktisadın genel denge teorisinin iktisadi sistemin işleyişini hangi ölçüde açıklayabildiğini irdeleyen bir çalışma için bkz. Özel (2000).

¹² “Politika” teriminin kökeni olan Yunanca “polis” sözcüğü, bilindiği gibi “kent devleti” anlamına gelir; bu bakımdan “politik”, kent devletinin dayandığı temel topluluğa göndermede bulunmaktadır.

¹³ Böyle bir yorumun aslında, Smith ve Ricardo’dan çok insanın toplumsal ve tarihsel varoluşunu vurgulayan Marx’a atfedilebileceğini söylemek mümkün ise de, Klasik analizin genel çerçevesinin, aynı örtük varsayımı içerdiği dahi ileri sürülebilir. Çünkü Klasik analiz özünde, sosyal sınıflar arasındaki bölüşüm analizine ağırlık veren bir çerçeveyi benimsemektedir.

¹⁴ Toprak sahipleri tarihsel olarak önemli olsa da, analitik çerçevenin sunulması bakımından bunu dışarıda tutabiliriz.

¹⁵ Böyle bir çerçevenin en iyi örneği, Pierro Sraffa’nın (1960) geliştirdiği çerçevedir. Bu çerçeveyi kullanarak Klasik, Marksist ve “Yeni-Cambridge” okullarının analitik yaklaşımlarını irdeleyen bir çalışma için bkz. Divitçioğlu (1976).

¹⁶ Dolayısıyla, Ricardo’nun düşündüğünün tersine aslında Say Yasası, Neoklasik bir çerçeveye daha uygun düşmektedir. Gerek Marx’ın, gerekse de Keynes’in temel eleştiri noktalarının Say Yasası olduğu gerçeği, aslında bu olgunun dile getirilmesidir.

¹⁷ Neoklasik iktisadın benimsediği büyüme modelleri de, bütün değişkenlerin aynı oranda büyüdükleri bir büyüme dengesini tanımlamaktadır. Bu bakımdan bu modellerin

de statik niteliği ön plana çıkmaktadır (Hollis, Nell 1975: 218). Böyle bir kavrayış ise, sermaye birikim sürecinin yarattığı dengesizlikleri gözardı etmeyen Klasik ve dengesizlikleri vurgulayan Marksist çerçeveye uyumlu olmaktan uzaktır.

¹⁸ Bu konudaki en çarpıcı örnek, Keynes'in *Genel Teori*'sidir (Keynes 1936). Bu teorinin hem Klasik-Marksist, hem de Neoklasik unsurları barındırdığı söylenebilir. Özellikle Keynes'ten sonra benimsenen farklı "Keynesci" görüşler, bu iki çerçeveden birine daha yakın görünmektedir. Örneğin Paul Samuelson ve John Hicks'in öncülüğünü yaptığı "Büyük Neoklasik Sentez"i benimseyen Keynesci iktisatçılar Neoklasik çerçeveye daha yakın dururlarken, Joan Robinson ve Michal Kalecki'yi izleyen "Post Keynescilerin" analitik olarak Klasik-Marksist çerçeveye daha yakın oldukları söylenebilir (Milgate 1982, Eatwell, Milgate 1983). Bu konudaki farklı düşünceleri savunan iki yeni ve alternatif görüş için bkz. Walters, Young (1997) ve Arestis, Dunn, Sawyer (1999). Bunun yanında, "Avusturya Okulu" ile "kurumcu iktisat" anlayışlarının da, yandaşlarının aksine düşüncelerine karşın, gerek yöntem ve gerekse analitik çerçeveler itibarıyla, sırasıyla Neoklasik iktisada ve Klasik-Marksist iktisada yakın durdukları da ileri sürülebilir. Ancak bu sorun, bu yazının kapsamı dışında kalmaktadır.

BANKA YÖNETİCİLERİNİN RİSK ALGISINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Azize ERGENELİ

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)

Özgür ARSLAN

(Araş.Gör., Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)

Özet:

Bu çalışma, bazı demografik faktörler ile kurumsal özelliklerin banka yöneticilerinin risk alma eğilimini etkileyip etkilemediğini belirlemeye yöneliktir. Ankara'daki bankalarda görevli müdür ve müdür yardımcılarını açısından bakıldığında; çalışmaya katılan yöneticilerin yaşlarının, bankacılık sektöründeki deneyimlerinin ve çalıştıkları banka sektörünün, risk alma eğilimlerini etkilediği belirlenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, bankacılık sektöründeki deneyimi kısa olan, genç ve özel bankalarda yönetici konumunda olanlar risk almaya diğer yöneticilerden daha eğilimli görünmektedirler.

Abstract:

Some Factors Affecting Bank Managers' Risk Perception

This study investigates the issue of whether some demographic factors and institutional characteristics affect the risk taking resiliency of bank managers. Our findings indicate that, for the representative group of bank managers and assistant managers in Ankara – Turkey, the factors such as the sector of the bank, age and the years of experience in banking affect the bank managers' tendency towards taking risk. The results reveal that managers who are working in the private banks, are younger and have less banking experience are more willing to take risks.

Anahtar Sözcükler: Risk, risk alma eğilimi, banka, yönetici

Keywords: Risk, risk resiliency, manager, banking

GİRİŞ

Risk düzeyi en yüksek sektörlerden biri olan bankacılık sektöründe yönetici grubun temel amaçları; şube karını, piyasa payını, yeni bankacılık ürünlerinin artan satışlara oranını arttırmak ve azami kazancı asgari risk ile sağlamaktır. Bu amaçlara ulaşmak için kullanılan araçlar ise; yatırımların yanısıra örgüt içerisinde yapılabilecek değişiklikler, piyasa araştırmaları, bu araştırmalar doğrultusunda hazırlanan rapor ve analizler ile bazıları sigortalı olmak suretiyle azaltılabilen riskleri içeren kararlardır. Bir yöneticinin karşılaşılabileceği belli başlı riskler ise; nakit kredinin geri dönmemesi, (teminat mektubu, akreditif gibi) gayrinakit kredilerin tazmin edilmesi, rakibin reaksiyonu, pazarlama veya yönetim gruplarında ortaya çıkabilecek zayıflıklar, firmaların veya mudilerin yatırımlarını olumsuz etkileyebilecek hatalı finansal araçların seçilmesidir. Buradan da görülmektedir ki yönetici açısından risk almak, geniş anlamıyla kendi amaçlarına ulaşmak için gerekli bir yoldur. Risk, bankacılık sektöründeki bir yöneticinin günlük çalışmalarının sadece önemli bir parçasını teşkil etmekle kalmayıp, onun başarılı olma şartlarından da biridir. Her karar belirsizlik ve başarısız olma ihtimallerini içerir. Bir yönetici ise, bir kararın sonucunda oluşacak kazançlar ve içerilen riskleri değerlendirmek amacıyla birtakım kriterler kullanır ve zaten görevi de kazanma ihtimalinin kayıp ihtimaline göre daha fazla olduğu kararlar almaktır.

RİSK

Risk, genel tanımı itibariyle gelecekteki olaylar konusundaki belirsizliktir. Glendon (1979), risk kavramına ilişkin görüşleri şu şekilde ayırmaktadır.

- 1) Olasılıklar, kazancın maliyete oranı ve risk analizi gibi kavramlara bağlı olan matematiksel yöntemlere dayalı bilimlerin görüşü.
- 2) Algı ve koşul faktörlerine bağlı olan davranışsal bilimlerin görüşü.
- 3) Sosyoloji, politika ve gücü içeren kültüre ilişkin görüşler.

Öte yandan, Hisrich ve Peters (1988)' a göre riskler iki gruba ayrılmaktadır:

1) **Spekülatif Riskler (Speculative Risks):** Bu riskler finansal yatırımlar gibi, kazanç veya kayıp içermektedirler. Örneğin, yeni bir ürünün tasarlanıp, dağıtımının yapılması spekülatif bir risk olup sonuç, yöneticilerin karşısına sözkonusu ürünün hiç tutulmaması ya da yüksek karlar yaratması şeklinde çıkabilir.

2) **Salt Riskler (Pure Risks):** Bu tür riskler, salt kayıp içermekte olup, herhangi bir kazanç sağlamamaktadır. Malzeme deposunda oluşabilecek bir yangın bu duruma bir örnektir.

RİSKİN ALGILANMASI

Bethel (1999)'e göre risk, bir karar alternatifinin cephesi olup; nihai kararda edineceği ağırlık, o alternatiften edineceği yararlarla beraber böyle bir aktivitenin nasıl değerlendirildiğine de bağlıdır. Risk algılanmasındaki farklılıklar, risk tercihlerindeki farklılıkların arkasındaki itici güçtür. Algılama terimi, alınacak bazı risklerin bulunduğu dair belirtiler taşır. Johnson ve Tversky (1984)'ye göre insanlar riski değil, karar problemlerinin değişik özelliklerini algılamaktadırlar. Bu da kişileri risk duygusuna götürmektedir. Sonuç olarak, riskin doğru bir şekilde algılanmış olup olmadığı konusu çok şey ifade etmemektedir. Bütün yapılması gereken, sezgisel risk tahminlerini değişik formüllerden elde edilmiş olan risk tahminleriyle karşılaştırmaktır.

Günümüzde, kültürlerarası politik ve iktisadi etkileşimin gittikçe büyümesiyle, riskin algılanması bakımından kültürel farklılıkların üzerinde daha çok durulmaya başlanmıştır. Weber ve Hsee (1998) yaptıkları çalışmalarda kolektif kültürler için bireylerin (örneğin Çin) bireysel kültürler için bireylere göre (örneğin Amerika) riskten daha fazla kaçınmakta olduklarını tespit etmişlerdir. Bunun yanı sıra riskin ödüllendirildiği ve teşvik edildiği liberal ekonomiye tabi ülkelerdeki insanların (örneğin Almanya, Amerika), müdahaleci ekonomilere tabi (Polonya ve Çin gibi) ülkelerdeki insanlara göre risk almaya daha eğilimli olduklarını bulmuşlardır.

Diğer taraftan, Gaba ve Viscusi (1998) değişik eğitim ve bilgi birikimi seviyesine sahip insanların, aynı anda aynı miktarda riske maruz kaldıkları zamanki risk algılama şekillerinde farklılıklar olduğunu ortaya koymuşlardır. Örneğin, aynı anda aynı laboratuvarında çalışıp aynı miktarda riske maruz kalan bir kimya mühendisi ile bir laborantın bu risk algılama düzeyleri, teknik bilgi birikimlerinin ve eğitim düzeylerinin farklı olmasından dolayı farklılık göstermektedir. Bu çalışmanın sonucuna göre kimya mühendisi, laboranta göre risk almaya daha eğilimlidir. Diğer bir deyişle, eğitim düzeyi ve işte bulunma süresi arttıkça insanlar riskten daha az kaçınmaktadırlar.

Tversky ve Kahneman (1973), alternatifler risklerine göre değerlendirilirken, akla gelen ilk unsurlardan birinin riskin gerçekleşme olasılığının ne denli yüksek oluşacağına ilişkin algılama olduğuna dikkat çekmişlerdir. Örneğin bir kişiye yatırım fonlarının güvenilirliği sorulduğunda, eğer sözkonusu fonlar genelde yükselme eğiliminde iseler az riskli, ancak sık

sık değerlerinde düşüşler gösteriyorlarsa riskli olarak algılanacaklardır. Bunun dışında, daha yakın geçmişte gerçekleşen olaylar da seçeneklerin daha riskli olarak algılanmasına yol açmaktadır. Örneğin, uzun zamandır yükseliş trendinde bulunan yatırım fonlarının iki gün önce aniden düşmesi, bu fonların riskli olarak algılanmalarına yol açacaktır.

Slovic (1964) çalışmalarında, kontrol edilemeyen zararların, tipik olarak, kontrol edilebilenlere oranla daha riskli olarak algılandıklarını ortaya koymuştur. Buradan, insanların kontrol etme isteklerinin riski değerlendirmelerinde bir etken olduğu görülmektedir. Slovic bu çalışmasında, “kontrol etme isteğini”, doğrudan kontrol altına alma motivasyonunu içeren genel bir kişilik özelliği olarak tanımlamakta ve bireylerin de “kontrol etme isteklerine” göre farklılıklar gösterdiklerini ifade etmektedir. Kontrol etme istekleri fazla olan kişiler, az olan kişilere oranla aynı olayı daha riskli olarak algılamaktadırlar.

Garner (1986) ise çalışmasında, riskten daha fazla kaçınan kişilerin karar almadan önce daha geniş bir araştırma yapma ve daha çok bilgi toplama ihtiyacı hissettiklerini belirtmiştir.

Myers ve diğerleri (1997); kayıpların kontrol edilemeyebilirliğinin yanısıra kaybın “bilinmezliğinin” de insanların risk değerlendirmelerinde temel bir unsur olduğunu öne sürmüşlerdir. Bilinmezlik kavramının içinde “yenilik, karmaşıklık ve çözümlenemezlik” kavramları bulunmaktadır. Diğer bir deyişle insanlar, bilinmezlik derecesi artan durumları daha riskli olarak algılamaktadırlar. Risk almaya daha eğilimli olanlar, bilinmezlik kavramına daha toleranslı olan kişilerdir. Ayrıca, insanların ne ölçüde kontrol etme arzusuna sahip oldukları ve bilinmezliğe olan toleransı ile daha önce riskten kaynaklanan kayıplara birebir maruz kalıp kalmadıkları da risk almaya istekli ya da bu konuda isteksiz olmalarını etkilemektedir.

Brown ve Green (1981) çalışmalarında; dünyanın refah düzeyi yüksek olarak adlandırılan yerlerinde yaşayan kişilerin, eğitim ve yüksek hayat standartlarının yanısıra, risk algılamalarında standartlaşmış kuralların da yerleşmiş olması nedeniyle daha özgür ve bilinçli olduklarını ortaya koymaktadırlar. Diğer taraftan kişilerin, günümüzde riski algılamalarını daha az seviyede kişisel tecrübelerine ve ilk-elden algılamalarına dayandırmalarının bir sebebi olarak, risk koşulları konusunda medya veya internet gibi çeşitli kanallardan her geçen gün daha fazla bilgi toplayabiliyor olmaları gösterilmektedir.

Tickell (1996)’a göre karlar, riskten kaçınmaktan ziyade riskleri bizzat almak suretiyle oluşmaktadırlar. Aynı zamanda risklerin önlenmesi de,

beraberinde bir maliyeti getirmektedir. Örneğin, yöneticilerin ilerde nakit sıkışıklığı ile karşılaşma riskini önlemek amacıyla likit menkul değerlere yatırım yaptıklarında elde ettikleri alternatif maliyet, daha az likit menkul değerlerin içermekte olduğu ve daha fazla getiriyi ifade eden likidite primidir. Hatta riskten tamamen kaçınmak amacıyla nakdin hiçbir yere plase edilmediği durumda alternatif maliyet daha yüksek olup, sözkonusu nakit hiçbir faiz elde edemeyecektir.

RİSKİN KABUL EDİLEBİLİRLİĞİ

Günümüzde her alanda istikrarsızlıkların şiddeti ve sıklıkları artmış durumdadır. Özellikle de 1996'dan sonraki dönemde hisse senedi değerlerinin yüksek düzeylerde ve sıklıkla dalgalanma gösterdiği görülmüştür. Frenkel ve diğerleri (2000) çalışmalarında, ülkeler arasında "istikrarsızlık ağı" bulunduğunu ve bu nedenle istikrarsızlığın bir sermaye piyasasından diğerine aktarıldığını, dolayısıyla gün geçtikçe risk olgusunun insanların hayatlarındaki payının artmakta olduğunu belirtmişlerdir. Blume (1971) ise risk kavramının finansman araçlarına güçlü bir şekilde nüfuz etmekte olduğunu, dolayısıyla yatırım analizlerine riskin eklenmesinin kaçınılmaz olduğunu belirtmektedir. Çünkü risk gelecekteki kazançların tahmin edilememe derecesiyle beraber anılmakta olup teknoloji ve bilgi edinebilme hızındaki gelişmeler, bu tahmin edilememe derecesini sürekli arttırmaktadırlar.

Görüldüğü üzere risk olgusu, kararlar içerisindeki ağırlığını gün geçtikçe arttırmaktadır. Bu nedenle riskin kabul edilebilirliği de kişilerin risk eğiliminin tespit edilmesi açısından önemli bir konudur.

Litea ve diğerleri (1983) riskin kabul edilebilirliği konusunda iki yaklaşım üzerinde durmaktadırlar: psikometrik yaklaşım ve mikrokarakteristik yaklaşım. Bunlardan psikometrik yaklaşım, insanların değişik olayların nisbi risklerine karşı algılarını derecelendirmek suretiyle, risk konusundaki hükümleri ifade etmeye çalışmaktadır. Bu yaklaşımda bir olayın riskli olarak değerlendirilmesi, kişilerin o olayı ne kadar potansiyel tehlikeli olarak hissettiklerine ve sezgilerine dayanmaktadır. Diğer yaklaşım olan mikrokarakteristik yaklaşım, zararların insanlar açısından fiziksel, biyolojik ve sosyal tanımlayıcılarının analizini içermekte ve bu zararları kendi genel karakteristikleri içerisinde gruplara ayırmaktadır. Bu yaklaşımda, psikometrik yaklaşımdakinin tersine bir olayı riskli kılan, kişilerin sezgileri değildir. Örneğin bu yaklaşıma göre, bir havayolu şirketine ait düşen uçakların sayısı, o havayolu şirketinin ne kadar riskli olduğunu göstermektedir.

ÇALIŞMANIN AMACI

Ankara’da bulunan banka şubelerinin yöneticilerini (müdür ve müdür yardımcısı pozisyonunda bulunan çalışanları) kapsayan bu çalışmada katılımcı sayısı 110 dur. Ana kitle olarak Ankara’da faaliyet gösteren kamu ve özel banka şubeleri alınmış olup, farklı semtlerde faaliyette bulunan 55 banka şubesi ile bu çalışmanın yapılmasına izin almak için görüşülmüştür. Ancak bunlardan 4 tanesi, şube politikasına uygun olmayacağı gerekçesiyle olumsuz cevap vermişlerdir. Olumlu cevap veren banka şubelerine gidilmiş, katılımcılara anket sonuçlarının kişi ve kurum adı verilmeksizin sadece akademik amaçlı olarak kullanılacağı belirtilmiş ve böylece 110 kişiye anket uygulanmıştır. 13.02.2002’de başlatılan anket çalışması 15.02.2002 tarihinde tamamlanmıştır. Çalışmanın en kısa sürede sonuçlandırılmak istenmesindeki neden, McDonald ve Stekle (1975) ’nin de belirttikleri gibi kişilerin risk algularının (örneğin makro ekonomik değişimler gibi) günlük konjonktürden çok çabuk etkilenmeleridir. Bu nedenle sonuçların tutarlılığının sağlanabilmesi amaçlanarak, uygulama üç günde bitirilmiştir. Anket uygulanırken gelebilecek soruları cevaplamak üzere şubelerde bulunulmuş, böylece cevaplayıcılar bakımından soruların anlam bütünlüğünün korunması sağlanmıştır.

Bankacılık sektöründe şubeler, Kurumsal, Ticari ve Bireysel Şube tipleri olmak üzere üç grupta toplanmaktadırlar. Kurumsal Şube tipi, Türkiye çapında büyüklük açısından ilk 500 firma içerisinde olan veya cirosu yıllık 1 milyon \$ üzerinde bulunan kurumsal firmaların bankacılık işlemleriyle ilgilenmektedir. Kullandırılan kredilerin miktar olarak büyüklüğü ve portföyün geniş kapsamlı olmasından dolayı, bu şube tipi diğerlerine göre daha fazla riskli işlemleri içermektedir. Ticari şubeler ise hem yukarıdaki tanım dışında kalan girişimci ve orta ölçekli firmaların bankacılık işlemleri ve hem de ferdi kredi işlemleri ile ilgilenmektedirler. En az riskli işlem içeren bireysel şube tiplerinde ise sadece ferdi kredi ile ilgili (ev, araç kredisi gibi) bankacılık işlemleri yapılmaktadır.

Bethel (1999) çalışmasında; cinsiyet, ırk, sosyoekonomik statü, eğitim seviyesi, milliyet ve ayrıca dindarlık, politik oryantasyon, medeni durum ve hatta çocuk sahibi olmama durumunun bile yönetici grubun risk alma eğilimlerinde farklılıklara yol açtığını göstermektedir. Bu nedenle, bankacılık sektöründeki yönetici grubun risk alma eğiliminin değerlendirildiği bu çalışmada en ağırlık kazanan nokta, çalışmaya katılan yönetici grubun risk alma eğilimlerinin demografik özelliklere göre farklılığını belirlemektir.

Dolayısıyla, bankalarda müdür ve müdür yardımcısı pozisyonlarında bulunan bireylerin demografik özellikleri yani (cinsiyet, yaş, sektörel deneyim, yöneticilik deneyimi, öğrenim durumu, gelir, medeni durum, anne ve baba

mesleği) ile çalıştıkları banka sektörü ve şube tipi farkının, risk almaya eğilimli olmalarını etkileyip etkilemediği belirlenmeye çalışılmıştır.

ÇALIŞMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışmada bankacılık sektöründeki yönetici grubun risk eğilimini görebilmek amacıyla, Glendon (1979)'ın çalışmasında belirttiği risk kavramlarından ikinci grupta yer alan “algı ve koşul faktörlerine bağlı davranışsal bilimlerin görüşü” nden yola çıkılmıştır. Ayrıca, Hisrich ve Peters (1988)'in belirledikleri spekülasyon ve salt riskler üzerinde de durulmuştur.

Banka yöneticilerinin demografik özelliklerinin risk eğilimleri üzerine olan etkisinin görülebilmesi amacıyla, risk eğilimlerini içeren sorulardan önce bireylerin cinsiyet, medeni durum, yaş aralığı, gelir düzeyi aralığı, öğrenim durumu sorularının yanısıra, ailenin mesleki kökenin etkisini görebilmek amacıyla cevaplayan kişinin ebeveyninin mesleğini belirlemeye yönelik sorulara da yer verilmiştir. Ankette, Gaba ve Viscussi (1998)'in eğitim ve deneyim süresinin risk algısı üzerindeki saptamalarından hareketle, bankacılık mesleğinde bulunma süresi ile yöneticilik pozisyonunda bulunma süresine ilişkin sorular sorulmuştur. Demografik özelliklerden başka, ankette, farklı tip şube yöneticileri ile kamu ve özel banka yöneticilerinin risk eğilimleri arasındaki farkı belirleyecek sorular da yer almıştır.

Yöneticilerin risk eğilimlerini belirlemek üzere, Hisrich ve Peters (1985) tarafından girişimcilerin risk eğilimlerini belirlemek amacıyla hazırladıkları sorular da kullanılmıştır. On adet sorudan oluşan bu anket “evet” ve “hayır” şeklinde yanıtlanmakta olup, her sorunun verilen cevaba göre farklı yüzdesel sonuçları hesaplanmakta ve bu yüzdelerin toplamının kişinin risk alma eğilimini göstermekte olduğu düşünülmektedir. Bu bakımdan, toplamları %0 ile %49 olan kişiler düşük risk eğilimli, %50 ila %75 olan kişiler orta dereceli risk eğilimli, %76 ila %100 olan kişiler ise yüksek risk eğilimli gruba girmektedirler.

Litea ve diğerleri (1983), riskin algılanmasından yola çıkarak, aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere, insanların riski kabul etme istekliliğini etkileyen 9 adet karakteristik geliştirmişlerdir. Kişiler algıları doğrultusunda bu 9 adet risk karakteristiğine denk gelen risk skalası içerisinde riskin kabul edilebilirlik derecesi sübjektif olarak belirlenmekte ve sonuçlar kişilerin risk eğilimleri konusunda bilgilendirici olmaktadır.

Tablo I: Riskin Kabul Edilebilirliğini Etkileyen Karakteristikler

Risk karakteristiği	Risk Skalası
İrade	Gönüllü – Gönüllü olmadan
Şiddet	Sıradan – Çok kötü
Orijin	Doğal – İnsan üretimi
Etkinin süresi	Hemen – Gecikmeli
Maruz olma şekli	Sürekli – Bazen
Kontrol edilebilirlik	Kontrol edilebilir – edilemez
Aşinalık	Eski – Yeni
Kazanç	Net – Net değil
Gereklilik	Gerekli – Lüks

Kaynak: D.Litea, D.D. Lanning, N.C. Rasmussen, (1983).

Bu çalışmada uygulanan ankette yöneticiler, anket sorularını yanıtlarken yukarıdaki tabloyu da gözönünde bulundurmaları doğrultusunda yönlendirilmişlerdir. Örneğin; yöneltilen 10 sorudan ilki olan “Getirisini bilmeden, yatırım amacıyla belli bir miktar parayı riske edebilir misiniz?” sorusunda anketi cevaplayan için risk karakteristiği **Kazanç** olup, risk skalası **Net veya Net değil** dir. Altıncı soru olan “Son 6 ay içerisinde hiç risk aldınız mı ?” sorusunda ise risk karakteristiği **İrade** olup, risk skalası **Gönüllü olarak veya Gönüllü olmayarak** dir. Ayrıca sözkonusu ankette yedinci soru olan “Hiç tanımadığınız bir kimseye yaklaşip sohbeta başlar mısınız?” sorusunda ise risk karakteristiği **Aşinalık** olup, risk skalası **Eski veya Yeni** dir.

BULGULAR

Bu çalışmaya katılan banka müdür ve müdür yardımcılarının demografik özelliklerine ilişkin dökümleri, Ek Tablo’da verilmiştir. Buna göre, kadın yöneticilerin sayısı erkek banka yöneticilerinden daha fazladır. Özel bankada çalışanların sayısı, kamu bankasında çalışanların sayısının iki katından daha fazladır. Çalışmada, ticari şubelerin sayısı diğer şube tiplerinin sayısından daha fazla olup, onu bireysel şubeler takip etmektedir. Anketi cevaplayan kişilerin yaşları ağırlıklı olarak 25 –35 arası olup, bu grubu, 36-45 yaş arasında olanlar takip etmektedir. 11 yıl üstü bankacılık deneyimine sahip olanların sayısı 61 olup, bu grubu 31 kişi ile 6–10 yıl arası bankacılık deneyimine sahip olan grup izlemektedir. Katılımcılar ağırlıklı olarak üniversite mezunudur. Katılımcıların yarıya yakınının gelir düzeyi 1 milyar–1,5 milyar arasındadır ve bu grubu, 34 kişi ile 500–999 milyon arası gelir düzeyine sahip olan grup takip etmektedir.

Katılımcıların %69,09'u bekar olup, yarıdan fazlasının annesi evhanımı babası ise devlet memurudur.

Elde edilen sonuçlarla ilgili olarak kurulan hipotezler ile bulguların analizleri aşağıda verilmiştir.

Hipotez 1; Cinsiyet risk alma eğilimini etkilemez: Cinsiyetin risk alma eğilimi üzerindeki etkisine bakıldığında, erkek yöneticilerin kadın yöneticilere oranla risk almaya daha eğilimli oldukları görülmektedir. Fakat Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [$\chi^2 : 5,43 < \chi^2 (\alpha=0,01) : 9,21$], yani hipotezin kabul edildiği görülmektedir.

Hipotez 2; Çalışılan kurum risk alma eğilimini etkilemez: Kamu bankası ve özel banka yöneticilerinin cevapları değerlendirildiğinde, kamu bankası yöneticilerinin ağırlıklı olarak orta derecede risk almaya eğilimli, özel banka yöneticilerinin ise ağırlıklı olarak yüksek derecede risk almaya eğilimli oldukları ve özel banka yöneticilerinin kamu bankası yöneticilerine göre risk almaya daha eğilimli oldukları görülmektedir (Tablo II). Yapılan Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunduğu [$\chi^2 : 13,87 > \chi^2 (\alpha = 0,01) : 13,28$], yani çalışılan kurumun risk alma eğilimini etkilediği görülmektedir.

Tablo II: Banka Yöneticilerinin Çalışılan Kurumlara Göre Risk Alma Eğilimleri

Çalışılan Kurum	RİSK EĞİLİMİ			TOPLAM
	Düşük Risk Eğilimli	Orta Dereceli Risk Eğilimli	Yüksek Dereceli Risk Eğilimli	
Kamu Frekans	13	14	6	33
Frekans %	39,4%	42,4%	18,2%	100,0%
Özel Frekans	10	28	39	77
Frekans %	13,0%	36,4%	50,6%	100,0%
Toplam Frekans	23	42	45	110
Frekans %	20,9%	38,2%	40,9%	100,0%

Hipotez 3 ; Şube tipi risk alma eğilimini etkilemez : İlgili verilerin değerlendirilmesi ile ticari ve kurumsal banka yöneticilerinin ağırlıklı olarak yüksek dereceli risk eğilimi, bireysel bankacıların ise orta dereceli risk eğilimi taşıdığı görülmektedir. Daha önceden yapılmış olan tanımla tutarlı olarak bu grup içerisinde risk almaya en çok eğilimli olanlar, Kurumsal Şube yöneticileridir. Yapılan Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde

bu ilişkinin bulunmadığı [$\chi^2 : 3,04 < \chi^2 (\alpha=0,01): 13,28$], yani şube tipinin yöneticilerin risk alma eğilimini etkilemediği görülmektedir.

Hipotez 4; Yöneticilerin yaş aralıkları risk alma eğilimini etkilememektedir: Tablo III, yaş aralıklarına göre yöneticilerin risk alma eğilimlerini göstermektedir. Burada da, yöneticilerin yaşları yükseldikçe risk alma eğilimlerinin düşmekte olduğu görülmektedir. Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunduğu [$\chi^2 : 15,15 > \chi^2 (\alpha= 0,01) : 13,28$], yani yöneticilerin yaş aralıklarının risk alma eğilimini etkilediği görülmektedir.

Tablo III: Banka Yöneticilerinin Yaş Aralıklarına Göre Risk Alma Eğilimleri

Yaş	RİSK EĞİLİMİ			TOPLAM	
	Düşük Risk Eğilimli	Orta Dereceli Risk Eğilimli	Yüksek Dereceli Risk Eğilimli		
25 – 35	Frekans	4	19	30	53
	Frekans %	7,5%	35,8%	56,6%	
36 - 45	Frekans	15	19	12	46
	Frekans %	32,6%	41,3%	26,1%	
46 üstü	Frekans	4	4	3	11
	Frekans %	36,4%	36,4%	27,3%	
Toplam	Frekans	23	42	45	110
	Frekans %	20,9%	38,2%	40,9%	

Hipotez 5; Yöneticilerin bankacılık sektöründe bulunma sürelerinin risk alma eğilimleri üzerinde bir etkisi yoktur: Bu hipotezle ilgili Tablo IV'deki sonuçlar, Tablo III ile tutarlı çıkmaktadır. Bankacılık mesleğinde bulunma süresi yıl bazında arttıkça, yöneticilerin risk alma eğilimi düşmektedir. Yapılan Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunduğu [$\chi^2 : 20,94 > \chi^2 (\alpha=0,01) : 13,28$] görülmektedir.

Tablo IV: Banka Yöneticilerinin Bankacılık Mesleğinde Buldukları Süre Aralıklarına Göre Risk Alma Eğilimleri

Bankacılık süresi (yıl)		RİSK EĞİLİMİ			TOPLAM
		Düşük Risk Eğilimli	Orta Dereceli Risk Eğilimli	Yüksek Dereceli Risk Eğilimli	
1 ila 5	Frekans	1	3	14	18
	Frekans %	5,6%	16,7%	77,8%	100,0%
6 ila 10	Frekans	2	15	14	31
	Frekans %	6,5%	48,4%	45,2%	100,0%
11 üstü	Frekans	20	24	17	61
	Frekans %	32,8%	39,3%	27,9%	100,0%
Toplam	Frekans	23	42	45	110
	Frekans %	20,9%	38,2%	40,9%	100,0%

Hipotez 6; Yöneticilik süresinin risk alma eğilimleri üzerinde bir etkisi yoktur: Yapılan Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [$\chi^2 : 3,78 < \chi^2 (\alpha = 0,01) : 13,28$], yani yöneticilik pozisyonunda bulunma süresinin risk alma eğilimi üzerinde bir etkisinin olmadığı görülmüştür.

Hipotez 7; Öğrenim durumunun risk alma eğilimleri üzerinde bir etkisi yoktur: Yapılan çalışmada yöneticilerin aldıkları eğitim düzeyi yükseldikçe risk alma eğiliminin de yükselmekte olduğu ortaya çıkmıştır. Fakat, Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [$\chi^2 : 9,8 \chi^2 (\alpha = 0,01) : 13,28$], yani hipotezin kabul edildiği görülmektedir.

Hipotez 8; Gelir seviyesinin risk alma eğilimi üzerinde bir etkisi yoktur: Bankacılık sektöründe yöneticilerin gelir düzeyine göre risk alma eğilimlerine bakıldığında , anket sonuçlarına göre gelir düzeyi yükseldikçe risk alma eğiliminin de yükseldiği görülmektedir. Fakat, Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [$\chi^2 : 8,09 < \chi^2 (\alpha = 0,01) : 13,28$] yani hipotezin kabul edildiği ortaya çıkmaktadır.

Hipotez 9; Yöneticilerin medeni durumunun risk alma eğilimi üzerinde bir etkisi yoktur: Yöneticilerin medeni durumlarına göre risk alma eğilimlerine bakıldığında, bekar yöneticilerin evli yöneticilere göre risk almaya daha eğilimli oldukları görülmektedir. Fakat, Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [$\chi^2 : 6,53 < \chi^2 (\alpha=0,01) : 9,21$]

yani medeni durumun risk alma eğilimi üzerinde herhangi bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Hipotez 10; Yöneticilerin anne mesleklerinin risk alma eğilimi üzerinde bir etkisi yoktur: Anket sonuçlarına göre, anneleri serbest meslek sahibi olan yöneticiler yüksek derecede risk almaya eğilimli, devlet memuru ve evhanımı olanların ise orta dereceli risk almaya eğilimli oldukları ortaya konmaktadır. Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [χ^2 : 7,75 < χ^2 ($\alpha=0,01$): 13,28] yani yöneticilerin anne mesleklerinin risk alma eğilimi üzerinde bir etkisinin bulunmadığı görülmektedir.

Hipotez 11; Yöneticilerin baba mesleklerinin risk alma eğilimi üzerinde bir etkisi yoktur: Anket sonuçlarına göre, bu grupta da babaları serbest meslek sahibi olan yöneticiler, diğer gruplara nazaran daha yüksek düzeyde risk alma eğilimindedirler. Ki-Kare testi sonucuna göre %99 güvenilirlik düzeyinde bu ilişkinin bulunmadığı [χ^2 : 7,75 < χ^2 ($\alpha=0,01$): 13,28] yani yöneticilerin baba mesleklerinin risk alma eğilimi üzerinde bir etkisinin olmadığı görülmektedir.

DEĞERLENDİRME

Ankara'da faaliyet gösteren kamu ve özel bankalarda çalışan müdür ve müdür yardımcılara yönelik olarak gerçekleştirilen bu çalışmada, çalışma kapsamına alınan banka müdürlerinin ve müdür yardımcılarının risk alma eğilimlerini etkileyen demografik ve kurumların özelliklerine ilişkin faktörlere yer verilmiştir.

Elde edilen verilerin % 99 güvenilirlik düzeyinde Ki-Kare testi ile değerlendirilmeleri sonucunda, çalışılan kurumun özel ya da devlet bankası olmasının, yöneticilerin yaşları ve bankacılık sektöründeki deneyim sürelerinin, onların risk alma eğilimlerini etkilediği belirlenmiştir. Tablo V'de gösterilen bu duruma göre; bankacılık sektöründe risk alma eğilimi en yüksek olan grup ; özel bankalarda çalışan, 25-35 yaş grubunda yer alan, bankacılık sektöründe bulunma süresi 1-5 yıl arasında olan bankacılarıdır. Öte yandan, risk alma eğilimi en düşük olan grup ise; kamu bankalarında çalışan, 46 yaş ve üstü grubunda yer alan ve bankacılık sektöründe bulunma süresi 11 yılın üzerinde olan bankacılarıdır.

Bu sonuçlara göre cinsiyet, yönetici olarak çalışma süresi, öğrenim durumu, gelir, medeni durum, anne ve baba mesleği ile şube tipi (kurumsal,

ticari ve bireysel) farklılıklarının bu çalışmaya katılan yöneticilerin risk alma eğilimini etkilemediği ortaya çıkmıştır. Öte yandan, risk alma eğilimini etkilememekle beraber, yöneticilerin bekar olup, anne ve/veya baba mesleği serbest meslek grubunda olanları ile gelir ve eğitim düzeyi daha yüksek olanlarının risk almaya diğerlerinden daha fazla eğilimli oldukları belirlenmiştir.

Tablo V: Bankacılık Sektöründe Yönetici Grubun; Çalışılan Kurum, Yaş ve Bankacılık Süresi Kriterlerine göre Risk Alma Eğilimleri

Çalışılan Kurum	Yaş	Kaç yıllık Bankacı (yıl)		RİSK EĞİLİMİ			TOPLAM
				Düşük Risk Eğilimli	Orta Dereceli Risk Eğilimli	Yüksek Dereceli Risk Eğilimli	
KAMU	25-35	11 üstü	Frekans	1	2		3
			Frekans %	33,3%	66,7%		100,0%
		6 ila 10	Frekans		2		2
		Frekans %		100,0%		100,0%	
	Toplam	Frekans	1	4		5	
		Frekans %	20,0%	80,0%		100,0%	
	36-45	11 üstü	Frekans	8	8	4	20
			Frekans %	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%
		Toplam	Frekans	8	8	4	20
		Frekans %	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%	
46 üstü	11 üstü	Frekans	4	2	2	8	
		Frekans %	50,0%	25,0%	25,0%	100,0%	
	Toplam	Frekans	4	2	2	8	
	Frekans %	50,0%	25,0%	25,0%	100,0%		
ÖZEL	25-35	1 ila 5	Frekans	1	3	14	18
			Frekans %	5,6%	16,7%	77,8%	100,0%
		11 üstü	Frekans	1	1	3	5
			Frekans %	20,0%	20,0%	60,0%	100,0%
	6 ila 10	Frekans	1	11	13	25	
		Frekans %	4,0%	44,0%	52,0%	100,0%	
	Toplam	Frekans	3	15	30	48	
		Frekans %	6,3%	31,3%	62,5%	100,0%	
	36-45	11 üstü	Frekans	6	9	7	22
			Frekans %	27,3%	40,9%	31,8%	100,0%
6 ila 10		Frekans	1	2	1	4	
	Frekans %	25,0%	50,0%	25,0%	100,0%		
Toplam	Frekans	7	11	8	26		
	Frekans %	26,9%	42,3%	30,8%	100,0%		
46 üstü	11 üstü	Frekans		2	1	3	
		Frekans %		66,7%	33,3%	100,0%	

110 kişinin katıldığı ankete toplam olarak bakıldığında; bankacılık sektöründe yönetici grubun risk eğilimi ortalaması % 65 ve standart sapması

0,184 olduğundan, ortalama olarak orta derecede risk eğilimine sahip olduğu görülmüştür.

Çalışmada, Garner (1986)'in bulgusundan yola çıkarak, ankette yer verilen (9.soru), “Bir şeyi denemeden önce o şeyin daha önceden yapılmış olduğunu bilme ihtiyacı hisseder misiniz?” sorusunu yöneticilerin %52'si “evet” olarak cevaplamışlardır. Buradan bankacılık sektöründeki yöneticilerin ağırlıklı olarak, karar almadan önce daha geniş bir araştırma yapma ve daha çok bilgi toplama ihtiyacı hissetmekte oldukları anlaşılmıştır.

Bu çalışmada onuncu soru olarak ankette yer alan “Riskin kazanca giden bir yol mu yoksa bir maliyet unsuru olarak mı algılandığı” sorusuna, anketin uygulandığı yöneticilerin %58'ini oluşturan kısmı, riski genel olarak kazanca giden bir yol olarak gördüklerini belirtecek biçimde cevap vermişlerdir. Bu doğrultuda Tickell (1996)'in bulgusu ile uyumlu olarak, bankacılık sektöründeki yönetici grubun; karların, riskten kaçınmaktan ziyade riskleri bizzat almak suretiyle oluştuğu inancında oldukları belirlenmiştir.

Bunun yanı sıra, Gaba ve Viscusi (1998)'in bulgularına paralel olarak bu çalışmada da, bankacıların eğitim düzeyleri yükseldikçe risk alma eğilimlerinin yükseldiği bulunmuştur.

Bu çalışmada, banka yöneticilerinin risk alma eğilimlerini etkileyen faktörleri belirleyebilmek üzere gerçi Ankara'daki tüm bankalara ulaşılması amaçlanmıştır. Ancak, burada yer alan kısıtlardan biri çalışmanın sadece Ankara merkezde bulunan banka yöneticilerinin risk eğilimini belirlemeye yönelik olmasıdır. Öte yandan, bankacılık faaliyetlerinin Türkiye içerisinde homojen konuları ve risk düzeyini içerdiği varsayımı gözönünde bulundurulduğunda sonuçların dikkate değer olduğu düşünülebilirse de, ancak daha geniş kapsamlı bir çalışma ile bu sonuçların ne ölçüde genelleştirilebileceği tartışılabilir.

Öte yandan, çalışmanın içerdiği bir diğer zayıflık, yöneticilerin maruz kalacağı riskler ve kazançlar konusundaki bilgilerin elde edilebilir ve ulaşılabilir olduğunun varsayılmasıdır. Bu zayıflık, bir derecede, Basu (1977)'nin çalışmasında finansal raporlamanın risk ve getiriler konusunda bilgi taşımakta olduğunu ortaya koyması ile giderilebilmektedir. Ancak onun, yine de bir kısıt niteliğinde düşünülmesi gerekmektedir.

Son olarak, bu çalışma bankacılık sektöründe sadece şubeleri içermektedir. Gelecek çalışmalarda, bankacılık sektörünün müşteri ile doğrudan ilişkide bulunmadığı, Teftiş Kurulu, Genel Müdürlük veya Bölge Müdürlükleri'nde yer alan yöneticilik pozisyonlarında bulunan kişilerin risk

eğilimleri incelenebilir. Böylece, doğrudan müşteri ile ilişki içinde olmak durumunda olan banka yöneticileri ile doğrudan müşteri ile ilişkisi olmayan yöneticiler arasındaki risk eğilimi farkının ortaya konulabileceği düşünülmektedir.

EK TABLO: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Cinsiyet	FREKANS	FREKANS %
Kadın çalışanlar	61	55.45
Erkek çalışanlar	49	44.54
Çalışılan Kurum		
Kamu bankasında çalışanlar	33	30
Özel bankada çalışanlar	77	70
Şube Tipi		
Bireysel şube	38	34.54
Kurumsal şube	29	26.36
Ticari şube	43	39.09
Yaş		
25 ila 35	53	48.18
36 ila 45	46	41.81
46 yaşın üzeri	11	10
Deneyim		
1 ila 5 yıl	18	16.36
6 ila 10 yıl	31	28.18
11 yıl üstü	61	55.45
Eğitim		
Lise mezunu	10	9
Üniversite mezunu	86	78.18
Yükseklisans mezunu	14	12.72
Gelir (TL)		
500 milyon - 999 milyon	34	30.09
1 milyar - 1,5 milyar	48	42.65
1,5 milyar üstü	28	25.45
Medeni Durum		
Bekar	34	30.90
Evli	76	69.09
Anne Mesleği		
Evhanımı	74	67.27
Devlet memuru	21	19.09
Serbest meslek sahibi	15	13.63
Baba Mesleği		
Serbest meslek	39	35.45
Devlet memuru	66	60
Diğer	5	4.54

KAYNAKÇA:

- Basu, S. (1977), "Investment Performance of Common Stocks in Relation to their Price Earning Ratios: A test of the Efficient Market Hypothesis". **Journal of Finance** (June): 663-682
- Bethel, S.M. (1999). Learn to be a Risk Taker. http://www.findarticles.com/cf_0/m0BGE
- Blume, N.W., (1971), "On the Assessment of Risk." **Journal of Finance** (March): 1-10
- Brown, R.A. ve C.H. Green. (1981), "Threats to health or safety: Perceived risk and willingness to pay". **Social Science and Medicine** 15C (2): 67-75
- Brush, G.M.ve R.D. Hisrich. (1985), "The Woman Entrepreneur". **Lexington Books**
- Doderline, J.M. (1983), "Understanding risk management". **Risk Analysis** 3: 17- 21
- Farely, G.E., R.K. Kenneth ve W.R. Reichenstein (1985), "Perceived Risk, Market Risk, and Accounting Determined Risk Measures". **The Accounting Review** 2: 278 -288
- Frenkel, M., U. Hommel ve M. Rudolf (2000), "Risk Management; Challenge and Opportunity". **Springer**, 1st. ed.
- Gaba, A. ve W.K. Viscusi (1998), "Differences in Subjective Risk Thresholds: Worker Groups as an Example". **Management Science** 6: 801 - 811
- Garner, S.J. (1986), "Perceived Risk and Information Sources in Services Purchasing." **Mid-Atlantic Journal of Business**. 24 :49 - 58
- Glendon, A.I. (1979), "Accident prevention and safety, whose responsibility?" **Occupational Health** 31 (1): 31 – 37
- Grewal, D. J. Gotlieb ve H. Marmorstein.(1994), "The Moderating Effects of Message Framing and Source Credibility on the Price-perceived Risk Relationship." **Journal of Consumer Research**. 21: 145 - 153
- Hisrich, D.R. ve M. Peters. (1988), "Entrepreneurship", **Irwin McGraw-Hill**, 4th ed.
- Johnson, E.J. ve A. Tversky. (1984), "Representations of perception of Risk". **Journal of Experimental Psychology: General** 113: 55 -70

- Litea, D., D.D., Lanning ve N.C. Rasmussen (1983), "The Public Perception of Risk." *in* Covello, V.T., W.G., Flamm, J.V. Rodricks, ve R.B., Tradiff. (1985), "The Analysis of Actual Versus Perceived Risks". **London: Plenum Press.** 213-224
- Lopes, L.L. (1983), "Some thoughts on the psychological concept of Risk." **Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance**, 9:137-144
- McDonald, J.G. ve R.E. Stehle.(1975), "How Do Institutional Investors Perceive Risk?." **Journal of Portfolio Mngement.** (Fall) :11-16
- Myers,R.J., D.H. Henderson – King ve E.I. Henderson – King. (1997), "Facing Technological Risks: The Importance of Individual Differences". **Journal of Research in Personality** 31: 1 - 20
- Slovic, P. (1964), "Assessment of risk taking behavior". **Psychological Bulletin** 61: 330-333
- Tickell,A. (1996), "Making a melodrama out of a crisis: Reinterpreting the collapse of Barings Bank". **Environment and Planning D: Society and Space** 14: 5 - 33
- Weber, E.U. ve C. Hsee. (1998), "Cross-cultural Differences in Risk Perception, but Cross-cultural Similarities in Attitudes Towards Perceived Risk". **Management Science** 44: 1205 – 1217
- Tversky, A. ve D. Kahneman (1973), "Availability: A heuristic for judging frequency and probability". **Cognitive Psychology** 10: 34 -52

KOBİ'LERDE İŞLETME SERMAYESİ YÖNETİMİ: DURUM VE SORUNLARININ BÜYÜK ÖLÇEKLİ İŞLETMELERLE KARŞILAŞTIRILARAK DEĞERLENDİRİLMESİ

Semra KARACAER

(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)

Halit GÖNENÇ

(Yrd. Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)

Özet:

Bu çalışma, 144 küçük, 24 orta ve 95 büyük ölçekli işletme olmak üzere toplam 263 işletme için anket yöntemi kullanarak işletme sermayesi yönetimi ve sorunları üzerinde yapılan araştırmanın sonuçlarını vermektedir. Analizimiz, işletme sermayesi yönetimi hususunda, küçük-orta-büyük ölçekli işletmeler için mevcut durumlarının belirlenmesini ve karşılaştırılmasını amaçlamaktadır. Uzun vadede ne kadar iyi görünürse görünsün, kısa vadeli finans sorunlarını çözemeyen işletmelerin yaşama şansının azalacağı yadsınamaz. Ülkemizde son yıllarda yaşanan ekonomik krizler, bu gerçeğin ne kadar önemli olduğunu göstermiştir. Bu durum işletmelerin, işletme sermayesi yönetimi üzerinde önemle durmaları gerektiğini vurgulamaktadır. Sonuçlar, özellikle küçük ölçekli işletmelerin işletme sermayesi yönetimi kapsamı içerisindeki eksikliklerini ortaya koymaktadır.

Abstract:

Working Capital Management In SMSBs: A Situational Cross-Section and a Comparative Evaluation With Large Scale Firms

This study reports the results of research conducted by administering questionnaires on the working capital management and problems for a

Anahtar Sözcükler: KOBİ, işletme sermayesi, işletme sermayesi yönetimi.

Keywords: SMSBs (Small and Medium Scale Businesses), working capital, working capital management.

total of 263 establishments consisting of 144 small, 24 medium, and 95 large scale firms. The analysis aims to determine and compare the current status of small-medium-large scale firms on the working capital management. It should be kept in mind that firms with short-term financing problems would have a very hard time in their operating lives, even if they were seen in a good position in the long-term. The latest economic crises in Turkey shows the importance of this statement. Therefore, we claim that firms must focus on the working capital management. The results indicate that especially small-scale firms have some grave problems of working capital management.

1. GİRİŞ

KOBİ'ler olarak tanımlanan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bir ülke ekonomisinin gelişimi üzerinde önemli bir yere sahip olduklarının kaçınılmaz gerçeği, ekonomilerde bu işletmelere verilen özel önemle doğrulanmaktadır. Bu işletmelerin, ülke ekonomisinde katma değer ve istihdam yaratmaları için desteklenmeleri gerekli görülmüştür. KOBİ olarak belirlenen işletmeleri gerek ülkemizde ve gerekse diğer ülkelerde destekleyen ve onların gelişmeleri için çaba harcayan kurumlar yer almaktadır. Bu desteklerin başarı şansı, işletme yönetiminin yapısı gereği KOBİ'lerin göstermiş oldukları finansal performanslarıyla yakından ilişkilidir. Türkiye'de KOBİ'ler üzerine yapılmış bilimsel çalışmalar, bu işletmelerin ülke ekonomisi üzerindeki etkilerinin yanında finansman kaynakları ve sorunları üzerinde de yoğunlaşmaktadır [Sarıslan (1994 ve 1996), Müftüoğlu (1997), Karabıyık,1998), Songür ve Alkibay (1999), Özer ve Yamak (2000)].

İşletme finansmanının saptamalarından biri ve belki de en önemlisi getiri ve risk arasındaki ilişkidir. Bu ilişki "yüksek getiri yüksek risk ile mümkündür" açıklamasında kendini bulur. Yüksek risk yüklenmeksizin makul bir getiri elde etmek isteyen işletmelerin işletme sermayesinde bir dengeye sahip olma zorunlukları vardır [Daha geniş açıklama için bkz. Ross, Westerfield, ve Jaffe (1999), Scott, Martin, Petty, ve Keown (1999), Weston ve Brigham (1993)]. Finans teorisi, aynı zamanda, işletmelerin başarı şanslarının kısa vadeli finansman sorunlarının çözümü ile artacağını ortaya koymaktadır. Uzun vadede ne kadar iyi görünürse görünsün, kısa vadeli finans sorunlarını çözemeyen işletmelerin yaşama şansının azalacağı yadsınamaz. Ülkemizde son yıllarda yaşanan ekonomik krizler, bu durumun ne kadar önemli olduğu gerçeğini göstermiştir. Burada vurgulamak gerekir ki, kısa vadeli finansman konusu işletme sermayesi ve yönetimi kapsamında ele alınmaktadır.

Bu çalışma, bir grup işletme üzerinde ve anket yöntemi kullanarak, örnekte yer alan işletmelerin, işletme sermayesi yönetimi ve sorunları üzerindeki araştırma sonuçlarını vermektedir. Çalışma, işletme sermayesi yönetiminde işletmelerin mevcut durumunu ortaya koymayı amaçlamaktadır. Böylece işletme sermayesi yönetimi kapsamında önemli olan noktaların, alt örnek işletme grupları için karşılaştırılmasını ve küçük-orta-büyük ölçekli işletmeler arasında birtakım önemli farklılıkların olup olmadığını belirlenerek öneriler geliştirilmesini hedeflemektedir.

İşletme sermayesi yönetimi, nakitin, alacakların, kısa vadeli yatırım araçlarının ve stokların yönetimini kapsamakla beraber, daha geniş bir ifade ile kısa vadeli borçların yönetimini de kapsamaktadır (Aksoy, 1990). Bu nedenle çalışmada, işletme sermayesi yönetimi açısından işletmelerin mevcut durumlarının belirlenmesi, beş bölüme ayrılarak incelenmektedir. Bunlar, 1) nakit toplama, ödeme ve kontrol, 2) satış ve kredi politikası (alacakların yönetimi), 3) kısa vadeli yatırım araçları olarak menkul kıymetler, 4) stok yönetimi, 5) kısa vadeli borç yönetimidir.

Bu çalışmanın anlatımı şu şekilde organize edilmiştir. Gelecek bölümde veride yer alan örnek işletmelerin özellikleri, çeşitli faktörlere dayandırılarak verilmektedir. Üçüncü bölümde, araştırma sonucunda elde edilen bulgular ve değerlendirilmeler sunulmaktadır. Sonuçlar, dördüncü bölümde verilmektedir.

2. VERİ VE ÖZELLİKLERİ

Bu çalışma, anket sorularını analiz edilmeye uygun biçimde cevaplamış olan 263 firmayı kapsamaktadır. Örnek seçiminde herhangi bir bölge veya iş alanına öncelik verilmemiştir. Araştırmanın amacı, örnekte yer alan 263 işletmenin küçük-orta-büyük ölçekli olarak alt örnek işletme gruplarına ayrılmasından sonra, işletme sermayesi yönetimi kapsamında önemli olan noktaların bir gruplararası karşılaştırılmasını sunmak olduğundan, alt örnek grupların oluşturulmasında izlenen yöntem önemli bir aşamayı teşkil etmektedir.

KOBİ'lerin, gerek bizim ülkemizde gerekse diğer ülkelerdeki teşebbüsler içinde önemli bir paya sahip olmalarına rağmen evrensel bir tanımı yoktur. Ancak, araştırmacılar, bilim adamları ve ilgili kuruluşlar, küçük işletmeleri belirlemek için değişik nicel ve nitel kriterler kullanmaktadır (Alpugan,1998; Çelik ve Akgemci,1998; Müftüoğlu, 1998). Bu ölçütler içerisinde en çok kullanılan ve kabul gören ölçü, çalıştırılan personel sayısıdır. Bu nedenle, örneğimizi oluşturan 263 işletme, çalıştırdıkları işçi sayılarına göre küçük-orta

ve büyük ölçekli olarak alt örneklere bölünmüştür. Bu bölümlemede Devlet İstatistik Enstitüsü'nün ilgili sınıflandırması esas alınmıştır. Böylece;

0 - 49 işçi çalıştıran işletmeler “küçük ölçekli işletmeler (KÖİ)”,

50 - 99 işçi çalıştıran işletmeler “orta ölçekli işletmeler (OÖİ)”, ve

100 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler “büyük ölçekli işletmeler (BÖİ)” olarak sınıflandırılmıştır¹.

Bu sınıflandırma sonucunda, örnek 263 işletmenin % 54,8'i (144) küçük, %9'u (24) orta büyüklükte, ve %36'sı (95) büyük ölçekli işletmelerden oluştuğu varsayılmaktadır. Tablo 1, hem üç işletme grubu için hem de toplam olarak örnek işletmelerin sektörlere göre dağılımlarını vermektedir. Küçük ölçekli işletmelerin yoğunlaştıkları sektörler, inşaat malzemeleri (%13,9), elektrik-elektronik (%13,2) tir. Küçük ölçekli işletmelerin en az faaliyet gösterdikleri alan ise kağıt (%0,7), nakliyat (%1,3), eğlence (%1,4) ve ilaç (%1,4) sektörleridir. Orta ölçekli işletmeler ise daha çok gıda (%16,7) sektöründe yoğunlaşmaktadır Bu grup işletmelerin %33,2'si (24 firmadan 8'i) kendilerini, sınıflandırmada yer alan bir sektör grubuna dahil edememişler ve çalıştıkları sektörü “diğer” sınıflandırmasına koymuşlardır. Büyük ölçekli işletmeler ise, en fazla tekstil sektöründe (%14,7) ve madencilik sektöründe (%8,3) faaliyet göstermektedir. Bu tür işletmelerin az faaliyet gösterdiği sektörler ise beyaz eşya (%1,1), meşrubat (%1,1), ilaç (%1,1), kağıt (%1,1) ve yayıncılık (%1,1) sektörleridir.

Tablo 2'de işletmelerin faaliyetlerinin hedef pazar alanları görülmektedir. KOİ'in hedef pazar alanları için önemli bir ayrışımı gözlenmemektedir. Onların, %2,1 gibi çok küçük bir grubu uluslararası piyasaları hedeflemektedir. Ayrıca, KOİ'in %19,4'ü yerel, %20,8'i bölgesel pazarlara yönelmektedir. OÖİ ise iki hedef alanında yoğunlaşmaktadırlar. Bunlar, yalnızca ulusal (%41,7) veya hem ulusal hem de uluslararası piyasalar (%37,5) dır. Bu gruptaki işletmelerin %8,3'ü yerel pazarları, %8,3'ü bölgesel pazarları, %4,2'si yalnızca uluslararası pazarları hedef alanı olarak seçmektedir. BÖİ'in büyük bir çoğunluğunun (%63,1) hedef alanı ise, ulusal ve uluslararası pazarlardır. BÖİ'in %17,9'u yalnızca ulusal pazarları, %8,4'ü yalnızca uluslararası pazarları hedeflemektedir. Bu dağılım, örnek işletmelerin gruplandırmasında, işletme sermayesi yönetiminin incelenmesi açısından yeterli sayılabilecek bir ayrımla öngördüğümüz analizi yapabileceğimizi göstermektedir. Örnek işletmelerin

¹ İşletmelerin satış miktarları bu ayrımı desteklemektedir; Örneğimizde satışları 500 milyar'ın altında olanlar “küçük ölçekli”, 500 milyar üstü ve 1 trilyon olanlar “orta ölçekli” ve 1 trilyondan daha fazla olanlar “büyük ölçekli” işletmelerdir.

geniş bir alana yayılı olarak hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda çalışma yüzdesi, BÖİ'de küçük ve orta büyüklükteki işletmelere nazaran büyük bir farklılık ortaya koymaktadır.

Tablo1. Örnek İşletmelerin Faaliyet Alanları

Endüstriler	Firma Sayıları ve Yüzde Dağılımları							
	KÖİ	%	OÖİ	%	BÖİ	%	Toplam	Toplam %
Beyaz eşya	6	4,2			1	1,1	7	2,7
Meşrubat					1	1,1	1	0,4
İnşaat malzemeleri	20	13,9	1	4,2	3	3,2	24	9,1
Kimyevi maddeler	3	2,1	1	4,2	3	3,2	7	2,7
Ambalaj					2	2,1	2	0,8
İlaç	2	1,4			1	1,1	3	1,1
Elektrik-elektronik	19	13,2			6	6,3	25	9,5
Gıda işleme	6	4,2	4	16,7	6	6,3	16	6,1
Yiyecek ve barınma	4	2,8	1	4,2	7	7,3	12	4,6
Genel makinalar	4	2,8	2	8,3	3	3,2	9	3,4
Alet edevat					1	1,1	1	0,4
Eğlence	2	1,4			1	1,1	3	1,1
Maden ve madencilik			1	4,2	8	8,3	9	3,4
Çeşitli imalat	6	4,1	2	8,3	3	3,2	11	4,2
Ofis donanımı ve bilgisayar	5	3,5			3	3,1	8	3
Petrol servisi ve tedarik	4	2,8			2	2,1	6	2,3
Kağıt	1	0,7			1	1,1	2	0,8
Yayıncılık	3	2,1			1	1,1	4	1,5
Perakendecilik	6	4,2			3	3,2	9	3,4
Tekstil	12	8,2	2	8,3	14	14,7	28	10,6
Nakliyat	2	1,3	1	4,2			3	1,1
Holding			1	4,2	3	3,1	4	1,5
Diğer	39	27,1	8	33,2	22	23	69	26,3
Toplam	144	100	24	100	95	100	263	100

Tablo 2. İşletme Faaliyetlerinin Hedef Alanları

Faaliyet Alanları	KÖİ	OÖİ	BÖİ
Yerel	%19,4	%8,3	%3,2
Bölgesel	%20,8	%8,3	%7,4
Ulusal	%30,6	%41,7	%17,9
Uluslararası	%2,1	%4,2	%8,4
Ulusal ve uluslararası	%27,1	%37,5	%63,1

Tablo 3’de işletmelerin faaliyette buldukları süreler görülmektedir. KÖİ’in çoğunluğu (%35,4) 11 ile 25 yıl arasında faaliyet göstermektedir. OÖİ’in %29,2’si 11 ile 25 yıl arasında, %29,2’si 26 ile 50 yıl arasında faaliyet göstermektedir. BÖİ’in çoğunluğu (%63,1) ise 26 ile 50 yıl arasında faaliyet göstermektedir. KÖİ’in %2,1’i ve OÖİ’in %8,3’ü 50 ve daha fazla yıl faaliyet gösterirken, bu grupta faaliyet gösteren BÖİ bulunmamaktadır. Faaliyet süreleri iki yıldan az olan işletmelerin örnekteki yüzdesel dağılımları ise, KÖİ için %4,9, OÖİ için %8,3 iken BÖİ için %3,2’dir. KÖİ’in %32,6’sının, OÖİ’in %25’inin ve BÖİ’in %17,9’unun faaliyet süreleri 6 ile 10 yıl arasındadır.

Tablo 3: İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Süreler (Yıl)

Yıl sayıları	Firma Sayıları ve yüzde dağılımları					
	KÖİ	KÖİ %	OÖİ	OÖİ %	BÖİ	BÖİ %
2'den az	7	4,9	2	8,3	3	3,2
2-5	29	20,1			7	7,4
6-10	47	32,6	6	25	17	17,9
11-25	51	35,4	7	29,2	8	8,4
26-50	7	4,9	7	29,2	60	63,1
50 veya üstü	3	2,1	2	8,3		
Toplam	144	100	24	100	95	100

3. ARAŞTIRMADA ELDE EDİLEN BULGULAR VE DEĞERLENDİRİLMELERİ

3.1 Nakit Toplama, Ödeme ve Kontrol

İşletme sermayesi unsurlarından biri ve önemlisi olan nakit, hammaddede ve malzemelerin satın alınmasında, yönetim gideri ile her türlü giderin ve çalışanların ücret ödemelerinin yapılmasında, sabit varlıkların alınmasında gerekli olmaktadır. Ayrıca nakit, firmanın aldığı kredilerin anapara ve faiz ödemelerinde, devlete vergi ödemesinin yapılmasında, ortaklara olan temettü ödemelerinin yerine getirilmesinde kullanılmaktadır. O halde işletmeler, günlük faaliyetlerini sürdürmeleri için ellerinde yeterli miktarda nakit bulundurmak zorundadırlar. Burada, bulundurulacak nakit miktarının saptanması oldukça önemli olmaktadır. Bir işletmenin nakit bulundurmaksızın faaliyetlerini sürdürememesi tehlikesinin yanında, gereğinden fazla elde nakit tutmanın da işletmeye bir maliyeti olacağı gereği gözden kaçmamalıdır. Bu maliyetlerden biri kullanılan ve elde tutulan naktin elde edildiği kaynağa olan ödemedir, diğeri ise bir fırsat maliyeti olmasının yaratacağı yükten kaynaklanmaktadır.

İşletmelerin ellerinde bulunduracakları nakit miktarının fazla veya az olmasının sakıncalarını ortadan kaldırmak ancak iyi bir nakit yönetimi ile sağlanabilir. Nakit yönetiminin amacı, işletmenin finansal yükümlülüklerinde sıkıntıya girmeksizin ve faaliyetlerinin etkinliğini düşürmeden, kârlılığını mümkün olduğunca artıracak biçimde bulundurulacak nakit miktarını ayarlamaktır (Brigham,1984). O halde işletmelerin ödemeleri, tahsilatları ve bulunduracakları nakitlerin dengesinin yönetilmesi, yani eldeki nakte göre nakit dengesinin nasıl sağlanacağı önemli olmaktadır.

Naktin düşük maliyetle ve hızlı toplanması, ödemelerin zamanında yapılabilmesini, dolayısıyla etkin bir nakit yönetiminin sağlanmasını etkilemektedir. Naktin hızlı toplanması, işletmelerin tercih ettikleri nakit toplama tekniklerine göre değişmektedir. Bu çalışmada kullanılan örnek işletmelerin hangi nakit toplama tekniklerini tercih ettiklerine ve bu teknikler arasında öncelikli olanının belirlenmesine yönelik soruya işletmelerin verdikleri cevapların özeti Tablo 4’de gösterilmektedir. İşletmelerin birden fazla teknik kullanabilecekleri gözönünde tutularak, bu soruda, seçenek tercihlerinde yalnızca bir tek tekniğin işaretlenmesi kısıtlaması getirilmemiştir. Dolayısıyla tabloda verilen yüzdelerin toplamı 100’ü aşmaktadır.

Tablo 4’de görüleceği gibi, KÖİ’in %59,7’si, OÖİ’in %41.7’si ve BÖİ’in %68.4’ü öncelikli nakit toplama tercihlerini geniş şube ağı olan bir kaç banka hesabının kullanılması olarak belirtmektedirler. Nakitlerini ön ödeme izinli çek kabulü tekniğini kullanarak toplayan işletmelerin yüzdesi ise KÖİ için %29.1, OÖİ için %41.7 ve BÖİ için %22.1’dir. BÖİ’in %62,1’i bankalararası elektronik fon transferini kullanmayı tercih ederken, KÖİ’in %27,1’i bu tekniği tercih etmektedir. KÖİ’in ise % 0,5’i bankalar arası fon transferini kullanmaktadır. Posta kutusunu tercih etme bakımından ise, BÖİ %4,8, OÖİ % 12,5 ve KÖİ de %4,8’dir. Telefonla transfer tekniğini tercih eden KÖİ %10,4, OÖİ %20,8 ve BÖİ ise %15,8’ dir.

Tablo 4. İşletmelerin Nakit Toplama Teknikleri

Nakit toplama teknikleri	Firma Sayıları ve Toplam Firma Sayısına Göre Yüzde Dağılımlar						
	KÖİ	KÖİ %	OÖİ	OÖİ %	BÖİ	BÖİ %	Toplam
Posta kutusu sistemi	7	4,8	3	12,5	2	2,11	12
Geniş şube ağı olan birkaç banka hesabının kullanılması	86	59,7	10	41,7	65	68,4	161
Ön ödeme iznli çek kabulü	42	29,1	10	41,7	21	22,1	73
Bankalararası elektronik fon transfer mekanizması	39	27,1	12	0,5	59	62,1	110
Telefonla transfer	15	10,4	5	20,8	15	15,8	35
Diğer	22	15,2	2	8,3	8	8,4	32
Hiçbiri	17	11,8	3	12,5	2	2,1	22

Ankete katılan işletmeler, teknikler arasında tercihlerini yaparken önem verdikleri konuların kârlılıklarını etkileme nedenini, bu hizmetlerin firmaların büyüklüğüne uygun ve yeterli personele sahip olması olarak belirtmişlerdir. İşletmelerin her üç grubunun çoğunluğunun geniş şube ağı olan bankalar aracılığı ile nakit toplamayı tercih etmesi, özellikle işletme müşterilerinin geniş coğrafi alana yayılmış olduğu durumlarda, naktin bu yolla daha çabuk toplanması ve maliyetin düşük olması nedenine dayandırılabilir. İşletmelerin geniş şube ağı olan bankalardan sonra, ikinci yoğunlukta elektronik fon transferini tercih ettikleri görülmektedir. Nakit taşımaksızın kredi kartları ve para makinalarını kullanmak, nakit kullanımının etkinliğini artırmakta ve çek kullanmanın getirdiği çekin taşınması, kontrolü gibi işlemleri ortadan kaldırmaktadır. Elektronik fon transferlerinin tercih edilme sebebi, işlemin çabuk yapılması ve naktin daha hızlı bir şekilde elde edilmesidir.

Yüksek risk yüklenmeksizin makul bir getiri elde etmek isteyen işletmelerin işletme sermayesinde bir dengeye sahip olma zorunlukları vardır. Nakit göz önüne alındığında bu dengenin oluşturulması, elde tutulması gerekli nakit miktarının hesap edilmesine ve bu hesaplamanın bir temele dayandırılmasına bağlı olmaktadır. Tablo 5 işletmelerin, günlük ortalama nakit miktarını belirlerlerken hangi faktörleri gözönünde bulundurduklarını göstermektedir. KÖİ'in %29,3'ü ve BÖİ'in %30'u (ki bu oranlar her iki kesim için işletmelerin çoğunluğunu ifade etmektedir) günlük ortalama nakit miktarını banka veya kredi gerekliliğine göre belirlerken, OÖİ'in %17,4'ü onu banka veya kredi gerekliliğine göre belirlemektedir. Öte yandan, KÖİ'in %27,9'u, OÖİ'in %21,7'si ve BÖİ'in %13,3'ü günlük ortalama nakit miktarını,

tahmini satışların veya giderlerin yüzdesine dayanan sabit bir orana göre hesaplamaktadır. Ekonomik sipariş miktarını ise KÖİ'in %6,4'ü, OÖİ'in %8,7'si ve BÖİ'in %10'u günlük ortalama nakit miktarını hesaplarken belirlemektedir. OÖİ'in %17,4'ü günlük ortalama nakit miktarını kontrol miktarına göre hesaplamaktadır. Kontrol miktarına göre günlük ortalama nakit miktarını hesaplayan KÖİ %12,1 ve BÖİ %18,9 oranlarındadır. Bu sonuçlar, ankete katılan her üç gruptaki işletmelerin çoğunluğunun günlük ortalama nakit miktarlarını teorik tekniklere dayanarak belirlemeye çalıştıklarını göstermektedir. Ancak yine de bu yöntemleri kullanmayan işletmelerin, yüzdesi diğer iki kesime göre en az olan işletmeler, büyük işletmelerdir.

Tablo 5. Günlük Ortalama Nakit Miktarının Hesaplanmasının Ardındaki Gereklilikler

	KÖİ %	OÖİ %	BÖİ %
Banka veya kredi gereklilikleri	29,3	17,4	30
Sabit oran (tahmini satışların veya giderlerin %'si)	27,9	21,7	13,3
Ekonomik sipariş miktarı	6,4	8,7	10
Kontrol miktarı	12,1	17,4	18,9
Diğer	5,7	17,4	18,9
Hiçbiri	18,6	17,4	8,9
Toplam	100	100	100

İşletmeler, nakit dengesinin saptamasını ne kadar iyi yaparlarsa yapsınlar, tahminlerin gerçekleşmesini etkileyen bir çok faktörle karşılaşır. Örnekte yer alan işletmeler, ellerinde tuttukları nakit miktarını en çok müşterinin ödeme şekillerinin etkilemekte olduğunu belirtmişlerdir. Bu durum, işletmelerin gelecek ve daha sonraki dönemlerde, nakit akımlarını tahmin etmelerinde planlama yapmanın önemini göstermektedir. Örneğin, nakit bütçesi ve proforma mali tablolar, tahsilatların ve ödemelerin işletmenin uyguladığı politikalara bağlı olarak nasıl gerçekleştiğini gösteren iyi bir planlama aracıdır. Bu bağlamda ankete katılan işletmelerin çoğunluğu (KÖİ'in %44,4'ü, OÖİ'in %37,5'i ve BÖİ'in %47,3'ü) belli bir dönemdeki nakit akımlarını tahminlemede sadece nakit bütçesi hazırlamakta olduklarını belirtmektedir. KÖİ'in %16,2'si , OÖİ'in %29,2'si ve BÖİ'in %23,7'si ise, hem proforma gelir tablosu hem de nakit bütçesi düzenlemektedir. Proforma gelir tablosu ve nakit bütçesini hazırlayan işletmeler içinde KÖİ'in % 47,9'u, OÖİ'in %40'ı ve BÖİ'in %47,2'si, bu bütçeleri aylık olarak düzenlediklerini belirtmiştir. Nakit akımlarını tahmin etme yoluna gitmeyen işletmelerin çoğunluğu, (KÖİ'in %54'ü, OÖİ'in %60'ı, BÖİ'in %62,5'i) buna neden olarak satışlarındaki belirsizliği göstermektedir. Nakit akımlarını tahmin etmediğini belirten

işletmeler arasında, zaman yetersizliği nedenini öne süren yalnızca KÖİ'in %16'sıdır.

3.2 Satış ve Kredi Politikası (Alacakların Yönetimi)

İşletmeler, kredili satışın kabul edilebilir sınırlar içerisinde olup olmadığını belirlemeden, satış yaptıkları müşteriye kredi imkanı tanımadan önce, kredili satış şartlarını ve kredi politikasını belirlemelidir. Ancak kredi politikasını belirledikten sonra müşteri ile ilgili analizleri ele almalıdır. İşletmeler kredi politikalarını; satışları en yüksek seviyeye çıkartacak ve aynı zamanda alacakların maliyetini ve alacaklarını tahsil edemeden dolayı doğabilecek zararlarını en aza indirecek şekilde planlamaya gayret etmelidir.

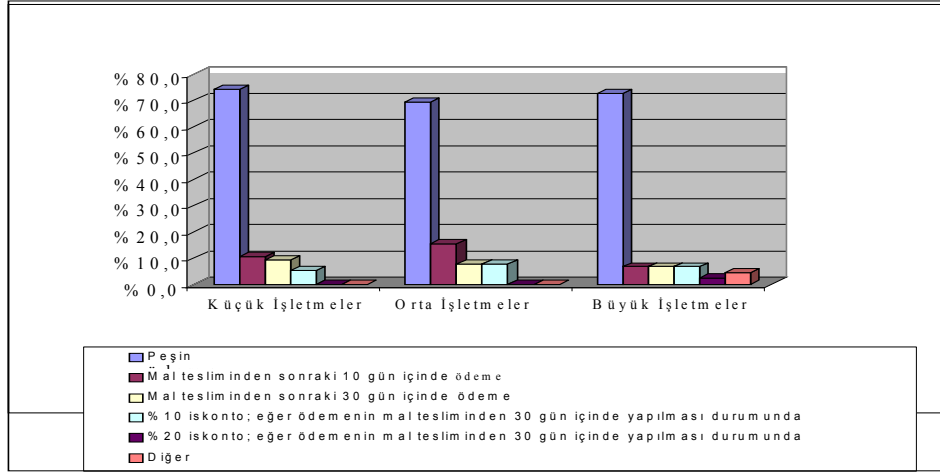
Kredi politikasının oluşturulmasında ele alınacak konulardan biri de iskonto uygulamasıdır. İskonto politikasının uygulanmasında, iskonto ile alacakların vazgeçilen kısmının elbette ki bir maliyeti vardır. O halde uygun iskonto oranını belirlerken vazgeçilen alacak ile iskontonun sağlayacağı yarar karşılaştırılmalıdır. İskonto uygulaması, tahsilatın daha hızlı yapılmasını, fiyatların düşmesine yol açarak satışların artmasını sağlayabilecektir. Ayrıca, alacakların ödenmesi teşvik edilmiş olacağından, şüpheli alacakların doğması engellenebilecektir.

Ankete katılan KÖİ'in %50.7'si, OÖİ'in %45.8'i ve BÖİ'in %53.7'si, alacakların erken tahsil edilmesi durumunda iskonto uygulamadıklarını belirtmiştir. KÖİ'in %49.3'ü, OÖİ'in %54.2'si ve BÖİ'in %46.3'ü ise alacakların erken tahsil edilmesi durumunda iskonto uygulamaktadır. Grafik 1'de işletmelerin, alacaklarını erken tahsil etmeleri durumunda uyguladıkları iskonto şartları görülmektedir. İskonto uygulayan KÖİ'in % 74.3'ü, OÖİ'in %59.2'si ve BÖİ'in %72.7'si peşin ödeme durumu sözkonusu olduğunda iskonto uyguladığını belirtmişlerdir. Mal tesliminden sonraki 10 gün içinde ödeme yapıldığı takdirde iskonto uygulayan KÖİ %10.8, OÖİ %15.4 ve BÖİ ise %6.8' dir. Üç grup işletme içerisinde küçük bir yüzdeye sahip işletmeler ödemenin mal tesliminden 30 gün içinde yapılması durumunda %10 iskonto uygularken, yalnızca BÖİ'in %2.4'ü ödemenin mal tesliminden 30 gün içinde yapılması durumunda %20 iskonto uyguladığını belirtmektedir.

Ankete katılan işletmelerin nakit ödeme sözkonusu olduğunda iskonto uyguladıkları, ancak 30 günden daha fazla vadeli kredili satışlarda iskonto uygulamadıkları görülmektedir. Nakit yerine kredi kullanılması durumunda müşterilere indirim yapan KÖİ %13.2, OÖİ %4.5 ve BÖİ %8' dir. Kredili satışlarda iskonto yapmayan KÖİ %86.8, OÖİ % 99.5 ve BÖİ %92'dir. Hernekadar bu sonuçlar her üç gruptaki işletmelerin iskonto konusunda genel olarak aynı yaklaşımı benimsemekte olduklarını göstermekte ise de, OÖİ ile

BÖİ'in kredi politikasında daha tutucu olduğu ve çoğunlukla ödemenin peşin veya kısa vade içinde yapılması durumunda iskonto uygulamasına gittikleri de izlenmektedir.

Grafik 1. İşletmelerin İskonto Uygulama Durumları



Ankete katılan KÖİ'in %50,7'si, OÖİ'in %45'i ve BÖİ'in %50'si rutin bir müşteri kredisi müracaatını kabul ederken, oran analizi, kredi skorlama metodu, çoklu diskriminant analizi, logit ve probit gibi analizlerin bu bağlamda uygulanabilir olmadığını belirtmektedir. KÖİ'in %29,9'u, OÖİ'in %30,7'si ve BÖİ'in %20'si müşteri kredisini kabul veya red ederken oran analizini kullanmaktadır. KÖİ logit ve probit ve çoklu diskriminant analizini kullanmamakta iken, OÖİ'in ve BÖİ'in %2'si bunları kullanmaktadır. O halde genel olarak işletmelerin %30'u müşteri kredi müracaatını kabul veya red ederken oran analizinden yararlanmakta ve ankete katılan işletmeler ileri düzeyde istatistik yöntemlerini kullanmamaktadır.

3.3 Kısa Vadeli Yatırım Araçları Olarak Menkul Kıymetler

İşletmelerin tahsilatları ile ödemeleri bir birbirlerine eşit olmayabilir. İşletmelerin, ödemelerini yaptıktan sonra ellerinde nakit fazlası bulunabilir. Fazla olan naktin belli bir süre kullanılmadan atıl kalmasının bir maliyeti vardır. Bu naktin verimli olarak kullanılması mümkündür. Fazla nakit, menkul kıymetlere yatırılarak değerlendirilebilir. Yatırımın hangi menkul kıymete ve ne zaman yapılacağı kararının verilmesi önemli olmaktadır. Bu karar verilirken, yapılacak yatırımın geri dönmesi, yatırımın likiditesinin ve vergiden sonraki getirisinin yüksek olması dikkate alınacak noktalardır.

Tablo 6’da, işletmelerin nakit fazlalarını kısa vade üzerinden hangi para piyasası araçlarına yatırdıklarının dağılımı görülmektedir. Ayrıca, KÖİ’in %48,7’si nakit fazlasını her zaman, %34,2’si bazen tasarruf hesabında değerlendirirken, %17,1’i hiçbir zaman tasarruf hesabında değerlendirmemektedir. Ayrıca, KÖİ’in %56,6’sı nakit fazlasını bazen, %37,2’si her zaman repoda değerlendirmektedir. Bundan başka, KÖİ’in %86,4’ü hiçbir zaman mevduat sertifikasına yatırım yapmaz iken, %11,4’ü bazen bu araca yatırım yapmaktadır. KÖİ’in %61,2’si kısa vadeli ticari senetleri hiçbir zaman tercih etmemekte, %26,5’i ise bazen tercih etmektedir. Hazine bonolarına bazen yatırım yapan KÖİ %36,4, her zaman yatırım yapanlar %5,5 ve hiçbir zaman yapmayanlar ise %58,2 oranındadır. KÖİ’in %31,8’i bazen banka kabul kredisini tercih ederken, %65,9’u hiç tercih etmemektedir. KÖİ’den vadeli işlemleri bazen tercih edenlerin yüzdesi ise 55,7’dir.

Tablo 6. Firmaların Nakit Fazlalarını Hangi Para Piyasası Araçlarına Yatırdıkları ve Sıklıkları

	KÖİ			OÖİ			BÖİ		
	Her zaman %	Bazen %	Hiçbir zaman %	Her zaman %	Bazen %	Hiçbir zaman %	Her zaman %	Bazen %	Hiçbir zaman %
Tasarruf Hesabı	48.7	34.2	17.1	40	40	20	39.6	41.7	18.8
Repo	37.2	56.6	6.2	42.1	52.6	5.3	51.9	43	5.1
Mevd. Sertifikası	2.3	11.4	86.4		12.5	87.5	3.6	14.3	82.1
Kısa Vadeli Ticari Senetler	12.2	26.5	61.2		22.2	77.8	9.7	29	61.3
Hazine Bonoları	5.5	36.4	58.2	8.3	50	41.7	9.1	56.8	34.1
Banka Kabul Kredileri	2.3	31.8	65.9		33.3	66.7		29	71
Devlet Tahvili	2	38.8	59.2		25	75	2.9	44.1	52.9
Kısa Vad. Yab. Menkul Kıymet	8.3	31.3	60.4		28.6	71.4	6.3	21.9	71.9
Vadeli İşlemler	16.4	55.7	27.9		50	50	16.7	61.9	21.4

Diğer taraftan nakit fazlasını OÖİ’in %40’ı her zaman, %40’ı bazen tasarruf hesabında değerlendirmektedir. OÖİ’in 56,6’sı bazen repo işlemi yaparken, %42,1’i her zaman yapmaktadır. Ayrıca, OÖİ’in %87,5’i nakit fazlasını hiçbir zaman mevduat sertifikasında değerlendirmemektedir. Buna karşın OÖİ’in %50’si bazen hazine bonosuna yatırım yapmaktadır. Devlet tahvilini bazen tercih eden OÖİ ise %25’dir.

BÖİ’lere gelince, BÖİ’in %41,7’si nakit fazlasını bazen, %39,6’sı her zaman tasarruf hesabında değerlendirirken, %18,8’i hiçbir zaman bu şekilde değerlendirmemektedir. BÖİ’in %51,9’u repoyu her zaman, %43’ü bazen tercih etmektedir. BÖİ’in %82,1’i nakit fazlalarını mevduat sertifikasına yatırmamaktadır. Nakit fazlalığını hazine bonosunda bazen değerlendiren BÖİ

%56,8, her zaman değerlendirenler ise %9,1 oranındadır. BÖİ'in %29'u bazen de kabul kredisine nakitlerini yatırmaktadır. Bundan başka, BÖİ'in %44,1'i bazen, %2,9'u her zaman hazine bonosuna yatırım yapmaktadır. Vadeli işlemleri her zaman tercih eden BÖİ %16,7 ve bazen tercih edenler ise %61,9 oranındadır.

Ankete katılan KÖİ'in %39,9'u, OÖİ'in %45,5'i ve BÖİ'in % 26,1'i (ki bu oran gruplar arasında çoğunluğu oluşturmaktadır) kısa vadeli yatırım araçlarını seçerken, ana kriter olarak getiriye esas almaktadır. Likiditeye önem veren OÖİ oranı %22,7, KÖİ %12,1 ve BÖİ %17,4'dür. OÖİ'in %18,3'ü vadeyi kriter alırken, KÖİ'de bu oran %10, BÖİ'de ise %13'dür. Diğer taraftan, faiz oranındaki değişimin minimize edilmesini kriter alan KÖİ %15,7, BÖİ %16,3 iken, OÖİ %4,5 oranındadır.

3.4 Stok Yönetimi

Nakit ve alacakların yönetimi gibi stokların yönetimi de işletme sermayesi açısından önemli olmaktadır. Stoklar, diğer işletme sermayesi unsurlarına göre paraya dönüşme kabiliyeti daha düşük olan unsurlardır. Nakit ve alacaklar sabit para değerli unsurlar iken, stoklar sabit para değerli olmadığı için fiyat düzeylerindeki değişimlerden etkilenmektedir. Stokların miktarları ve önemi işletmeler arasında farklılık göstermektedirler. Stoklar özellikle imalat işletmelerinde önemli olmaktadır.

Stokların çeşitli maliyetleri vardır. Bu maliyetler, tedarik maliyeti, stok bulundurma maliyeti, stok bulundurmama maliyeti ve stok yönetim sisteminin maliyetidir. Stok yönetiminin amacı, stok maliyetlerini minimuma indirecek stok miktarını belirleyerek kârlılığı artırmaktır.

Ankete katılan işletmelerin stoklarının çoğunluğunu mamül stokları oluşturmaktadır. Mamül stoklarının dağılım yüzdeleri KÖİ için %39,8, OÖİ için %31 ve BÖİ için %36,9'dur. KÖİ'in ikinci sırada stok yoğunluğu %27,7 oranıyla malzeme stoklarından oluşurken, OÖİ ve BÖİ'nin ikinci sıradaki stok yoğunluklarını hammadde stokları oluşturmaktadır. OÖİ için bu stoklar %25 ve BÖİ için %34,5'dir. KÖİ lerin hammadde stokları ise %15,5 oranıyla üçüncü sırada yer almaktadır.

Örnekte yer alan işletmelerin satışları desteklemek amacıyla yeterli stok isteği, genellikle 60 günden az olmaktadır. BÖİ'in %15,7'si 60 günden fazla-120 günden az stok isterken, diğer işletmelerin çok azı bu süreleri içermektedir. Ayrıca 180 günün üzerinde stok isteyen OÖİ %17,5 iken, KÖİ'de bu oran sadece %0,8 ve BÖİ için %5,6'dır. Diğer işletmelerden farklı olarak BÖİ'in %11,2'si kendilerinin belirlediği ve rapor etmedikleri diğer bir değişkene göre stok isteğini belirlemektedir.

Stok düzeyinin saptanmasında önemli olan faktörlerin belirlenmesi amacıyla hazırlanan Tablo 7, işletmelerin ana stok kalemlerini gözönünde bulundurarak, belirtilen işlemlerin önem düzeyine göre yaptıkları sıralamayı göstermektedir. Ankete katılan işletmeler, stok ve tedarikte öncelikle satınalma fiyatının çok önemli olduğunu vurgulamaktadır. Bu konuda aynı fikirde olan KÖİ %94,3, OÖİ %95,8 ve BÖİ %90,9 oranındadır. Aynı şekilde tüm işletmeler, ikinci olarak firmanın nakit pozisyonunun önemli olduğunu belirtmektedir. KÖİ ve OÖİ sipariş maliyetinin önemli olduğunu üçüncü sırada vurgularken, BÖİ miktar indirimini vurgulamaktadır. KÖİ'in %41,2'si güven stok düzeyinin öncelikle yardımcı olarak önemli bulunduğunu belirtmiştir. OÖİ'in yardımcı olarak öncelikle beklenen fiyat aralığını, BÖİ'in ise yeniden siparişler için sipariş bekleme zamanını ele almakta olduğu izlenmektedir.

Bu bilgilere ek olarak, Tablo 8'de işletmelerin kullandıkları stok/tedarik saptama yöntemi görülmektedir. KÖİ ve BÖİ'in çoğunluğunda (%62,7 ve %75,9) stok tedarik modellerinden malzeme ihtiyaç planlaması sıklıkla kullanılırken, OÖİ (%70,6) ekonomik sipariş miktarını sıklıkla kullanmaktadır. KÖİ'in % 47,5'i ve BÖİ'in % 52'si sıklıkla ekonomik sipariş miktarını tercih etmektedir.

Tablo 7. Ana Stok Kalemlerini Gözönünde Bulundurarak Belirtilen İşlemlerin Önem Düzeyine Göre Sıralanmasından Elde Edilen % Dağılımlar

	KÖİ				OÖİ				BÖİ			
	Çok önemli %	Yard. %	Düşünülmüyor %	Fikrim Yok %	Çok Önemli %	Yard. %	Düşünülmüyor %	Fikrim Yok %	Çok Önemli %	Yard. %	Düşünülmüyor %	Fikrim Yok %
Satınalma fiyatı	94,3	2,4	2,4	0,8	95,8	4,2	0	0	90,9	6,8	2,3	
Sipariş Maliyeti	55,6	25,9	17,6	0,9	66,7	14,3	9,5	9,5	55,8	19,5	23,4	1,3
Taşıma Maliyeti	39,8	38,9	20,4	0,9	50	35	15	0	42,5	45	11,3	1,3
Stoksuz Kalma Maliyeti	44,2	36,5	17,3	1,9	50	35	10	5	45	41,3	12,5	1,3
Miktar İndirimi	40,2	20,6	34,3	4,9	65	15	20	0	56,8	28,4	13,6	1,2
Sipariş bekleme Zam.	36	34	24	6	25	55	10	10	27,3	48,1	22,1	2,6
Genel İş Koşulları	37,4	29	29	4,7	47,6	33,3	14,3	4,8	38,3	43,2	16	2,5
Rakip Faaliyetleri	40,6	37,6	14,9	6,9	35	45	20	0	28	49,3	17,3	5,3
Hükümet Düzenleme.	54,1	24,8	15,6	5,5	47,4	26,3	26,3	0	37,7	39	19,5	3,9
Teknolojik Yenilikler	41,5	34,9	13,2	10,4	60	15	25	0	51,9	27,3	16,9	3,9
Kalem Karlılığı	40	36,2	16,2	7,6	30	60	10		52,6	38,5	6,4	2,6
Genel Stok Düzeyi	47,7	29,9	14	8,4	45	45	10		36,7	48,1	13,9	1,3
Güven Stok Düzeyi	31,4	41,2	17,6	9,8	57,1	19	19	4,8	56,3	31,3	10	2,5
Firmanın Nakit Pozis.	71,2	21,2	5,8	1,9	69,6	21,7	8,7	0	70,4	23,5	4,9	1,2
Beklenen Fiyat Aralığı	49,5	29,1	17,5	3,9	23,8	66,7	9,5	0	39,7	41	15,4	3,8
Beklenen Faiz O. Değ.	32	34	22	12	26,3	47,4	26,3	0	33,3	38,5	20,5	7,7

Tablo 8. İşletmelerin Stok Tedarik Yöntem Tercihleri

Modeller	KÖİ					OÖİ					BÖİ				
	Hep %	Sık %	Orta %	Az %	Hiç %	Hep %	Sık %	Orta %	Az %	Hiç %	Hep %	Sık %	Orta %	Az %	Hiç %
Ekonomik Sipariş Miktarı	17,8	47,5	16,8	7,9	9,9	5,9	70,6	5,9	11,8	5,9	16	52	20	6,7	5,3
Ekonomik Sipariş Aralığı	17,8	14,4	33,3	21,1	13,3	6,3	31,3	18,8	31,3	12,5	16,4	26,9	28,4	16,4	11,9
Mal İhtiyaç Planlaması	10,8	62,7	15,7	5,9	4,9	13,6	63,6	18,2	4,5	0	5,1	75,9	11,4	3,8	3,8

3.5 Kısa Vadeli Borç Yönetimi

İşletme sermayesi yönetiminin iki ayağı, uygun veya dengeli bir işletme sermayesinin saptanması ile kısa ve uzun vadeli borç kullanma düzeylerinin belirlenmesidir. Bu bölümden önceki bölümlerde uygun işletme sermayesinin belirlenmesi hususunda işletmelerin davranışları incelenmişti. Bu bölümde ise net işletme sermayesini oluşturmak bakımından ikinci üge olan kısa vadeli borç yönetimi üzerinde durulacaktır.

Kısa vadeli borçların yönetiminde, kısa vadeli ve uzun vadeli borç dengesi öncelikli yere sahiptir. Bu denge için riskten korunma stratejisi olarak adlandırılan yöntem, uzun vadeli varlıkların (genelde sabit ve sürekli olarak aynı seviyeyi koruyan cari varlıklar) uzun vadeli finansman kaynakları ile finanse edilmesini, kısa vadeli varlıkların ise (genelde dönemsel cari varlıklar) kısa vadeli finansman kaynakları ile finanse edilmesini önermektedir. İşletme yöneticilerinin risk yüklenme derecelerine göre bu denge, çeşitli şekillerde belirlenebilmektedir (Scherr, 1989).

Kısa vadeli borç yönetiminde kısa ve uzun vadeli borç dengesi, örneğin sağlanan fonların maliyeti, onların nerelerden sağlanacağı ve ödeme şartlarının nasıl olacağı gibi konular göz önünde bulundurularak oluşturulmalıdır. Bu konuda dikkat edilecek konular aşağıdaki biçimde özetlenebilir.

Kısa vadeli borç özellikleri:

1. Esneklik: Kısa vadeli borçlar, firmanın kısa dönemli finansman ihtiyacının karşılanmasında uygun bir yaklaşım olarak kullanılabilir.
2. Düşük Maliyet: Kısa vadeli faiz oranları, genel ekonomik koşullarda uzun vadeli faiz oranlardan daha düşüktür.
3. Yüksek Risk: Eğer faiz oranları yükselirse, yeni finansmanı yüksek oranlarda yapmak gerekir.

Uzun Dönemli Borç Özellikleri:

1. Yüksek maliyet: Uzun vadeli faiz oranları, genel ekonomik koşullarda kısa vadeli faiz oranlarından daha yüksektir.
2. Risk: Uzun vadeli borçlar firma açısından daha likittir, çünkü firma, borçlarını ödeyebilmek için daha uzun vadeye sahiptir.

Ankete katılan işletmelerin yukarıda işaret edilen özelliklerden esinlenen bir şekilde uygun sayılabilecek kısa ve uzun vadeli borç dengelerine sahip olup olmadıkları araştırılmıştır. Tablo 9, örnekte yer alan işletmelerin, kısa vadeli borçlanma miktarının uzun vadeli borçlanma miktarına oranı (KVB/UVB) için bir hedef belirleyip belirlemedikleri sorusunun cevaplarını rapor etmektedir. KÖİ'nin %56'sı, OÖİ'nin %70,9'u ve BÖİ'nin %56,5'i böyle bir hedef oran belirlememektedir. Dolayısıyla, her üç grup işletmenin yarısından fazlası, işletme sermayesinin önemli kısmını oluşturan KVB/UVB oranında belli bir hedefi kararlaştırıp, o hedefe ulaşmaya önem vermemektedir. Bu durumun ülke ekonomisinin içerisinde bulunduğu durum ile açıklanabilir olmasına karşın yine de işletmelerin işletme sermayesi yönetiminde bazı temel faktörleri gözardı ettikleri yorumunda bulunmak yanlış olmayacaktır.

Tablo 9. İşletmelerin Kısa Vadeli Borçlanma Miktarının Uzun Vadeli Borçlanma Miktarına Oranı İçin Bir Hedef Belirleyip Belirlemediği Sorusunun Yanıtlarından Türetilen % Dağılımı

	KÖİ %	OÖİ %	BÖİ %
Bilinmiyor	16,5		18,5
Evet, miktar %10'dan az	9,4	8,3	9,8
Evet, miktar %11-%20	9,4	8,3	5,4
Evet, miktar %21-%30	6,5	8,3	3,3
Evet, miktar %31-%50			1,1
Evet, miktar %50'den fazla	2,2	4,2	5,4
Hayır	56	70,9	56,5
Toplam	100	100	100

Tablo 10'da işletmelerin, istedikleri nakit miktarına ulaşamadıkları zaman kullandıkları fonlama kaynakları ve kullanım sıklıklarının % dağılımı görülmektedir. Verilen çerçevede banka kredisine her zaman başvuran KÖİ %27,7, OÖİ %33,3 ve BÖİ %55,5'dir. KÖİ'nin %67,7'si, OÖİ'nin %66,7'si ve BÖİ'nin %42,2'si sadece bazen banka kredisine başvurmaktadır. Duran varlık ipoteği ile her zaman fon sağlamayı tercih eden KÖİ %11,1, BÖİ %44,4 ve bazen tercih eden KÖİ %51,4, BÖİ %44,4'dür. OÖİ ise duran varlığı ipotek ederek fon sağlama yoluna gitmemektedir. KÖİ'nin %14,7'si, BÖİ'nin %8,3'ü her zaman, KÖİ'nin %70,6'sı ve BÖİ'nin %75'i ise esnek zamanlı borçlanmalar ile fon sağlamakta iken, OÖİ bu kaynak ile fon sağlamamaktadır.

Tablo 10. İşletmelerin İstenilen Nakit Miktarını Sağlayamadığında Hangi Fonlama Kaynaklarını Kullandığı ve Kullanma Sıklığı (%)

	KÖİ			OÖİ			BÖİ		
	Her Zaman %	Bazen %	Hiçbir Zaman %	Her Zaman %	Bazen %	Hiçbir Zaman %	Her Zaman %	Bazen %	Hiçbir zaman %
Banka Kredisi	27,7	67,7	4,6	33,3	66,7		55,5	42,2	2,2
Duran Varlık İpoteği	11,4	51,4	37,1				44,4	55,6	
Esnek Zamanlı Borçlanma	14,7	70,6	14,7				8,3	75	16,7

Kısa vadeli borçların içerisinde yer alan diğer bir finansman kaynağı da, satıcılarla olan ticari ilişkiden doğan ticari borçlardır. İşletmelerin mal ve hizmet alımlarını daha ucuza getirip maliyetlerini azaltabilmek için, borcun erken ödenmesi durumunda, satıcıların kendilerine uyguladıkları iskintolardan yararlanmak imkanları vardır. Bu tür bir iskintodan yararlanmak için hazır değerleri olan bir işletme, fırsat maliyeti hesabı yapacaktır. Hazır değerleri olmayan bir işletme ise, erken ödemede bulunabilmek için kullanmak zorunda olacağı diğer bir kredi maliyeti ile ticari borcun vadesini uzatması durumunda katlanacağı maliyeti karşılaştırmak zorundadır. Tablo 11 ve 12, örnek işletmelerin kendilerine tanınan iskonto teklifine karşı nasıl hareket ettiklerini özetlemektedir. Tablo 11'den anlaşılacağı üzere, üç grup işletmede yarıya yakın bir çoğunluk, satıcıların önerisi doğrultusunda indirim elde etmek için borçlarını önceden ödeme durumuna arasıra başvurmaktadır. İskontodan her zaman veya sık sık yararlananların yüzdesi ise, KÖİ için %37,4, OÖİ için %25 ve BÖİ için %34'tür. Bu durum, işletmelerin maliyet düşürme isteklerini ortaya koymaktadır. Tablo 12 incelendiğinde, iskintoya başvuran belli yüzdede işletmelerin bunu, ellerinde bulunan hazır değerlerle gerçekleştirmeye istekli olduğu anlaşılmaktadır. Çünkü, Tablo 12 göstermektedir ki işletmeler, daha önceden ticari iskonto elde etmek amacıyla kısa vadeli borçlanmamakta ve ileride de böyle bir borçlanmaya başvurmak istememektedirler. Üç grup işletmenin yalnızca %20'lik bölümü iskintodan yararlanmak için kısa vadeli borç almayı düşünmektedir.

Tablo 11. İşletmelerin, Satıcıların Önerisi Doğrultusunda Erken Ödeme Durumunda İskontodan Yararlanma Durumu

	KÖİ %	OÖİ %	BÖİ %
Herzaman	17	4,2	11,7
Mümkün olabildiğince sık	23,4	20,8	22,3
Uygulanabilir değil	7,9		10,6
Arasıra	41,8	58,3	42,6
Hiçbir zaman	9,9	16,7	12,8
Toplam	100	100	100

Tablo 12. İşletmelerin Bir Ticari İskonto Elde Etmek Amacıyla Kısa Vadeli Borç Almış Olduğu veya Almayı Düşünüp Düşünmediği

	KÖİ %	OÖİ %	BÖİ %
Bilinmiyor	11,3	12,5	19,6
Evet	26,3	20,8	19,6
Hayır	62,4	66,7	60,8
Toplam	100	100	100

4. SONUÇLAR

Bu çalışma, 144 küçük, 24 orta ve 95 büyük ölçekli işletme olmak üzere toplam 263 işletme için anket yöntemi kullanılarak yapılan, işletme sermayesi yönetimi ve sorunları üzerinde araştırma sonuçlarını vermektedir. Analizimiz, işletmelerin işletme sermayesi yönetimi hususunda, küçük-orta-büyük ölçekli işletmeler için mevcut durumlarının ortaya konulması ve karşılaştırılmasını amaçlamaktadır. Bu amaca ulaşmak için, işletmelerin işletme sermayesi yönetimi uygulamaları üzerindeki analizimiz beş bölüme ayrılarak gerçekleştirilmiştir. Bunlar 1) nakit toplama, ödeme ve kontrol, 2) satış ve kredi politikası (alacakların yönetimi), 3) kısa vadeli yatırım araçları olarak menkul kıymetler, 4) stok yönetimi, 5) kısa vadeli borç yönetimi'dir. Bu bölümler ile ilgili beklentiler ve elde edilen sonuçlar aşağıda özetlenmektedir:

1) Nakit toplama, ödeme ve kontrol bölümünde özellikle üzerinde durduğumuz nokta, işletme yönetiminin risk-getiri dengesinin oluşturulmasında elde tutulması gerekli olan nakit miktarının belli bir planlama dönemi için tahmin edilmesi, bu tahminin belli temellere dayandırılması ve dönem içerisinde gereken revizyonların yapılmasının gerekli olduğudur. Ankete katılan işletmelerin nakit toplama açısından mevcut imkanları kullanmasında bir farklılaşma izlenmemiştir. Ayrıca ellerinde bulundurulması gerekli nakit miktarının tahmininde teorik veya pratik temellere dayanan teknikleri

kullanmak bakımından istekli oldukları görülmektedir. Fakat belli bir tekniği kullanmakta isteksiz olan işletmelerin yüzdesi en az olan işletmeler, büyük işletmelerdir. KÖİ'nin %16'sı zaman yetersizliğini bu teknikleri kullanmama nedeni olarak göstermektedir. İşletmeler, nakit dengesinin saptanmasını ne kadar iyi yaparsa yapsın, planlama dönemi içerisinde tahminlerin gerçekleşmesini etkileyen ve planların revize edilmesini gerektiren bir çok faktörle karşılaşır. Satışlardaki belirsizlik, bu faktörler bağlamında öncelikli olarak gösterilmektedir.

2) İşletmeler kredi politikalarını; satışları en yüksek seviyeye çıkartacak, alacakların maliyetini ve alacaklarını tahsil edemeden dolayı doğabilecek zararlarını en aza indirecek şekilde planlamaya gayret etmelidir. İşletmelerin kredi politikasının oluşturulmasında önemli bir konu, iskonto uygulamasıdır. Çünkü iskonto uygulaması, tahsilatın daha hızlı yapılmasını, fiyatların düşmesine yol açarak satışların artmasını sağlayabilecektir. Ayrıca, alacakların ödenmesi teşvik edileceğinden şüpheli alacakların doğmasını engelleyebilecektir. Bunların yanında, iskonto politikasının uygulanmasında iskonto ile alacakların vazgeçilen kısmının bir maliyeti olduğu ve uygulanacak iskonto oranının ve döneminin iyi belirlenmesi gerektiği unutulmamalıdır. Sonuçlar, her üç gruptaki işletmelerin iskonto konusunda genel olarak aynı yaklaşımı benimsemekte olduklarını ve iskonto uygulamasının genelde peşin veya çok kısa vade için yapıldığını göstermektedir. 30 günü aşan vadeli satışlar için iskonto yapmayan işletmelerin yüzdesi gözönüne alındığında ise, OÖİ ve BÖİ'in KÖİ'e nazaran kredi politikalarında daha tutucu olduklarını saptamaktayız.

3) İşletmeler, ellerinde belli bir dönem için fazla olan nakdi işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada kullanabilmek için kısa vadeli menkul kıymetlere yatırarak değerlendirmektedirler. İşletmelerin işletme sermayesini de destekleyecek biçimde, seçilen menkul kıymetin likit bir varlık olması ve daha sonra elde edilen getirisinin yüksek olması, bu konuda önem kazanmaktadır. İşletmeler, bu beklentimizi destekleyen bir şekilde, kısa vadeli menkul kıymet seçimi konusundaki öncelikli kriterlerinin yüksek getiri ve likidite olduğunu belirtmektedirler. OÖİ ve BÖİ'in yüksek bir yüzdesi ellerindeki nakiti her zaman repo işlemlerinde kullanmaktadır. Repo işlemlerinin hem likit olabildiği hem de kısa vadeler için yüksek getiriye sahip oldukları bir gerçektir. KÖİ'in yüksek bir yüzdesi ise her zaman tasarruf hesabını tercih etmektedir.

4) Stok yönetiminde öne çıkan husus, stok tutmanın bir maliyeti olduğudur. Bu maliyetler, tedarik maliyeti, stok bulundurma ve bulundurmama maliyeti ve stok yönetim sisteminin maliyetidir. Stok yönetiminin amacı, stok maliyetlerini minimuma indirecek stok miktarını belirleyerek kârlılığı artırmaktır. Stok miktarının saptanmasında ve tedarik edilmesinde önemli olan

faktörlerin önem düzeyine göre işletmelerin yaptıkları sıralamada, öncelikle satınalma fiyatının çok önemli olduğu vurgulanmaktadır. Aynı şekilde tüm işletmeler, ikinci olarak firmanın nakit pozisyonunun önemli olduğunu belirtmektedir. KÖİ ve OÖİ üçüncü sırada sipariş maliyetinin önemli olduğu vurgularken, BÖİ miktar indirimini vurgulamaktadır. Ayrıca her üç grup işletme de, stok yönetimi için kullanılabilecek teknik modeller olan malzeme ihtiyaç planlaması, ekonomik sipariş miktarı ve ekonomik sipariş aralığı gibi yöntemleri kullandıklarını belirtmektedirler.

5) Kısa vadeli borçların yönetiminde, kısa vadeli ve uzun vadeli borç dengesi öncelikli yere sahiptir. Finansman yönetimi, işletme yöneticilerinin risk yüklenme derecelerine göre bu dengeyi çeşitli şekillerde belirleyebilir. Ankete katılan işletmelerin uygun bir kısa ve uzun vadeli borç dengesine sahip olup olmadıkları araştırıldığında, genel olarak işletmelerin, kısa vadeli borçlanma miktarının uzun vadeli borçlanma miktarına oranı için bir hedef oran belirlememekte oldukları saptanmaktadır. Bu durum, işletmelerin işletme sermayesi yönetiminde bazı temel faktörleri gözardı ettiklerini göstermektedir. Kısa vadeli borçların içerisinde yer alan diğer bir finansman kaynağı, ticari borçlardır. İşletmelerin mal ve hizmet alımlarını daha ucuza getirip maliyetlerini azaltabilmek için, borcun erken ödenmesi durumunda satıcıların kendilerine uyguladıkları iskontolardan yararlanma imkanları vardır. Üç grup işletmede yarıya yakın bir çoğunluk, satıcıların önerisi doğrultusunda indirim elde etmek için borçlarını önceden ödeme durumuna arasıra başvurmaktadır. Bu durum, işletmelerin maliyet düşürme isteklerini ortaya koymaktadır. Ancak iskontoya başvuran belli yüzdedeki işletmeler bunu ellerinde bulunan hazır değerlerle gerçekleştirmeye isteklidirler. Hazır değerleri yeterli olmayan işletmeler ise, iskontodan yararlanarak maliyetlerini düşürebilmek için kredi kullanmak zorunda kalmaktadırlar. Fakat kısa vadeli kredi maliyetlerinin yüksekliği, bu tür işletmelerin mal alımlarında vadeli ödemeyi tercih etmelerine yol açmaktadır. Sonuç olarak hazır değerleri yeterli olmayan işletmelerin, işletme sermayesi yönetimi üzerinde politikalar saptaması zorlaşmaktadır.

KAYNAKÇA

- Aksoy, Ahmet, **İşletme Sermayesi Yönetimi**, Ankara, 1990.
- Alpugan, Oktay, **Küçük İşletmeler (Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi)**, Özgün Matbacılık, Ankara, 1998.
- Brigham, F.Eugene, **Financial Management: Theory and Practice**, Fourth ed.,The Dryden Press, New York, 1984.
- Çelik, Adnan ve Tahir Akgemci, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Nobel Yayın-Dağıtım, Ankara, 1998.

- Karabıyık, Lale E., **Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkilerinin KOBİ'ler Açısından Araştırılması**, AB Ofset, Ankara, 1998.
- Müftüoğlu, Tamer, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler**, EGS Bank Yayını, Ankara, 1997.
- _____ **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'LER)**, Turhan Kitabevi, Ankara, 1998.
- Özer, Bengi ve Sibel Yamak, "Self-Sustaining Pattern of Finance in Small Businesses: Evidence From Turkey," **Hospitality Management** 19, 261-273, 2000.
- Ross, Stephan A., Randolph W. Westerfield, ve Jeffrey Jaffe, *Corporate Finance*, 5th Ed., McGraw Hill, 1999.
- Sarıaslan, Halil, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi**, TOBB Yayınları No. Genel 281, Böl.25, Ankara, 1994.
- _____ **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, TOBB Yayınları No: Genel 309; Böl.35 Ankara 1996.
- Scherr, Frederick C., *Modern Working Capital Management: Text and Cases*, Prentice-Hall, Englewood Cliff, 1989.
- Scott, David F., John Martin, J., William Petty, ve Arthur J. Keown, **Basic Financial Management**, 8th Ed., Prentice Hall, 1999.
- Songür, Neşe ve Sanem Alkibay, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansmanında Banka Kredilerinden Yararlanma Durumları: Ostim Örneği, **Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi**, Cilt 1, Sayı 2, Haziran 1999.
- Weston, J. Fred ve Eugene F. Brigham, **Essentials of Managerial Finance**, 10th Ed., Dryden Press, 1993.

ROL FARKLILAŞMASININ AHLAKİ YARGILAR ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜKETİCİ AHLAKI VE İŞ AHLAKI ÇERÇEVESİNDE KARŞILAŞTIRMALI BİR ARAŞTIRMA

Bahtişen KAVAK

(Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, 06532 ANKARA)

Özet:

Bu çalışmanın temel amacı, bireyin, farklı rolleri gereği farklı ahlaki yargılarının olabileceği varsayımını test etmektir. Bu amaçla, 123 yöneticinin tüketici ahlakı ve iş ahlakı konusundaki yargıları, anket yöntemiyle araştırılmıştır. Sonuçlara göre, bireyin ahlaki yargıları, tüketici olarak daha kuvvetli, yönetici olarak daha zayıftır. Ancak, eğitim düzeyi arttıkça, bu durumun tersi oluşmakta; yani, eğitim düzeyi arttıkça bireylerin tüketici ahlakı konusundaki yargıları zayıflamakta, buna karşın işlerindeki ahlaki yargıları kuvvetlenmektedir. Çalışmada ayrıca, işletmelerin gözönünde bulundurmaları gereken diğer sonuçlara ve değerlendirmelere de yer verilmiştir.

Abstract:

The Effect Of Role Differentiation On Ethical Judgments: A Comparative Investigation On Consumer Ethics And Work Ethics

The basic purpose of this study is to test the assumption that an individual may have different ethical judgments due to his/her different roles that she or he has. For this purpose, the ethical judgments of 123 managers on consumer ethics and work ethics are investigated by means of a questionnaire. The results indicate that the ethical judgments of an individual as a consumer are stronger than those of individual's as a manager. As the formal education level increases, the individuals'

Anahtar Sözcükler: Rol farklılaşması, tüketici ahlakı yargıları, iş ahlakı yargıları
Keywords: Role differentiation, consumer ethics judgments, work ethics judgments

judgments on consumer ethics are getting weaker while the work ethics judgments of the surveyed group are becoming stronger. In addition to these findings, there are some other results and conclusions that should be considered by firms.

1. GİRİŞ

Ahlaki kararlar, ikinci şahıslara doğrudan veya dolaylı zarar vermeyen kararlar olarak bilinmektedir. Bu tanım çerçevesinde, ahlaki karar verme sürecinde etkili olan kişisel değişkenler son yıllarda üzerinde oldukça fazla durulan bir konudur. Örneğin, örgütlerde ahlaki karar verme sürecini tanımlayan ve literatürde geniş ölçüde kabul gören Ferrell ve Gresham (1985), Hunt ve Vitell (1986), Trevino (1986), Bommer ve diğ. (1987) ve Jones (1991) modellerinde yazarlar, örgütsel ve durumsal koşulların yanında bireysel faktörleri de, üzerinde durulması gereken unsurlar olarak ele almışlardır. Ayrıca, aynı değişkenlere tüketicinin ahlaki satınalma karar sürecini tanımlayan modellerde (Whalen ve diğ. 1991; Kavak 1999) de yer verilmiştir.

Söz konusu bu bireysel değişkenler, yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, ahlaki gelişme düzeyi, etik ideoloji, iş deneyimi, din vb. şeklinde ampirik araştırmalarda ele alınmış ve kişisel değişkenlerin olayların etik açıdan değerlendirilmesi ve ahlaki davranışın oluşması sürecinde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Collins 2000; Loe, Ferrel, Mansfield 2000). Bu çalışmalarda ahlaki olaylar, ya örgütlerdeki yöneticilik ahlakına, ya da tüketici ahlakına yönelik olmak üzere ele alınmışlardır. Ancak, bireyin yüklendiği farklı rollerin ahlaki karar verme sürecindeki etkisi yeterince ele alınıp işlenmemiştir. Bu konuda rastlanan bazı çalışmalarda (Akaah 1993, Akaah, Riordan 1989; Rallapalli, Vitell, Szeinbach 2000), yalnızca örgütteki rol farklılaşmasının ahlaki karar verme üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Yani, farklı statülerde olan bireylerin aynı ahlaki standartlara ilişkin görüşleri değerlendirilmiştir. Bu çalışmada ise, aynı bireyin farklı rolleri gereği farklı ahlaki standartlarının olabileceği varsayılmaktadır.

Rol, bir kişinin nasıl davranması gerektiğine ilişkin standartlar seti yaratmasına yol açabilecek konudur (Biddle ve Thomas 1966:29; Katz, Kahn 1977:189). O halde, insanlar üstlendikleri rollerin gereği olarak farklı ahlaki standartlar oluşturabileceklerdir. Nitekim Carr (1968) insanların iki grup ahlaki standartlarının olabileceğini öne sürmektedir: Kendi özel yaşamına ilişkin ve iş yaşamına ilişkin ahlaki standartlar.

Bu noktadan hareketle, çalışmanın amacı, bireyin tüketici olarak, yani özel yaşama ilişkin ahlaki standartları ile, aynı bireyin yönetici olarak iş

yaşamına ilişkin ahlaki standartlarını ampirik olarak karşılaştırmaktır. Böylece, rol farklılaşmasının ahlaki değerlendirme üzerindeki etkisi hususunda literatüre katkı sağlanmış olabilecektir.

2. BİREYİN YÖNETİCİ İKEN VE TÜKETİCİ İKEN AHLAKİ YARGILARINDAKİ FARKLILIKLAR VE İLİŞKİLER

Toplumdaki her birey, yaşadığı çevrede, çoğu zaman birden fazla konumda bulunabilir. Bir kişi evinde eş ya da çocuk rolünü, dışarıda ise öğrencilik, memurluk, işçilik, yöneticilik gibi rolleri üstlenebilir. Böylece birey, farklı ortamlarda farklı kişi ya da kişilerle ilişki halindedir. Birey, ilişkide bulunduğu bu kişi ya da kişilerle, karşılıklı beklentilere dayanan sosyal anlaşmalar yapar. Bu sosyal anlaşmalar, bireyin ahlaki normlarının oluşturulmasında önemli faktörler olarak değerlendirilmektedir (Dunfee, Smith, Ross Jr. 1999). Bunun nedeni, bireyin davranış şekillerinin bu çevredeki rol sistemleri tarafından belirlenmesidir (Katz, Kahn 1977:191). Bu rol sistemi içerisinde birbirine yakın olanlar rol takımlarını oluşturmaktadır. Örneğin, bir yöneticinin rol takımı, hem aile bireyleri, yakın arkadaşları vb., hem de işyerindeki diğer çalışanlardır. Ancak, hernekadar yakın çevre içerisinde yer alsalar da, her rol takımının farklı sosyal ilişkileri olmaktadır (Dunfee, Smith, Ross Jr. 1999). Birey genelde, ailedeki rol takımını oluşturan diğer bireylerle uyumlu hareket etmek gibi bir amaç çerçevesinde aile bütünlüğünün sağlanmasını istemektedir. Herhangi birinin bu hareketlerden sapması, diğer aile üyeleri tarafından kontrol edilerek, engellenmeye çalışılacaktır.

Yönetici olan aynı bireyin örgütteki yakın çevresinde yer alan rol takımı, eşitleri, üstleri ve astlarıdır. Bireyin davranışları bu çevrede de, takım içerisinde bulunan kişiler tarafından, ailedekine benzer bir şekilde kontrol edilecektir (Katz, Kahn 1977). Öyleyse, ailesi ve örgütteki yakın çevresi, bireyin ahlaki değerlendirmelerini önemli düzeyde etkileyecektir.

Ancak birey, yakın çevresindeki rol takımında yer alan bireylerin kendisinden olan beklentilerini, özel yaşama ilişkin ve iş yaşamına ilişkin olmak üzere ayrı ayrı değerlendirecektir. Diğer bir ifadeyle birey, Carr (1968) tarafından da belirtildiği gibi, ahlaki standartlarını şu iki ayrı grupta oluşturacaktır: Özel yaşamına ve iş yaşamına ilişkin ahlaki standartlar. Özel yaşama ilişkin ahlaki standartlar daha ziyade değer yargılarını, inanç ve tutumları yansıtırken, iş yaşamına ilişkin ahlaki standartlar ise büyük ölçüde işletmecilikteki 'oyunun kuralları' çerçevesinde oluşmaktadır. Diğer bir ifadeyle, özel yaşama ilişkin ahlaki standartlar, iş yaşamına ilişkin ahlaki standartlardan önde gelir ve bireye göre daha fazla önemlidir. Bir yöneticinin söylediği gibi 'herkes iş yaşamına başlarken dürüst, vicdanlı ve idealisttir. Daha

sonra, rekabet edebilmek için, yıllardır yapılmakta olan ve kendisinin de zorunluluk duyduğu bir çok yasal olmayan kararlar aldığı görür'(Dubinsky, Ingram 1984: 344).

İşletmecilikteki yasal veya ahlaki olmayan davranışların, önemli ölçüde, ahlaki karar vermedeki kuralların eksikliğinden kaynaklandığı söylenebilir. Dolayısıyla birey, yönetici olarak, kısa dönemde satışları ve karı arttırmak için, malı değerinin üzerinde fiyatlandırma, ya da az vergi ödemek için muhasebe kayıtlarında tahrifat yapma gibi davranışlara izin verebilir veya bizzat kendisi böyle davranabilir. Benzer olarak, farklı kalitedeki malları aynı fiyata satma; ya da müşteri özellikle sormadıkça ürünün dezavantajları hakkında bilgi vermemeye; veya rakipler hakkındaki bilgileri yasal olmayan yollardan elde etme eğiliminde olabilir. Yöneticilerin bu türden ahlaki olmayan davranışlarını, Buchanan (1996) kesin itaat edilmesi gerekmeyen davranışlar olarak nitelendirmektedir. Öyleyse birey, başkaları tarafından kontrol edilme ve denetlenme olasılığı azaldıkça, kendine özgü katı ahlaki standartlar geliştirmeyecektir.

Ancak kanımızca, bir işletmede veya ülkede işletmecilik ahlaki standartlarına (business ethics codes) uygun davranma koşulları açıkça belirlenmişse ve kodlanmışsa, bu türden ahlaki olmayan davranışların engellenmesi ihtimali yüksek olacaktır.

Günümüzde, özellikle batıda yapılan çalışmalarla uluslararası platformda geçerli olabilecek işletmecilik etik kodları geliştirilmeye başlanmıştır. Bu çalışmaların ilki Caux Uluslararası Etik Kodları (Caux International Ethics Codes) dır (Carlson, Blodgett 1997). Sözkonusu işletmecilik etik kodları, müşterilere, çalışanlara, işletme sahiplerine, arz eden firmalara, rakiplere ve çeşitli kuruluşlara yönelik olmak üzere, İşletmenin Ekonomik ve Sosyal Etkilerini Gözönünde Bulundurma, Kurallara Saygı Duyma, Çok Taraflı Ticareti Destekleme, Çevreyi Koruma ve Yasal Olmayan Faaliyetlerden Sakınma şeklindeki beş ana başlıktan oluşmaktadır. Bu kurallar, her işletmenin kendi bünyesinde yeniden oluşturulmak suretiyle, uluslararası düzeyde ve büyük ölçüde benimsenmekte, böylece kesin itaat edilmesi gereken kurallar şeklinde değerlendirilmektedir (Carlson, Blodgett 1997).

Öyleyse, örgütte kesin itaat edilmesi gereken kurallar (perfect duties) yani işletmecilik etik kodları saptanmışsa; bunlar aynı zamanda biliniyor ve benimseniyorsa, yöneticilerin ahlaki davranma eğilimleri artacaktır. Aksi durumda, firma için daha yararlı olabilecek, yani daha fazla kar getirecek davranış biçimi bağlı olunması gereken etik değerlere fazla dikkat edilmeksizin yeğlenebilecektir. Ancak böyle bir durumda da, günümüzde rekabet hukuku veya haksız olmayan rekabet ilkelerinin yaptırım gücü ile firmaların isteseler de istemeseler de duymak zorunda oldukları sosyal sorumluluk, onların ahlaki

olmayan davranışlarını engelleyebilecektir. Ayrıca, işletmenin toplumsal sorumsuzluğu, ya da aşırı kar elde etme isteği, gerek rakip firmalar ve gerekse toplumun bazı örgütlü kesimlerince bir dereceye kadar önlenebilir.

Kaldı ki, günümüzün yoğun rekabet koşullarında işletmeler, piyasada olumlu bir imaj ve rakiplerine göre olumlu bir konum yaratmayı hedeflemektedirler. Bu noktada, toplumsal sorumluluğun bir boyutu olan ahlaki sorumluluk, firmalar için ve dolayısıyla yöneticilerin iş ahlakı standartları açısından belirleyici bir öneme sahip olmaktadır. Bu konuda yapılan bazı araştırmalarda (Brun 1992; Griffin, Babin ve Darden 1992) tüketici, güvenilir ve sağlam ürün satmayan firmaları ahlaki açıdan sorumsuz görmektedir. Benzer olarak, tüketicilerin ahlaki açıdan sorumluluk sahibi olduklarına inandıkları firmaların güvenilir mal sattıkları imajına sahip oldukları tespit edilmiştir (Slovic, MacGregor ve Kraus 1987; Brun 1992). Diğer bir ifadeyle tüketici, herhangi bir nedenle bir firmanın ahlaki açıdan iyi bir imajı olmadığını öğrenirse, o firmanın güvenilir mal satmayacağına inanmaktadır (Davis 1994; Goodwin ve Ross 1992). Ayrıca tüketiciler, ahlaki davranan firmaları ödüllendirme, diğerlerini ise cezalandırma eğiliminde olabilmektedirler. Roberts (1996) bu konuda yaptığı bir araştırmada, tüketicilerin %20'sinin söz konusu ödüllendirme ve cezalandırma eğilimine sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Bunların yanısıra, yöneticilerin iş etiği kurallarına uymalarını gerektiren bir diğer husus, bu türden davranışların verimlilik üzerindeki muhtemel etkisidir (Kavak 1999). Çalışanların ahlaki olmayan davranışları örgütteki davranışsal sapmanın bir göstergesidir. Örneğin, çalışanların iş saatinde özel işlerini yapmaları; dinlenme saatlerini gereğinden fazla uzatmaları gibi. Bu türden davranışlar kontrol edilemezse, çalışanların verimliliğini düşürür. Dolayısıyla, yöneticinin çalışanların ahlaki olmayan davranışlarını kontrol etme ve ahlaki davranışlarını motive etme gibi bir sorumluluğu vardır.

Bu tartışmalardan şöyle bir sonuç çıkartmak mümkündür: Yönetici, yakın ve uzak çevresinde yer alan rol takımındaki üyelerin biçimsel ve biçimsel olmayan yollarla kendisine ilettiği beklentileri kendi amaçları ve değer yargıları ile birleştirerek, iş yaşamına ilişkin ahlaki standartlarını oluşturacaktır. Eğer ahlaki karar verme sürecine ilişkin “işletmecilik etik kodları” gibi kesin itaat edilmesi gereken kurallar varsa, yöneticinin ahlaki davranma eğiliminin artması beklenir.

Öte yandan, aynı birey, tüketici olarak farklı bir rol takımı içerisinde yer almaktadır. Bu rol takımında, bireyin ailesi, arkadaşları vb., gibi üyelerin yer aldığı yakın çevre ve yaşadığı toplumun değer, inanç ve tutumları vb., gibi değişkenlerden oluşan makro çevresindeki üyeler yer alır. Bu çevrede bireyin kesinlikle uyması gereken ahlaki kurallar (perfect duties), iş çevresine nazaran

çok daha azdır. Örneğin, işletmecilik etik kodları gibi, uygulanması zorunlu olan tüketici etik kodları bulunmamaktadır. Bireyi ahlaki davranmaya iten nedenler, ahlaki değerler, inançlara uygun davranma isteği ve bir ölçüde de sosyal sorumluluğudur. Öyleyse birey, yönetici olarak iş çevresindeki ahlaki standartlara uygun davranışlar gösterebilirken, tüketici olarak, Carr (1968) tarafından belirtilen özel yaşama ilişkin kendi ahlaki standartlarına uygun davranma eğilimi gösterecektir. Dolayısıyla bireyin, yönetici olarak, büyük ölçüde ahlaki davranma zorunluluğu varken, tüketici olarak bu zorunluluğu çok düşük olduğu için tüketici, daha ziyade kendi bireysel ahlaki değerlerine uygun olarak davranma eğilimine girecektir. Bireysel ahlaki değerlere uygun davranma isteği ise, bireyin ahlaki olmayan davranışlarını önemli ölçüde kendisinin kontrol edebileceği anlamına gelmektedir. Sonuç olarak, tüketicinin ahlaki olmayan davranışları, genel çerçevede, daha önce bahsedilen ve kesin itaat edilmesi gerekmeyen davranışlar grubunda değerlendirilebilir.

Bu çerçevede, örneğin tüketici, düşük fiyat ödemek için çocuğunun yaşını küçük gösterebilecektir veya alışveriş yaparken fiyatı belli olmayan malın fiyatı hakkında kasiyere yanlış bilgi verebilecektir. Öyleyse, bireyin tüketici olarak ahlaki davranmama nedenlerinden birisi, kendisinin ve ailesinin ekonomik refah düzeyini arttırmak şeklinde ifade edilebilir.

Ancak, burada tüketicinin sosyal sorumluluk duyma derecesi, onu ahlaki olmayan davranışı gizleme yönünde motive edebilecektir. Çünkü, sosyal sorumluluk bireye yalnızca kendi kişisel tatmini ile değil, toplumun ve çevrenin refahı ile de ilgilenme yeteneğini sağlamaktadır (Engel ve Blackwell 1982). O halde tüketici olarak birey, başkalarına ekonomik açıdan zarar verebilecek bir davranışı tercih etmeyebilir (Kavak 1999).

Aynı bireyin, ahlaki satın alma eğiliminin oluşmasındaki bir diğer nedenin, kişisel değerlerine, inançlarına göre hareket etmekten dolayı duyduğu kişisel tatmin ve ayrıca, ailesi gibi benzer inanç ve değerlere sahip gruplara uyum sağlamanın yarattığı tatmin olduğu da söylenebilir.

Buraya kadar yapılan tartışmalara göre birey, hem yönetici hem de tüketici olarak, aynı sosyal sorumluluk ve bireysel ahlaki değerlerden etkilenecektir. Ancak, bireyin yüklendiği yöneticilik rolünden başkalarının beklentileri, aynı bireyin tüketicilik rolünden daha belirgin ve kontrol edilebilir oluşu ve ayrıca işletmecilik etik kodları gibi uyulması gereken kurallar bulunuşu nedeniyle birey, işindeki davranışlarında, tüketici olarak göstereceği davranışlara göre daha fazla ahlaki davranma eğiliminde olacaktır. Dolayısıyla birey, yüklendiği farklı rollerin gereği olarak farklı ahlaki değerlendirmeler yapabilecektir.

3. ÇALIŞMANIN AMACI

Bu çalışmada, yukarıdaki tartışma ışığında aşağıdaki sorular yanıtlanmaya çalışılacaktır.

Bireyin yönetici ve tüketici olarak farklı ahlaki eğilimleri var mı?

Ahlaki eğilimlerde farklılık varsa bu farklılık, işletmecilik etik kodlarının bulunduğu işletmedeki yöneticilerle diğerleri arasında ne yönde değişiyor?

Cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, gelir düzeyi gibi demografik değişkenler, bireyin yönetici ve tüketici olarak ahlaki değerlendirmelerini etkiliyor mu?

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın verileri birinci elden anket yöntemi ile derlenmiştir. Anketin birinci kısmında, iş ahlakına yönelik sorular bulunmaktadır. Bu sorular, literatürde yer almıştır ve işletmecilikte ahlaki olmayan davranış eğilimlerinin yoğun olduğu çeşitli senaryolardan (Preble, Reichel 1988; Deshpande 1997; Ekin, Tezölmez 2000) yararlanılarak düzenlenmiştir. Bu senaryoların ülkemizde geçerli olup olmadığı veya ne ölçüde geçerli olduğu, ifade şekilleri gibi hususlar, orta düzey yönetici konumundaki 25 kişiyle görüşülmüş ve gerekli düzeltmeler yapılmıştır.

Sonuç olarak iş ahlakına yönelik bu kısımda, 18 ifadeye yer verilmiş ve sorular, beşli Likert Ölçeği ile sorulmuştur.

Tüketicilerin ahlaki yargılarının belirlenmesinde ise, Muncy ve Vitell tarafından geliştirilmiş ve Kavak (2000a) tarafından Türkçe'ye çevrilmiş olan "tüketici ahlaki ölçeği" kullanılmıştır. Bu ölçek dört boyuttan oluşmaktadır: İlki 'gayrimeşru hareketten aktif fayda sağlama' boyutudur. Örneğin, mağazada malın üzerindeki fiyat etiketini değiştirmek gibi. Bu türden davranışlar dünyanın hemen her yerinde görülmekte ve aynı zamanda gayrimeşru olarak değerlendirilmektedir.

Tüketici ahlaki ölçeğindeki ikinci boyut, 'başkalarının zaafından yararlanarak pasif fayda sağlama' dır. Bu kısımda, fazla para üstü alıp hiçbir şey söylememek gibi üç ifade bulunmaktadır.

Üçüncü boyut, gayrimeşruluğu kesin olarak değerlendirilmeyen davranışları kapsamaktadır. Örneğin, süper markette bir sos şişesini kırıp, hiçbir

şey yapmadan ayrılmak şeklindeki iki ifadeden oluşan bu boyut, ‘ahlaki boyutu tartışmalı olan bir hareketten dolayı aktif fayda sağlamayı’ ifade etmektedir.

Aynı ölçeğin son kısmındaki ifadeler ise, ‘zarar vermeyen/kötü olmayan’ davranış biçimlerini ifade etmektedir. Bu ifadelerdeki temel varsayım şudur: Bir davranışın sonuçları başkalarına ya hiç zarar vermemekte ya da çok az zarar vermemekteyse bu davranış, izin verilebilir bir davranıştır. Bu bölümde yedi ifade yer almaktadır.

Söz konusu dört bölümden oluşan ‘tüketici ahlakı ölçeği,’ soru kağıdının ikinci kısmında yer almaktadır.

Yukarıda belirlenen ve hem iş ahlakı hem de tüketici ahlakına yönelik ifadeler, ‘ahlaki olmayan yargıları’ ölçmek üzere düzenlenmiş ve Beşli Likert ölçeği ile sorulmuştur (bkz. Ek). Her iki bölümün Chronbach α değerleri, sırasıyla %73 ve %81 olarak kabul edilebilir düzeyde elde edilmiştir (Nunnally 1967).

Üçüncü kısmında ise, yöneticilere ve çalıştıkları işletmeye ait demografik değişkenler bulunmaktadır. Bu değişkenler, yöneticinin yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, eğitim düzeyi, aylık ortalama geliri, hangi yönetim kademesinde bulunduğu, o işteki çalışma süresi ve etik üzerine herhangi bir eğitim alıp almadığıdır. İşletmeye ait olanlar ise, işletmenin bulunduğu sektör ve büyüklüğüdür. Sektör ayrımında DİE tarafından benimsenen Tarım, Sanayi, İnşaat Sanayii, Ticaret, Ulaştırma ve Haberleşme, Mali Kuruluşlar ve Diğer sektörler şeklindeki ayırım kullanılmıştır. İşletmenin büyüklüğü konusundaki kriter ise, çalışan personel sayısıdır. Buna göre, 1-9 kişi arasında personele sahip firmalar mikro, 10-49 kişi çalıştırılanlar küçük, 50-99 kişi çalıştırılanlar orta ve 100 ve daha fazla personel çalıştırılanlar ise büyük işletme olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu 1997).

5. ÖRNEKLEM

Yukarıda belirtildiği şekilde oluşturulan soru kağıdı, kartopu yöntemiyle belirlenen yöneticilere uygulanmıştır. Ankara’da bir çok uluslu firmada başlatılan görüşmelere, Ankara, İstanbul, Mersin, Bursa, Çorum ve Eskişehir’de devam edilmiştir. Referansla ulaşılan yöneticilere anketler gönderilmiş ve o yöneticilerden anketlerin diğer yöneticilere iletilmesi rica edilmiştir. Dağıtılan anketler, ya o yönetici tarafından toplanmış, ya da faks veya elektronik posta yoluyla geri dönmüştür. Sadece, Ankara, Bursa ve Eskişehir’deki uygulama tarafımızdan gerçekleştirilmiştir.

Sonuçta 152 adet kullanılabilir soru kağıdı elde edilmiştir. Bu soru kağıtlarının % 5.9'u mikro işletme, %13.8'i küçük, %13.2'si orta ve %67.1'i büyük işletme yöneticilerine aittir. Ayrıca, bu yöneticilerin %60.5'i sanayi, %13.8'i ticaret ve %8.6'sı tarım, %7.2'si inşaat, %5.3'ü ulaştırma-haberleşme ve %4.6'sı hizmet sektöründendir. Bunun yanısıra, katılımcıların %40.1'i çalıştıkları firmada yazılı etik kuralların var olduğunu, %53.3'ü ise olmadığını belirtmişlerdir. Kalan %6.6'sı ilgili soruyu yanıtsız bırakmışlardır. Araştırmaya katılan yöneticilerin demografik özellikleri Tablo 1'de sunulmaktadır.

Tablo 1: Araştırmaya Katılan Yöneticilerin Demografik Özellikleri

Özellikler	F	%	Özellikler	F	%
<u>Yaşı</u>			<u>Cinsiyet</u>		
25 ve altı	14	9.2	Kadın	37	24.3
26-29	22	14.5	Erkek	112	73.7
30-39	69	45.4	Yanıt yok	3	2.0
40-49	30	19.7	<u>Medeni Durum</u>		
50 +	10	6.6	Evli	99	65.1
Yanıt yok	7	4.6	Bekar	49	32.2
<u>Eğitim Düzeyi</u>			Yanıt yok	4	2.6
Orta	10	6.6	<u>Aylık Gelir (milyon)</u>		
Yüksek	108	71.1	500 ve altı	28	18.4
Yüksek Lisans +	29	19.1	501-1000	51	33.6
Yanıt yok	5	3.3	1001 +	20	13.1
<u>Yönetim kademesi</u>			Yanıt yok	53	34.9
Alt kademe	39	25.7	<u>Çalışma Süresi (yıl)</u>		
Orta kademe	88	57.9	3 ve altı	47	30.9
Üst kademe	14	9.2	4-6	43	28.3
Yanıt yok	11	7.2	7-10	14	9.2
<u>Etik Eğitim</u>			11 +	33	21.7
Almış	62	40.8	Yanıt yok	15	9.9
Almamış	85	55.9			
Yanıt yok	5	3.3			

6. BULGULAR

Öncelikle araştırmaya katılan yöneticilerin kendilerine sunulan iş ahlakı ve tüketici ahlakı ölçeklerine ait Chronbach Alfa dereceleri sırasıyla %73 ve %81 gibi kabul edilebilir düzeydeydi. Öyleyse yöneticilerin bu iki ölçeği ne ölçüde farklı gruptaki ahlaki yargılar olarak değerlendirdikleri incelenebilir. Bunun için Varimax rotasyonlu faktör analizi SPSS paket programı vasıtası ile uygulanmıştır. Verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını gösteren Bartlett Testi uygun sonuç vermiştir (ki-kare=1452,618; p<.000). Elde edilen

faktör yüklemesi bulgularına göre, yanıtlayanlar, iş ahlakı ölçeğindeki 14. ve 17. ifadeleri diğer ölçekteki ifadelerden tamamen ayıramamışlardır. Ancak, bu ifadelerin diğer ölçekte yer alma yüzdesini gösteren faktör yükleme derecelerinin %50'nin altında (sırasıyla % 36.9, %48.4) olması nedeniyle bunlar, analiz dışı bırakılmamışlardır (Hair ve diğ 1995). Bunun yanı sıra, diğer ifadelerin tümü beklenen şekilde değerlendirilmiş ve yanıtlanmıştır.

Bu belirlemeler ışığında, araştırmaya katılan yöneticilerin iş ahlakı yargıları ve satın alma sürecindeki ahlakı yargılarının ne kadar birbirinden farklı oldukları, ortalama analizi ile test edilmiştir. SPSS programı ile yapılan %95 güven düzeyindeki analiz sonuçları Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Yöneticilerin İş Ahlakı ve Tüketici Ahlakına Yönelik Yargılarının Ortalama Analizi Sonuçları

	N	Ortalama	Std.Sapma	T	Anlamlılık
İş Ahlakı	152	2.5431	.5382		
Tüketici Ahlakı	152	2.0667	.6642	7.990	.000

Tablo 2'de görüldüğü üzere, iş ahlakı ölçeğine ait ortalama değer 2.5431 olarak, ölçeğin ortalama ifadesi olan 'kararsızım' a yakın olsa da, araştırmaya katılan bireylerin tüketici iken daha fazla (Ort.=2.0667), yönetici iken daha az ahlakı davranma (Ort.=2.5431) eğilimine sahip oldukları belirtilebilir.

Öyleyse, insanlar iş yaşamlarında, inanç ve değerlerine uygun davranma eğiliminden daha fazla gerçekçi ve faydacı eğilimlerle davranmaktadırlar. Dolayısıyla insanların, üstlendikleri farklı roller için farklı ahlakı standartlar oluşturabileceği ve eğilimlerinin bu doğrultuda olabileceği doğrulanmış bir önermedir.

Yalnız, bu durumun yazılı iş ahlakı kurallarının bulunduğu işletme yöneticileri için de geçerli olup olmadığı, bu çalışmanın diğer bir araştırma konusudur. Çünkü bu çalışma çerçevesinde, yöneticilerin kesin itaat edilmesi gereken iş ahlakına, tüketici ahlakına göre daha fazla duyarlı olacakları öngörülmüştü.

Öncelikle belirtelim ki; yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçları ele alındığında, yazılı etik kuralların bulunduğu işletmelerdeki yöneticilerin diğerlerine göre işlerinde daha ahlakı davranma eğilimine sahip oldukları şeklindeki bir sonuca ulaşılmıştır (Ortalamalar: etik kural var=2.4867; etik kural yok=2.6128); fakat fark, istatistiki olarak anlamlı değildir. Bu durum, herhangi bir etik eğitimi almış olan ve almamış olan yöneticiler arasında da

değişmemektedir.

Ancak burada, ülkemizde en fazla kabul gördüğü tespit edilen ahlaki hadiselere verilen yanıtların da incelenmesi gerekir. Türk Genç İşadamları Derneği'nin (TÜGİAD) Türkiye'deki ilk 500 büyük firmada yaptığı araştırmaya göre, işletme raporlarında tahrifat yapmak, geçerli mazeretler dışında sık sık izin almak ve iş saatlerini ihlal etmek gibi davranışlar, iş ahlakına en çok aykırı davranışlar olarak yer almaktadır (Ekin, Tezölmez 2000:942). Ek'teki İlgili sorulara (8, 9 ve 12) verilen yanıtların ortalamalarına (sırasıyla 1.83, 1.59, 1.64) bakıldığında, yöneticilerin, sözkonusu davranışların ahlaki açıdan yanlış olduğu şeklindeki düşünceleri açıktır.

Öyleyse, “eğer uyulması gereken kurallar varsa, insanlar daha fazla ahlaki davranma eğiliminde olurlar” şeklindeki önermemiz belirli ölçüde doğrulanmaktadır.

Öte yandan, yöneticiler, para kazanmanın işletmeciliğin temel ilkesi olduğunu (ort=3.86), başarılı işletmenin, bilançosunu karla kapatan işletme olduğunu (ort.=3.61), alınacak her kararın karı arttırmaya yönelik olması gerektiğini (ort.= 3.57), piyasada güçlü olmak için, kimi firmalarla işbirliği yaparak anlaşmalı fiyatların uygulanabileceğini (ort=3.46) düşünmektedirler. Dolayısıyla, eğer davranış işletmenin karlılığını etkilemiyorsa, ahlaki boyutu gözönünde bulundurulmakta ve işletmeciliğin esası, ahlaki kurallara dayandırılmamaktadır. Öyleyse, ülkemizde iş ahlakı kuralları, uluslararası etik kodlarında olduğu gibi geniş bir yelpazede henüz yeterince yaygınlaşmamış, yerleşmemiş ve benimsenmemiştir. Buradan da, “örneklem kapsamındaki yöneticiler, eğer kurallar belirlenmemiş ve yeterince kontrol edilmiyorlarsa oyunu kurallarına göre oynamaktadırlar” sonucu çıkarılabilir. Diğer bir ifadeyle, bireyler işlerinde, ahlaki değerler, inançlar gibi özel yaşama ilişkin yargılarını pek de fazla kullanmamaktadırlar.

Bu sonuçların, araştırmaya katılanların kişisel özellikleri ile ne kadar ilintili olup olmadığı Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile araştırılmıştır. Bulgulara göre, yaş, çalışma süresi ve eğitim düzeyi, yöneticilerin iş ahlakı yargılarını etkileyen özellikleridir. Şöyle ki, yaş ve çalışma süresi arttıkça yöneticilerin, işlerindeki ahlaki davranma eğilimleri de artmaktadır (Sırasıyla; F=2.036, p<.093; F=2.832, p<.041). Ancak, her iki değişkenin anlamlılık düzeyleri karşılaştırıldığında, çalışma süresinin yaşa göre daha kuvvetli bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. Öyleyse, yalnızca yaşın ilerlemesiyle değil, yaşla birlikte edinilen tecrübelerin yeni ahlaki standartlar oluşturabilme yeteneğini kazandırdığı söylenebilir. Bu durum, eğitim düzeyi arttıkça daha da belirginleşmektedir (F=2.519, p<.084).

Özetle, insanların iş yaşamındaki ahlaki davranma eğilimlerinin yaş, deneyim ve eğitim düzeyi ile birlikte arttığı söylenebilir.

Öte yandan, yöneticiler özel yaşamlarında daha ahlaki davranma eğilimindedirler. Özellikle bir davranış başkalarına zarar veriyorsa, bu davranışın ahlaki olmadığını belirtmektedirler. Örneğin, malın fiyatının belirsiz olması halinde kasiyere doğru bilgi verilmesi gerektiğini (ort.= 1.45), garsonun kendi lehine olan bir yanlış hesabı düzeltmesi gerektiğini (ort.=1.43), büyük mağazada kasada hesap ödmeden önce bir şişe kola içmenin doğru olmadığını (ort.=1.39), paranın üstünü fazla veren kasiyeri uyarması gerektiğini (ort.=1.17) düşünmektedirler. Halbuki bu davranışların, tüketicinin ailesi ve kendisi için ekonomik fayda sağladığı bir gerçektir. Öyleyse ülkemizdeki tüketici, özel yaşamında kendisine ekonomik fayda sağlasa bile, daha fazla bireysel değer ve inançlarına uygun davranma eğilimindedir. Bu eğilim, eğitim seviyesi arttıkça artmaktadır (F= 3.455, p<.034).

Hatırlanacağı üzere, yöneticilerin eğitim düzeyleri arttıkça iş yaşamlarındaki ahlaki değerlendirmeleri de kuvvetlenmekteydi. O halde eğitim düzeyi, bireyin yüklendiği farklı roller gereği iş ve özel yaşamına ilişkin olarak oluşturduğu ahlaki standartlar arasındaki farkı azaltıcı bir faktör olarak değerlendirilebilir. Bu konuda yapılan diğer bir çalışmada (Kavak 2000b), biçimsel eğitimin yaş bağımsız değişkeni ile birlikte etik ideolojiyi güçlendirdiği ve böylece ahlaki davranma eğilimini arttırdığı belirlenmektedir. O halde sözkonusu iki değişkenin ahlaki davranış üzerindeki olumlu etkisi, bu çalışmadaki örneklem çerçevesinde de bir kez daha doğrulanmış olmaktadır.

7. SONUÇLAR

Bu çalışmada ulaşılan sonuçlar, aşağıdaki gibi belirlenebilir:

Bireyin ahlaki eğilimleri, üstlendiği role göre değişmektedir. Birey tüketici olarak daha güçlü ahlaki yargılara sahipken, yönetici olarak daha zayıf ahlaki yargılarla hareket etmektedir.

Eğer işletmede iş etiğine ilişkin kurallar varsa, yöneticinin ahlaki davranma eğilimi artmaktadır. Öyleyse, ülkemizde etik kuralların açıkça belirlenmesi ve kuralların önlenmesine önlemler alınması gerekir.

Öte yandan, işletmede belirlenmiş kurallar olsa bile, bireyler tüketici olarak kullandıkları ahlaki değer yargılarını, inançlarını vb yönetici olarak kullanmamaktadırlar. Yani, tüm yöneticiler tüketici olarak daha fazla ahlaki davranmayı tercih etmektedirler. Diğer bir ifadeyle, başkasına ekonomik zarar

verecek bir davranışı tüketici olarak yeğlememekte, ancak yönetici olarak tercih edebilmektedirler. Dolayısıyla, birey için özel yaşama ilişkin ahlaki standartlar, iş yaşamına ilişkin ahlaki standartlardan daha önde gelmektedir. Ancak, bu sonuç, yönetici (üretici) davranışıyla tüketici davranışının getireceği maddi yarar arasındaki farkın büyüklüğüne de bağlı olabilir.

Yöneticilerin yaş ve çalışma süreleri arttıkça ahlaki yargıları kuvvetlenmektedir. Dolayısıyla, herkesin iş yaşamına başlarken özel yaşamına ilişkin ahlaki standartları gereği dürüst, vicdanlı ve idealist olduğu, ancak daha sonra rekabet edebilmek için 'oyunun kurallarını' benimsediği, bu çalışma çerçevesinde doğrulanmamaktadır.

Çalışmada ulaşılan diğer bir sonuç, biçimsel eğitimin bireyin yüklendiği farklı roller gereği iş ve özel yaşamına ilişkin oluşturduğu ahlaki standartlar arasındaki farkı azaltıcı bir faktör olduğudur. Diğer bir ifadeyle, eğitim, hem iş hem de tüketici ahlaki yargıların kuvvetlenmesine yol açmaktadır. Bu sonuç, biçimsel eğitimin etik ideolojiyi güçlendirmesi ve böylece bireyin yaşamındaki tüm etik boyutların olumlu yönde gelişmesine dayandırılabilir. Yine de bu sonuç, farklı örneklemeler için gelecek araştırmaların konusunu teşkil edebilir.

Nihai olarak, işletmecilik ahlakı ve tüketici ahlakının yaygın olarak tartışıldığı günümüzde, yukarıda ulaşılan bu sonuçların işletmeler için önemli ipuçları olduğunu belirtmekte fayda görmekteyiz.

KAYNAKÇA

- Akaah, Ishmael P. (1993) 'Organizational Culture and Ethical Research Behavior.' **Journal of the Academy of Marketing Science**. 21, 59-63.
- Akaah, Ishmael P., and Edward A. Riordan (1989) 'Judgments of Marketing Professionals About Ethical Issues in Marketing Research: A Replication and Extension.' **Journal of Marketing Research**. 26, (February) 112-120.
- Biddle, Bruce J. and Edwin J. Thomas, eds. (1966). **Role Theory: Concepts and Research**. New York: John Wiley.
- Bommer, Michael, Clarence Gratto, Jerry Gravander, and Mark Tuttle (1987) 'A Behavioral Model of Ethical and Unethical Decision Making.' **Journal of Business Ethics**. 6 (May):265-280.
- Brun, Wibecke (1992) 'Cognitive Components in Risk Perception: Natural Versus Manmade Risks.' **Journal of Behavioral Decision Making**. 5, 117-132.

- Buchanan, Allen (1996), 'Perfecting Imperfect Duties:Collective Action to Create Moral Obligation' **Business Ethics Quarterly**, 6(1), 27-42.
- Carr, A.Z. (1968) 'Is Business Bluffing Ethical?' **Harvard Business Review**, 46, 143-148.
- Carlson, Patricia, Mark S. Blodgett (1997) 'International Ethics Standards for Business: NAFTA, CAUX Principles and Corporate Codes Ethics.' **Review of Business**, Spring, v.18, n.3, 20-24.
- Collins, Denis (2000) 'The Quest to Improve the Human Condition: The First 1 500 Articles Published in Journal of Business Ethics,' **Journal of Business Ethics**, 26:1-73.
- Davis, Joel J. (1994) 'Good Ethics is good for business: Ethical Attributions and Response to Environmental Advertising.' **Journal of Business Ethics**, 13(11), 873-886.
- Deshpande, Satish P.(1997) 'Managers' Perception of Proper Ethical Conduct: The Effect of Sex, Age, and Level of Education,' **Journal of Business Ethics**, 16:79-85.
- Dubinsky, Alan J., Ingram, Thomas N. (1984) 'Correlates of Salespeople's Ethical Conflict: An Exploratory Investigation,' **Journal of Business Ethics**, 3: 343-353.
- Dunfee, Thomas W., N. Craig Smith, William T. Ross Jr. (1999) 'Social Contracts and Marketing Ethics.' **Journal of Marketing**, Vol.63 (July), 14-32.
- Ekin, S., S. H. Tezölmez (2000) 'Türk İş Dünyasındaki Yöneticilerin İş Ahlakı Konusundaki Düşünce ve Kararları' **Prof.Dr.Nusret Ekin'e Armağan, TÜHİS**, No:38 içerisinde, 941-968.
- Ellen, Pam Scholder, Joshua Lyle Wiener and Cathy Cobb Walgren (1991) ' The Role of Perceived Consumer Effectiveness in Motivating Environmentally-Conscious Behaviors.' **Journal of Public Policy &Marketing**, 10 (Fall) 102-117.
- Engel, James F. and Roger D. Blackwell (1982) **Consumer Behavior**, NewYork,The Dryden Press.
- Ferrel, O.C, Larry G. Gresham.(1985) 'A Contingency Framework for Understanding Ethical Decision Making in Marketing,' **Journal of Marketing**. Summer 87-96.

- Glover, Sandra H., Minnette A.Bumpus, John E. Logan, James R.Ciesla. (1997) 'Re-Examining the Influence of Individual Values on Ethical Decision Making,' **Journal of Business Ethics**, 16:1319-1329.
- Goodwin, Cathy and Ivan Ross (1992) 'Consumer Responses to Service Failures: Influence of Procedural and Interactional Fairness Perceptions.' **Journal of Business Research**. 25, 149-163.
- Griffin, Mitch, Barry J. Babin and William R. Darden (1992) 'Consumer Assessment of Responsibility for Product-Related Injuries: The Impact of Regulation, Warnings and Promotional Policies.' **Advances in Consumer Research**, 19, 870-878.
- Hair, Joseph F., R.E. Anderson, R.L.Tatham, W.C.Black (1995) **Multivariate Data Analysis with Readings**, Fourth edition, Prentice-Hall.Inc.
- Ho, Foo Nin, S.J. Vitell, J.H.Barnes, R. Desborde.(1997) 'Ethical Correlates of Role Conflict and Ambiguity in Marketing: The Mediating Role of Cognitive Moral Development,' **Journal of The Marketing Science**, 25,2, 117-126.
- Hunt, S.D., and Vitell, S.(1986) 'A General Theory of Marketing Ethics,' **Journal of Macromarketing**, (Spring), 5-16
- Jones, Thomas. (1991) 'Ethical Decision Making by Individuals in Organizations: An Issue-Contingent Model,' **Academy of Management Review**, 16,2,366-395.
- Katz, Daniel, Robert L. Kahn. (1977) **Örgütlerin Toplumsal Psikolojisi**. Çev: Halil Can, Yavuz Bayar, Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü Yayını, No:107.
- Kavak, Bahtışen (1999) **A Descriptive Model of Consumers' Punishment and Rewarding Process via Purchasing Behaviour: A Cross-Cultural Testing of Students in Turkey and Kyrgyzstan.**, Bar-Ilan University, Ramat-Gan, Israel.
- (2000a) "Makyavelizm (Machiavellianism) ile Tüketicinin Ahlaki Yargıları Arasındaki İlişkiye Yönelik Ampirik Bir İnceleme" **Beşinci Ulusal Pazarlama Kongresi**, s.490 (Özet) Antalya, 16-18 Kasım.
- (2000b) "The Effects of Formal Education on Unethical Purchasing Decisions: Investigation on Faculty Members and University Students in Turkey and Kyrgyzstan" **Boğazici Journal: Review of Social Economics and Administrative Studies**. Vol:14, No:2, 99-113.
- Kidwell, Jeaneen, R.E.Stevens, A.L. Bethke (1987) 'Differences in Ethical Perceptions Between Male and Female Managers: Myth or Reality?' **Journal of Business Ethics**, 6:489-493.

- Loe, Terry W., Linda Ferrell, Phylis Mansfield (2000) 'A Review of Empirical Studies Assessing Ethical Decision Making in Business,' **Journal of Business Ethics**, 25:185-204.
- Lund, Daulatram B. (2000) 'An Empirical Examination of Marketing Professionals' Ethical Behavior in Differing Situations,' **Journal of Business Ethics**, 24, 331-342.
- Müftüoğlu, Tamer (1997) 'Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler' EGS Bank Yayını, Ankara
- Nunnally, J.C (1967) **Psychometric Theory**. 2nd ed. McGraw-Hill, NewYork.
- Preble, John F., Arie Reichel (1988) 'Attitudes towards Business Ethics of Future Managers in the U.S. and Israel.' **Journal of Business Ethics**, 7, 941-949.
- Rallapalli, Kumar C., Scott J. Vitell, Jr., Sheryl Szeinbach (2000) 'Marketers' Norms and Personal Values: An Empirical Study of Marketing Professionals.' **Journal of Business Ethics**, 24, 65-75.
- Rawwas, Mohammed Y.A. (1996) 'Consumer Ethics: An Empirical Investigation of the Ethical Beliefs of Austrian Consumers.' **Journal of Business Ethics**, 15:1009-1019.
- Roberts, John A. (1996) 'Will the Real Socially Responsible Consumer Please Step Forward?' **Business Horizons**, 39 (1), 79-88.
- Serwinek, Paul J.(1992) 'Demographic & Related Differences in Ethical Views Among Small Businesses,' **Journal of Business Ethics**, 11:555-566.
- Slovic, Paul, Donald McGregor and Nancy N. Kraus (1987) 'Perception of Risk from Automobile Safety Defects', **Accidents Analysis and Perception**, 19, 359-373.
- Trevino, Linda Klebe (1986) 'Ethical Decision-Making in Organisations: A Person-Situation Interactionist Model,' **Academy of Management Review**, Vol.11.No.3, 601-617.
- Whalen, Joel, Robert E. Pitts, John K. Wong (1991) 'Exploring the Structure of Ethical Attributions as a Component of the Consumer Decision Model: The Vicarious versus Personal Perspective,' **Journal of Business Ethics**, 10: 285-293.

EK

1= Kesinlikle yanlış 2=Kısmen yanlış 3=Kararsızım 4=Kısmen doğru
5=Kesinlikle doğru olmak üzere:

İş Ahlakı Ölçeği

- 1) Bilançosunu her yıl karla kapatan işletmecinin tavırlarını ahlaki açıdan sorgulamak gerekmez.
- 2) İşletmeci, işletme ile ilgili kararları alırken, ahlaki felsefe yerine gerçekçi ekonomik tutumları gözetir.
- 3) İşletmeci, ahlaki değerlerle ilgilenmez.
- 4) Ahlaki değerler, işletmelerde Halkla İlişkiler bölümünün konusudur.
- 5) Başarılı işletme, bilançosunu karla kapatan işletmedir.
- 6) İşletmecilikte alınacak her karar, işletmenin karını arttırmaya yönelik olmalıdır. Aksi halde, o kararı uygulamak zaman kaybına yol açar.
- 7) İşletmeci veya çalışanların firmadaki araç ve gereci kendi özel işlerinde de kullanmaları normaldir.
- 8) İşletmeci veya çalışanların çalışma saatlerinde kendi kişisel işlerini yapmaları normaldir.
- 9) Çalışanların yemek ve çay-kahve saatlerini uzatmaları normaldir.
- 10) Çalışanların firmaya zarar verebilecek kimi davranışlarına göz yumulabilir.
- 11) Çevre dostu olmakla birlikte, işletme karını azaltan teknoloji yeğlenmez.
- 12) Amirin istemesi halinde şirket raporlarında tahrifat yapılabilir.
- 13) Rakiplere ilişkin bilgiler, yasal olmayan yollardan da elde edilebilir.
- 14) Piyasada güçlü olmak için, kimi firmalarla işbirliği yaparak anlaşmalı fiyatlar uygulanabilir.
- 15) Ürünü, satışların azalmayacağını bilmesi halinde, normal fiyatının çok üstünde değerlendirmenin bir sakıncası yoktur.
- 16) Para kazanmak, işletmeciliğin temel ilkesidir.
- 17) Reklamlarda koşulsuz uygulanacağı duyurulan promosyonlar, elverişli hallerde ayrıcalıklı olarak uygulanabilir.
- 18) Müşteri ısrarla sormadıkça, ürünün olumsuz yönleri hakkında bilgi verilmeyebilir.

Tüketici Ahlakı Ölçeği

- 1) Büyük mağazada, malın üzerindeki fiyat etiketi uygun hallerde değiştirilebilir.
- 2) Malın fiyatı belirsiz ise, kasiyere yanıltıcı bilgi verilebilir.
- 3) Büyük mağazada, kasaya varmadan önce bir şişe cola içmenin pek de sakıncası yoktur.
- 4) Düşük fiyat ödemek için, çocuğumun yaşını küçük gösterebilirim.
- 5) Paramın üstünü fazla veren kasiyeri uyarmam gerekmez.
- 6) Garson, eğer benim lehime yanlış bir hesap yapıyorsa, onu uyarmayı yeğlemem.
- 7) Yeni araba alırken pazarlıkta, doğru olmayan bilgileri kullanabilirim.
- 8) Büyük mağazada kırdığım bir sos şişesini öylece bırakıp çıkabilirim.
- 9) Videocudan kiralanan filmin kayıtlı çoğaltılmasının bir sakıncası yoktur.
- 10) Bir bilgisayar programının ödeme yapılmadan kopyalanması normal bir durumdur.

- 11) Büyük mağazada, çok fazla ürünün tadına bakıp, satın almadan çıkmak normal bir durumdur.
- 12) Bir müzik albümü, satın almak yerine kaydedilebilir.
- 13) Bir otel veya lokantadan 'hatıra' olarak havlu, kül tablası, bardak vb., gibi şeyler alınabilir.
- 14) Bir malı alıp kısa bir süre kullandıktan sonra, iade etmekte bir sakınca yoktur.
- 15) Mağazada, çok sayıda kıyafeti uzunca bir süre deneyip, hiç birini almadan çıkmak normaldir.

YOLSUZLUK OLGUSUNA YÖNELİK YAPILAN AMPİRİK ÇALIŞMALAR ÜZERİNE NOTLAR*

M.Umur TOSUN

*(Dr., Hacettepe Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, 06532, Beytepe/ANKARA,
e-mail: utosun@hacettepe.edu.tr)*

Özet:

Bu çalışmanın amacı, yolsuzlukla ilgili olarak yapılmış ampirik çalışmaların bulgularını değerlendirmektir. Bunlardan birinci grup çalışma yolsuzluğun nedenlerine ilişkin iken, ikinci grup çalışma yolsuzluğun sonuçlarına ilişkindir. Birinci grup çalışmaların bulgularına göre; kanun hâkimiyeti, kamu harcamaları, bürokratik kalite, doğal kaynak bolluğu, sanayileşme politikaları, rekabet gücü, kamu sektöründe maaş ve ücret haddi ile yolsuzluk karşıtı kanunlar, yolsuzluğun ana nedenleridir. İkinci grup çalışmaların bulgularına göre yolsuzluk; düşük ekonomik büyüme hızına, yüksek enflasyon değişkenliğine, düşük doğrudan yabancı yatırımların azalmasına, kamu gelirlerinin azalmasına, sermaye yoğun kamu yatırımlarının artmasına, kayıt dışı ekonominin artmasına, eğitim ve sağlık harcamalarının azalmasına, askerî harcamaların artmasına ve gelir eşitsizliğinin artmasına neden olmaktadır.

Abstract:

Notes on Empirical Studies of Corruption

The purpose of this study is to evaluate the empirical findings of studies applied on the subject of corruption. A first group of studies is about the determinants of corruption and a second group of studies is about the consequences of corruption. According to the findings of the first

* Bu çalışma, büyük ölçüde yazarın yayımlanmamış doktora tezinin literatür taraması kısmından yararlanılarak hazırlanmıştır

Anahtar Sözcükler: Yolsuzluk, kamu sektörü faaliyetleri, ekonomik göstergeler
Keywords: Corruption, public sector activities, economic indicators

group of studies: rule of law, government expenditure, bureaucratic quality, natural resource abundance, industrialization policies, degree of competitiveness, wages and salaries in public sector and anti-corruption laws are found to be the main determinants of corruption. According to the findings of the second group of studies: low level of economic growth, high level of inflationist pressure variability, low level of foreign direct investment, decreasing level of government revenues, increase in level of capital intensive public investment, increase in the size of underground economy, decrease in educational and health expenditures increase in military spending, worsening income distribution are found to be the main consequences of corruption.

GİRİŞ

Yolsuzluk olgusu, Türkiye’de olduğu gibi dünyanın birçok yöresinde de, son yıllarda gündemin ilk sırasındaki yerini korumaktadır. Buna paralel olarak, literatürde yolsuzlukla ilgili çalışma konularının, bağımsız örgütler tarafından yayımlanan “algılanan yolsuzluk endeksleri” etrafında yaygınlaştığı ve sayıca arttığı görülmektedir. Söz konusu çalışmalar, algılanan yolsuzluk endekslerini kullanarak, bir yandan yolsuzluğun nedenlerini, diğer yandan yolsuzluğun yol açtığı sorunları, tespit etmeye çalışmaktadır. Bu çalışmaların karşı karşıya kaldığı en önemli sorun yolsuzluğun tanımıyla ilgilidir. Bir kısım yazar, yolsuzluğu sadece kamu kesimine özgü bir sorun olarak değerlendirip, yolsuzluğun tanımında kamu kesimine yer verirken, diğer bir kısım yazar, yolsuzluğun özel sektörde de varolabileceğini iddia etmiş ve yolsuzluk tanımını böyle bir çerçevede kurgulamıştır. Öte yandan, konunun ekonomik boyutunun ağır basması ve toplumun her kesimini ilgilendirmesi açısından yolsuzluk tanımları önem kazanmaktadır.

Bardhan (1997); yolsuzluğu, kişisel çıkar sağlamak amacıyla kamu görevinin kötüye kullanılması olarak tanımlarken, Krueger (1974); yolsuzluğu, devlet tarafından kısıtlanan ekonomik faaliyetler sonucu yaratılan rantların yasadışı yollarla elde edilmesi biçiminde tanımlamaktadır. Dikkat edilecek olursa, Bardhan’ın tanımında kamu kesimi ağırlıklı bir kurgu varken, Krueger’in tanımında kamu ve özel kesim ayırımı yerine ekonomik aktörlerin “yasadışı” eylemleri gözönünde tutulmaktadır. Bu noktada özgün bir diğer tanım, Cingi (1994) tarafından yapılmaktadır. Cingi’ye göre yolsuzluk, haksız rekabet yaratarak haksız kazançta yol açan tüm işlem ve faaliyetlerdir. Literatürde hangi tanımın daha uygun olduğuna yönelik tartışmalar halen devam ederken, özel kesimi de içine alan tanımlar, özellikle ampirik çalışmalar bağlamında pek sık kullanılmamaktadır. Bunun nedeni ampirik çalışmalarda kullanılan ve yolsuzluğun temel göstergesi olarak kabul edilen “algılanan yolsuzluk endeksleri” dir. Adı geçen endekslerin hesaplanmasında temelde kullanılan

yaklaşım, kamu kesiminde rüşvet ve diğer yolsuzluk türlerinin görülüp, görülmediğidir. Aşağıda detaylı olarak anlatılan çalışmaların tamamı, “algılanan yolsuzluk endeksi”nden yararlanmaktadır. Dolayısıyla çalışmalarda kullanılan yolsuzluk tanımı, kişisel çıkar sağlamak amacıyla kamu görevinin kötüye kullanılması şeklinde yapılmaktadır.

Daha önce de ifade edildiği gibi, literatürde yolsuzlukla ilgili çalışmalar temelde iki grup altında incelenmektedir. Yolsuzlukla ilgili birinci grup çalışma; yolsuzluğun nedenleri üzerine odaklanmış iken, ikinci grup çalışma; yolsuzluğun büyüme, etkinlik, eşitlik ve iktisadi mutluluk olarak nitelendirilebilecek refah etkileri üzerine, başka bir deyişle yolsuzluğun sonuçları üzerine odaklanmaktadır.

1. YOLSUZLUK NEDENLERİ ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Yolsuzluğun nedenleri üzerine yapılan çalışmalar, yolsuzluğun sonuçlarına ilişkin çalışmalara kıyasla sayıca daha azdır. Aşağıda belirtilecek olan çalışmalardan da görüleceği gibi, yolsuzluğun nedenleri olarak bürokratik kalite, kamu sektöründeki ücret seviyesi, kanun hâkimiyeti, yolsuzluk karşıtı yasaların varlığı, doğal kaynakların bolluğu, ekonominin dışa açık olması, ülkenin rekabet gücü ve endüstri politikaları gösterilmektedir. Ampirik çalışmaların ışığı altında ortaya çıkarılan sözkonusu faktörlerin, yolsuzluk düzeyini nasıl belirlediğine yakından bakmak gerekmektedir.

Yolsuzluğun temel nedeni, ekonomik faaliyetlerin, düzenleme cinsinden müdahalelere (regülasyona) konu olmasıdır. İktisadî faaliyetlerin düzenleme cinsinden müdahalelere konu olmasının arkasında yatan temel mantık ise, piyasanın yeterli miktardaki çıktıyı üretmekte çoğu zaman yetersiz kalmasıdır. Bu tür düzenleme cinsinden müdahalelere ilişkin en yalın çalışma, Djankov, La Porta, de Silanes ve Shleifer (2000) tarafından gerçekleştirilmiştir. Anılan yazarlar çalışmalarında, ekonomiye yapılan düzenleme cinsinden müdahalelere ilişkin üç temel teoriyi sınamak üzere veri toplamışlardır.

Söz konusu teorilerden ilki Pigou (1938)’nun “yardımcı el” (*helping hand*) düzenleme cinsinden müdahale teorisidir. Sözkonusu teoriye göre düzenleme cinsinden müdahalelere konu olmayan piyasalar, sıkça başarısızlığa yol açmaktadır. Dolayısıyla devletin temel amacı, kamuyu sözkonusu başarısızlıklardan koruyacak düzenleme cinsinden müdahaleleri gerçekleştirmek olmalıdır.

Sınanması amaçlanan ikinci teori, Stigler (1971) tarafından ortaya atılan “*çalın el*” (*grabbing hand*) düzenleme cinsinden müdahale teorisi. Stigler’e göre, düzenleme cinsinden müdahalelerin temel amacı, endüstride yer alan kişi ve kuruluşların düzenleme dolayısıyla yaratılan ranttan fayda sağlamalarıdır. Örneğin, endüstriye giriş ve çıkışın kontrol altına alınması, endüstride yer alanların kârlarını artırmaktadır.

İkinci teorinin bir alt teorisi biçiminde nitelendirilen üçüncü teori, “*gişe*” (*toll*) görüşü olarak adlandırılmaktadır. Söz konusu görüşe göre düzenleme cinsinden müdahaleler, politikacılara ve bürokratlara kişisel fayda sağlamak amacıyla gerçekleştirilmektedir. Politikacılar, düzenleme cinsinden müdahaleleri arkadaşlarının firmalarını ve siyasal yandaşlarını kollayarak, seçim kampanyasında bağış veya oy şeklinde yarar sağlamak üzere kullanmaktadırlar. Bunun dışında düzenleme cinsinden müdahalelerin diğer önemli bir nedeni de, devlet memurlarına takdir yetkisi tanınmak suretiyle rüşvet talep etmelerine imkân verebilmektir (Djankov, La Porta, De Silanes ve Shleifer 2000: 2).

Djankov, La Porta, De Silanes ve Shleifer tarafından gerçekleştirilen söz konusu çalışmada, 75 ülkede işe yeni başlayacak birer firmanın yetkili mercilerden izin almak için harcadıkları zaman ve maliyetler, sözkonusu teoriler çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmanın bulguları şöyle özetlenebilir: 75 ülke içinde işe başlamadan önce yerine getirilmesi gereken yükümlülüklerin (izin, kayıt vs.) sayısı 2 (Kanada) ilâ 20 (Bolivya) arasında değişmekte ve 75 ülke ortalaması 10.17 olmaktadır. İşe başlama yükümlülüklerinin çok azı vergi ve iş gücü konularını kapsamaktadır. Vergi ve iş gücüne ilişkin yerine getirilmesi gereken yükümlülüklerin ortalama sayısı yaklaşık olarak 1,5’tir. Çevre, güvenlik ve sağlığa ilişkin yükümlülüklerin ise daha az olduğu görülmektedir. Sözkonusu yükümlülüklerin ortalama sayıları sırasıyla 0,35 ve 0,71’dir. Yükümlülüklerin çoğunluğu, **korumacılık kategorisinde**¹ yoğunlaşmaktadır. Bu yükümlülüğün işe yeni başlayan bir firma için ortalama sayısı 6’dır. Yükümlülüklerin zaman ve maliyet değişkenleri ile yüksek korelasyona sahip olduğu tespit edilmiştir. Örneğin, işe başlama yükümlülüklerinin sayısı 17 olan Kolombiya’da, yükümlülükleri tamamlamak için 55 iş günü ve kişi başına gelirin %12.4’ü kadar harcama yeterli iken, Mozambik’te 174 iş günü ve kişi başına gelirin %116.4’ü gerekli olmaktadır. İtalya’da 11 yükümlülüğün yerine getirilebilmesi için 121 iş günü ve kişi başına gelirin %24.7’sine gereksinme duyulmaktadır. En uç örneği oluşturan Bolivya’da ise, 20 yükümlülüğün tamamlanabilmesi için 82 iş günü ve kişi başına gelirin 2.6 katına eşdeğer bir harcama gerekli olmaktadır. 75 ülke içinde ortalama bir ülke için gerekli olan zaman ve maliyet kabaca 63 iş günü ve kişi başına GSYİH’nın %34’ü kadar olmaktadır (Djankov, La Porta, de Silanes ve Shleifer 2000: 15). Çalışmada, düzenleme cinsinden müdahalelerden yararlananların kimler olduğu sorusuna da yanıt aranmıştır. Bulgulara göre düzenleme cinsinden müdahalelerin artması, yolsuzluğun artmasına; bürokrat ve

politikacıların fayda sağlamalarına yol açmaktadır (Djankov, La Porta, de Silanes ve Shleifer 2000: 19).

Bu noktadan hareketle ve yukarıdaki çalışma sonucunda, düzenleme cinsinden müdahale teorilerinden “gişe”² görüşünün daha açıklayıcı bir nitelikte olduğu sonucuna varılmaktadır. Ülkeler arasında Türkiye’nin durumu ise şöyle özetlenebilmektedir! İşe başlamak için gerekli olan yükümlülüklerin sayısı 11’dir. Zaman açısından sözkonusu yükümlülüklerin yerine getirilmesi 55 iş gününü almakta ve kişi başına GSYİH’nın %3.4’üne mal olmaktadır.

Yolsuzluğun nedenlerine daha geniş bir açıdan bakan çalışmalardan bir diğeri Treisman (2000) tarafından gerçekleştirilmiştir. Treisman çalışmasında yolsuzluk teorisinden türettiği 8 adet hipotezi test etmiştir. Bu hipotezler sırasıyla şunlardır:

i) Örf ve âdete dayanan hukukun (Common Law), geçerli olduğu ülkelerde hukuk sisteminin daha etkili ve dolayısıyla yolsuzluğun daha az olup olmadığı,

ii) İngiltere’de ve eski sömürgelerinde hukuk sisteminin daha etkili olduğu, dolayısıyla yolsuzluğun da daha az olup olmadığı,

iii) Protestan geleneğin yaygın olduğu ülkelerde yolsuzluğun daha az olup olmadığı,

iv) Hür basın ve sivil toplum örgütlerinin daha etkin olduğu demokratik ülkelerde, yolsuzluğun daha az olup olmadığı,

v) Etnik olarak bölünmüş ülkelerde, yolsuzluğun daha fazla olup olmadığı,

vi) Değerli doğal kaynaklara sahip olan ülkelerde, yolsuzluğun daha fazla olup olmadığı,

vii) Federal devletlerde, yolsuzluğun daha düşük olup olmadığı,

viii) Nispî olarak kamu ücret seviyesinin yüksek olduğu ülkelerde, yolsuzluğun daha az olup olmadığı.

Anılan çalışmanın bulgularına göre, ülkelerin sömürgecilik geçmişleri, bugünkü yolsuzluk seviyesinin tesbitinde önemli bir kriter olarak yerini almaktadır. Sözkonusu kritere göre, eski İngiliz sömürgelerinde ve İngiltere’de önemli ölçüde düşük yolsuzluk seviyesi tespit edilmektedir. Kurulan model çerçevesinde, İngiliz mirasının, algılanan yolsuzluk derecesini 1 puandan daha

fazla düşürdüğü sonucuna ulaşılmaktadır. Bununla bağlantılı ilginç sonuçlardan bir tanesine göre, geçmişlerinde hiç sömürgecilik süreci yaşamamış ülkelerde bugün yolsuzluğun daha düşük olduğuna dair bir emare de bulunamamıştır (Treisman 2000: 418). Dahası, eskiden Fransız, İspanyol, Portekiz sömürgesi konumundaki ülkelerde, bugün yolsuzluğun yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Treisman 2000: 419). Treisman'a göre, evvelce İngiliz sömürgesi konumunda olan ülkelerde bugün daha az yolsuzluk görülmesinin nedeni; örf ve âdete dayalı hukuk sistemlerinde (common law) hukukî altyapıyı, devlet veya bilim adamları yerine yargıçların yapıyor olmasından kaynaklanmaktadır. Buna ek olarak Treisman, eski İngiliz sömürge devletlerinde yolsuzluğun düşük olmasının nedeni olarak, geleneksel yöntemlerle idare edilen adli sistemi göstermektedir (Treisman 2000: 422). Dolayısıyla İngiliz devletinin, sömürgeleri olan ülkelere çekilirken, arkasında belirli bir hukuk kültürü bıraktığı gerçeği de, sözkonusu hipotezi açıklamakta kullanılmaktadır.

Çalışmanın bir diğer bulgusu, Protestan geleneğinin yaygın olduğu ülkelerde yolsuzluğun daha az olduğudur. 1980 yılında toplam nüfus içinde Protestan nüfus arttıkça, yolsuzluğun azaldığı tespit edilmiştir. 10 ölçekli yolsuzluk endeksinde, Protestan nüfus, yolsuzluğu 1 puan iyileştirmeye karşılık gelmektedir. Bunun arkasında yatan nedenlerin ilki olarak, Protestan mezhebi içinde merkezî otoriteye muhalif olanların büyük bir tolerans ile karşılanması belirtilmektedir. İkinci bir neden olarak, devletin hangi kademesinde olursa olsun, yetkilerini kötüye kullanan memurların cezalandırılması geleneği ifade edilmektedir (Treisman 2000: 427). Diğer bir görüş olarak ise, Protestanlığın diğer mezheplerden daha çok bireycilik temeline oturmuş olması gösterilmektedir. Böylelikle Protestanlık haricindeki diğer mezheplerin, ahlâk dışı ailecilik (amoral familism) ve akraba kayırmacılığına (nepotizme) daha yatkın oldukları da ifade edilmektedir.

Yine aynı çalışmada, hür basın ve sivil toplum örgütlerinin daha etkin olduğu demokratik ülkelerde, yolsuzluğun daha az olduğu belirtilmektedir. Treisman'a göre, hür basın ve sivil toplum örgütlerinin Protestan gelenekle sıkı bir ilişkisi vardır. Protestan gelenekte din ve devlet işlerinin kesin çizgilerle birbirinden ayrılmış olmasının, devlet faaliyetlerinin denetlenmesinde güçlü sivil toplum örgütlerinin ön plana çıkmasına yol açtığı sonucuna da ulaşılmaktadır (Treisman 2000: 428).

Öte yandan etnik bölünmüşlüğün, ekonomik kalkınmayı yavaşlatmakla birlikte yolsuzluk üzerinde doğrudan bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir (Treisman 2000: 429). Bununla birlikte, ekonomik kalkınma ile algılanan yolsuzluk arasındaki negatif korelasyon, etnik bölünmüşlüğün yolsuzluğu dolaylı yollardan etkilediği görüşünü güçlendirmektedir.

Çalışmanın önemli bulgularından bir tanesi de doğal kaynak (petrol, metal, mineraller vb.) bakımından zengin ülkelerdeki yolsuzluk seviyesi ile ilgilidir. İhracatları içinde doğal kaynak oranının yüksek olduğu ülkelerde, yolsuzluğun da yüksek olduğu yargısına ulaşılmıştır. Bununla birlikte söz konusu ülkelerde demokrasinin kesintiye uğramamış ve kişi başına GSYİH'nın yüksek olması, yolsuzluğun zaman içinde azalması sonucu doğurmuştur. Böylelikle ekonomik kalkınmanın yolsuzluk üzerindeki azaltıcı etkisi daha da belirginleşmektedir (Treisman 2000: 430).

Yolsuzluk ile ilgili literatürde sıkça tartışılan, “üniter devletlerde mi, yoksa federal devletlerde mi yolsuzluğun daha yoğun yaşandığı” sorusu, Treisman tarafından cevaplanmaya çalışılmıştır. Bulgulara göre, federal devletlerin yolsuzlukla iç içe oldukları saptanmıştır. Yolsuzluğun federal devletlerde daha fazla olmasının muhtemel nedeni olarak bölünmüş yetkiler gösterilmektedir. Yetkilerin bölünmüş olması, tekel yetkisini haiz birden fazla makamın oluşmasına ve iş çevrelerinin muhatap olması gereken merci sayısının artmasına yol açmaktadır. Bu nedenle, demokrasinin yolsuzluk üzerindeki etkisi çalışma konusu içine dahil edilmiştir. Demokrasinin çalışmaya dahil edilmesiyle, 40 yıl kesintisiz demokrasi yaşayan ülkelerin 10-ölçekli yolsuzluk endeksinde 1.5 puan daha iyi konumda yer aldıkları sonucuna ulaşılmıştır. Başka bir deyişle, demokrasi geleneği güçlü ülkelerde yolsuzluk, demokrasi geleneği zayıf ülkelere kıyasla daha iyi konumdadır (Treisman 2000: 433).

Demokrasi ile birlikte ekonominin dışa açık olması, yolsuzluğu azaltıcı bir faktör olarak çalışmada yer almaktadır. Sonuçlara göre, ithalâtın GSMH içindeki payını 0'dan %10'a çıkarmak, yolsuzluk endeksinde 0.1 puan iyileşmeye karşılık gelmektedir (Treisman 2000: 435). Dışa açıklık ile paralellik arz etmek üzere, devlet müdahalelerinin fazla olduğu ülkelerde, yolsuzluğun da fazla olduğu, ancak sözkonusu etkinin zaman içinde kaybolduğu tespit edilmiştir.

Sonuç olarak İngiliz mirası, Protestan gelenek ve ahlâkı, kişi başına GSYİH, üniter devlet yapısı, kesintisiz demokrasi ve dışa açıklık, algılanan yolsuzluğu %89 oranında açıklayan değişkenler olarak tespit edilmiştir.

Çalışmada kamu ücret düzeyinin ve siyasal istikrarsızlığın yolsuzluk düzeyini belirlediğine dair herhangi bir bulguya rastlanılmamaktadır (Treisman 2000: 436). Treisman, herne kadar kamu ücret seviyesinin yolsuzluğu belirleyen bir faktör olduğuna dair sonuçlar elde edememiş ise de, kamu ücret düzeyinin yolsuzluğu belirleyen önemli bir faktör olduğu diğer çalışmalar ile ortaya konulmuştur. Van Rijckeghem ve Weder (1997), ücret seviyesi ile yolsuzluk endeksi arasındaki ilişkiyi ampirik olarak test etmiştir. Yatay kesit veri kullanarak yapılan çalışmada, Tanzi (1998: 16)³'nin ileri sürdüğü ücret-yolsuzluk ilişkisine benzer bir ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu

kanıtlanmıştır. Ücret seviyesindeki artışın yolsuzluğu azaltacağı; ama yolsuzluğu minimum seviyeye indirmek için ücretlerde çok büyük bir artışın gerekli olduğu ileri sürülmüştür (Van Rijckeghem ve Weder 1997: 6). Başka bir deyişle, sadece ücret seviyelerini arttırma temelinde yolsuzlukla mücadele, bütçe açısından son derece maliyetli olabileceği gibi, amacın da sadece belirli bir kısmının gerçekleştirilmesine yardımcı olacaktır. Van Rijckeghem ve Weder'e göre sorun, kamu görevlilerini yolsuz davranışlardan alıkoyacak yeterli maaş seviyesi değil; çalışanların temel ihtiyaçlarını karşılamak için dahi yetersiz olan ve bu nedenlerle çalışanları yolsuzluğa zorlayan düşük ücret hadleridir.

Van Rijckeghem ve Weder'e göre, gerçekçi olmayan düşük ücretler her zaman yolsuzluğa yol açarken; bir çok durumda toplumu, yolsuzluğu gizlemeye veya mazur görmeye itmektedir. Örneğin Tanzania'da, öğretmenlerin maaşları düşüktür. Öğretmenler, kamusal eğitim için harcamaları gereken zamanlarını özel derslere ayırmakta ve söz konusu durum, düşük ücretler nedeniyle toplum tarafından hoş görülmektedir. Eğer kamu görevlilerinin ücretlerinin düşük olması nedeniyle toplum yolsuzluğu mazur görüyor ise, kanunun uygulanmasına ilişkin devlet ile vatandaş arasındaki toplumsal işbirliği sarsılacak, yakalanma olasılığı düşecek ve yolsuzluk düzeyi artacaktır. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki istatistiklere göre, 1970-1983 yılları arasında rüşvet alma suçuna karışmış devlet memurlarının oranı ile özel sektör ve kamu sektörü ücretleri arasındaki fark arasında negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir (Van Rijckeghem ve Weder 1997: 7).

Di Tella ve Schargordsky (2000), yaptıkları çalışmada, yolsuzlukla mücadelede kamu görevlilerinin ücretlerinin ve denetimin rolünü araştırmışlardır. Teorik olarak Becker ve Stigler'in 1974 yılında ileri sürdükleri, piyasa ücret seviyesinden yüksek kamusal ücretlerin, etkin denetimin varlığında yolsuzluğu caydırıcı etkisini Buenos Aires kamu hastaneleri için test etmişlerdir. Çalışmanın ayırdedici özelliği, örnek olay şeklinde mikro verilere dayandırılmış olmasıdır. Örnek olayda, memur maaşlarındaki artışın, hastanelerce satın alınan dört temel malın fiyatına olan etkisinin açıklanması amaçlanmaktadır. Yolsuzluğu önlemek üzere yapılan ücret artışlarını izleyen ilk altı ayın sonunda, ücretlerdeki %10'luk artışın hastaneye alınan temel girdilerin fiyatlarında %1.2'lik bir azalmaya yol açtığı, hastaneye alınan girdilerin toplam harcama miktarında ise %18'lik bir azalmanın olduğu tespit edilmiştir (Di Tella ve Schargordsky 2000: 19).

Susan Rose-Ackerman (1998: 47) memurlara, ekonominin başka alanlarında çalışan aynı eğitim düzeyindeki personelden daha az ücret ödenmesinin, *tersine seçim (adverse selection)* mekanizmasını işleterek rüşvet almaya eğilimli olan insanların kamu hizmetine talip olmalarına yol açacağını ifade etmektedir. Rüşvet talep etmeye meyilli kimselerin dışındakiler ya özel

sektörü tercih edecekler ya da göç edeceklerdir. Bu nedenle kamu çalışanlarının rüşvet talep etmelerini önleyecek ücret haddi, carî ücret haddinden daha büyük olmak zorundadır. Böylelikle ülke, düşük ücret-yüksek yolsuzluk ile yüksek ücret-düşük yolsuzluk dengesi arasında bir seçim ile karşı karşıya kalacaktır.

Nitelikli iş gücünün az olduğu ülkelerde, kamu kesiminde yüksek ücret politikası bir yandan devlet bütçesini şişirecek, öte yandan kaliteli elemanları kamu sektörüne çekecektir. Yüksek ücret politikası hernekadar gerçekçi bir uygulama ise de, yolsuzluğu önlemede yeterli bir koşul değildir. Yüksek ücret politikası, rüşvet sonucu oluşacak marjinal yararı düşürecek, ancak hiçbir zaman marjinal yarar sıfır olamayacaktır. Tersine, yüksek ücret politikası rüşvet sonucu oluşacak marjinal yararı düşürürken, rüşvetin toplam miktarını artıracaktır. Böylelikle rüşvetin gerçekleşme derecesi düşerken, ödenen rüşvetin miktarı artacaktır (Rose-Ackerman 1998: 47).

Chand ve Moene'nin (1997) ortaklaşa yaptıkları örnek olay çalışması da, ücretlerin yolsuzluk üzerindeki etkisinin açıklığa kavuşturulması açısından önemlidir. "Malî Yolsuzluğun Kontrolü" başlıklı çalışmalarında maliye müfettişlerine, topladıkları vergiler üzerinden prim verilmesi uygulamasının vergi hâsılatını önemli ölçüde arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Gana'da ekonomik bunalımdan çıkmak için alınan bir dizi malî önlemler arasında, maliye müfettişlerine prim verilmesi uygulaması, vergi oranlarının düşürülmesi, satış vergilerinin azaltılarak birleştirilip yeni imalâtçı satış vergisi haline getirilmesi sayılmaktadır. Ancak bu bağlamda petrol ürünleri üzerinden alınan satış vergisi, vergiden kaçınmanın zor olacağı iddiası ile keskin bir şekilde yükseltilmiştir. Chand ve Moene, vergilerin GSYİH içindeki payının 1983 yılında %4.3'ten, 1988'de %12'ye 1994'te de %17'ye yükseldiğini belirtmektedir. Söz konusu yükselişin, belirli bir dereceye kadar vergi sistemindeki basitleştirmeden ve oran azalışından kaynaklanabileceği; yükselişin büyük bölümünün vergi idaresinde çalışanların primle güdülendirilmelerinden kaynaklandığı, çalışmanın bulgusu olarak verilmektedir (Chand ve Moene 1997: 7). Chand ve Moene'nin, kamu çalışanlarının güdülenmeleri gerektiği yönündeki vargılarına diğer bir destek Ades ve Di Tella (1996)'dan gelmektedir. Anılan yazarlara göre, yolsuzluğa yol açan nedenler arasında, yolsuz faaliyette bulunması muhtemel bürokratların ücretlerinin düşüklüğü önemli bir yer tutmaktadır.

Besley ve McLaren (1993), yolsuzluğun varlığında maliye müfettişlerine yapılan üç tür ödeme şeklini değerlendirmişlerdir. Ücret rejimlerinden ilki, maliye müfettişlerinin başka bir yerde çalışması sonucunda elde edeceği ücret-rezerv ücret- olarak tanımlanmaktadır. İkinci ücret rejimi, *ahlakî risk (moral hazard)*⁴ sorununu çözebilecek seviyede ücret-etkin ücret seviyesidir. Üçüncüsü ise, rezerv ücretin altında sadece dürüst olmayanların işe talip olacakları ücret-şartlı ücret rejimidir. Çalışmada, yolsuzluğu önleyebilecek en iyi ücret rejiminin,

etkin ücret seviyesi olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak, yolsuzluğun nispi olarak yüksek olduğu durumlarda, etkin ücret rejiminin herhangi bir anlam ifade etmeyeceği genel sonucuna da ulaşılmıştır.

Charap ve Harm (1999), kamu kuruluşlarının başındaki yolsuz kişilerin, kendi astlarını da yolsuzluğa çekmek istediklerini ileri sürmektedirler. Yolsuzluğun devam ettirilebilmesi için yöneticiler ve astlardan oluşan grubun bağlılığının sağlanması gerekmektedir. Sözkonusu içsel bağlılığın sağlanması için ise yöneticilerin, astlarını himaye etmeleri gerekecektir. Bu noktadan hareketle ücretlerin düşük olduğu bir ekonomide, rantların elde edilebilmesi için oluşturulacak bir “soygun hiyerarşisi” yolsuzluğu teşvik edecektir. Kamu kesiminde varlığını sürdüren düşük ücret seviyeleri, Charap ve Harm tarafından, soygun gruplarının beslenmesini sağlayan, dolayısıyla yolsuzluğu besleyen bir faktör olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca sözkonusu çalışmada, kamu kesiminde çalışanların ücretlerinin asgarî geçim düzeyinin altında tutulması, soygun hiyerarşisinin uygulanabilmesi için önemli bir araç olarak görülmektedir (Charap ve Harm 1999: 15). Böylece kamu görevinin suiistimal edilmesi, bürokratların kendi ücretlerini iyileştirmek için bir sömürü aracı olarak kullanılmaktadır.

Ücret seviyesi ile yolsuzluk düzeyi arasındaki ilişki değerlendirilirken, enflasyonun satın alma gücü üzerindeki etkisi de düşünülmelidir. Enflasyon, sadece satın alma gücünü, dolayısıyla kamu kesimi ücretlerini düşürmek suretiyle değil; mevcut değerler sistemini etkileyerek de yolsuzluğun yayılmasında rol oynamaktadır. İktisatçılar tarafından pek sık dile getirilmeyen enflasyonun sosyal maliyeti, yolsuzluk düzeyini arttırmak şeklinde gerçekleşmektedir. Braun ve Di Tella (2000) tarafından yapılan çalışmada, yüksek enflasyon değişkenliğinin bulunduğu ülkelerde, satın alma görevlilerinin faturaları olduğundan yüksek; malı satanların ise fatura tutarını olduğundan düşük göstererek yolsuzluğa yol açıldığı hipotezi değerlendirilmektedir. Sözleşme fiyatı ile piyasa fiyatlarının denetimi, yüksek enflasyon değişkenliği nedeniyle daha pahalı hale gelebildiğinden, yolsuzluk daha da yaygınlaşabilmektedir (Braun ve Di Tella 2000: 3). Çalışmalarında yüksek ve değişken enflasyonun fiyatlar hakkındaki belirsizliği arttırdığı, böylelikle denetim maliyetinin yükselebildiği varsayılmaktadır (Braun ve Di Tella 2000: 5). Bu noktadan hareketle, sözkonusu yüksek ve değişken enflasyonun yolsuzluğu yükselttiği, denge durumunda da yatırımları azalttığı örnek gösterilmektedir. Aynı zamanda 14 yıl boyunca 75 ülke için sözkonusu etkilerin devam ettiği de ortaya konulmaktadır (Braun ve Di Tella 2000: 5).

Bulgulara göre, yolsuzluk ile enflasyon arasında pozitif bir korelasyon bulunmaktadır. Bu ilişki salt enflasyon değişkeninden daha güçlü olmaktadır. Enflasyon oranındaki bir birim artış, yolsuzluğu 0.32 birim arttırmaktadır.

Enflasyon değişmelerinin yolsuzluk üzerinden yarattığı dolaylı maliyetler ile ilgili tahminlerde de bulunulmuştur. Sonuçlara göre, enflasyon oranı değişkenliğindeki 1 birim artış, yatırımların GSYİH içindeki payını %2.7 ve yıllık büyüme hızını %0.9 azaltmaktadır. Sonuç olarak, enflasyondaki artışlar, yolsuzluğu arttırmakla kalmamakta; yatırımların GSYİH içindeki payını azaltarak büyümeyi de engellemektedir (Braun ve Di Tella 2000: 20).

Yolsuzluğun büyüme üzerine etkilerine ve yolsuzluğu belirleyen faktörlerin tespitine yönelik çalışmalardan bir diğeri, Leite ve Weidmann (1999) tarafından gerçekleştirilmiştir. Çalışmada doğal kaynak bolluğunun, rant-kollama faaliyetlerini dolaylı olarak arttırdığı iddiasına yer verilmektedir. Doğal kaynak bolluğunun, (umulmadık) karşılıksız kazançları (*windfall gains*) artırdığı ve kazancı elde etmeye yönelik faaliyetleri çoğalttığı belirtilmektedir. Karşılıksız kazançların büyük bölümünün devletin elinde toplanması, rant yaratma artışını hızlandırmakta ve büyümeye yönelik kamusal yatırım mallarının üretimine engel olmaktadır. Dolayısıyla, çalışmada yolsuzluğa ilişkin iki iddia sınanmaktadır. Bunlardan birincisi, doğal kaynak bolluğu nedeniyle, yolsuzluğun rant kollama faaliyeti şeklinde tezahür ettiği iddiasıdır. İkincisi ise, yolsuzluğun, yine doğal kaynak bolluğu vasıtasıyla, mevcut gelir düzeyini arttırmaktan çok azaltmasıdır. Leite ve Weidmann, Sachs ve Warner'in büyüme modelini kullanarak yaptığı çalışmada, yolsuzluğun, doğal kaynak bolluğu ile birlikte ekonomik büyümeyi yavaşlattığı sonucuna ulaşmaktadır (Leite, Weidmann 1999: 20). Yine Leite ve Weidmann, yolsuzluğu belirleyen faktörler olarak, ekonominin dışa açıklık derecesinin (rant kollama literatürüne uygun olarak), ekonomik büyüme hızını, doğal kaynak bolluğunu, siyasal istikrarsızlığı ve kanun hâkimiyetini belirlediğini, söz konusu değişkenlerin yolsuzluğu %99 güven aralığında açıkladığı bulgusuna ulaşmışlardır (Leite, Weidmann 1999: 23).

Yolsuzluğu belirleyen faktörlerin tespitine ilişkin bir diğeri çalışma Tosun (2001) tarafından gerçekleştirilmiştir. Çalışma, 1982-1995 yılları arasında ve 44 ülkede yolsuzluğun ekonomi teorisinden türetilen 7 faktörün, yolsuzluğu belirleyen faktörler arasında olup olmadığını araştırmaktadır. Çalışmanın bulgularına göre elde edilen sonuçlarla kamu harcamaları, bürokratik kalite, kanun hâkimiyeti ve kentsel nüfus artış hızının yolsuzluk düzeyini belirlemede anlamlı değişkenler olduğu ortaya konulmuştur. Buna göre bürokratik kalite, kanun hâkimiyeti ve kentsel nüfus artış hızı artarken yolsuzluk düzeyinin arttığı ve buna karşın, teorinin aksine kamu harcamaları artarken yolsuzluk düzeyinin azaldığı tespit edilmiştir. Bulgulardan kentsel nüfus artış hızı ile kamu harcamalarına ilişkin olanlar dikkat çekicidir. Kentsel nüfus artış hızının yolsuzluk düzeyi üzerine etkisi, ekonomideki tahsis mekanizmasının işleyişindeki bozukluklarla açıklanmaktadır. Başka bir deyişle, iktisadî koşulların değişimi ile ortaya çıkan toplumsal dönüşüm talebine kamu hizmetlerinin ayak uyduramaması ve bu dönüşüm sırasında bireylerin belli bir yaşam standardını

yakalamakta gecikmesinin bir sonucu olarak yolsuzluk ortaya çıkabilmektedir. Diğer ilginç sonuç bağlamında ise yolsuzluğun, ekonomi teorisinden hareket ederek beklenenin aksine kamu harcamaları artarken azaldığı görülmektedir. 44 ülke arasında yapılan az gelişmiş ve gelişmiş ülke ayrımı doğrultusunda kamu harcamalarının büyüklüğünden ziyade amaca ulaşma derecelerinin daha önemli olduğu, dolayısıyla az gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarının daha çok rant yaratmakta kullanıldığı düşüncesi ortaya atılmaktadır. Kamu harcamalarının amaca ulaşma derecesi ile GSMH'ya oranının yüksek olduğu ülkelerde ise yolsuzluk düzeyinin daha düşük olduğu ifade edilmektedir.

Buraya kadar özetlenen çalışmalar, yolsuzluğun nedenleri üzerine odaklanan çalışmalardır. Bundan sonraki bölümde, yolsuzluğun neden olduğu sonuçlara ilişkin olarak yapılan çalışmalara yer verilmiştir.

2. YOLSUZLUK SONUÇLARI ÜZERİNE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Yolsuzluğun ortaya çıkardığı sonuçlara ilişkin literatürdeki çalışmaların sonuçları, yolsuzluğun nedenlerine ilişkin çalışmalardan hem sayıca daha fazladır, hem de nitelik açısından daha ayrıntılıdır. Yolsuzluğun genel olarak hangi faktörleri etkilediğine dair yapılan çalışmaların çoğunluğu, yolsuzluk-ekonomik büyüme ilişkisi üzerinde odaklanmaktadır. Leff (1964) ve Huntington (1968)'in herhangi bir ampirik çalışmaya dayanmayan “mekanizmanın yağı” veya “etkin yağ” hipotezi, son yıllarda yayımlanmaya başlanan “Algılanan Yolsuzluk Endeksleri” aracılığıyla ampirik çalışmalara konu olmaktadır. Çalışmaların çoğunluğunda elde edilen bulgular, yolsuzluğun, birkaç yoldan ekonomik büyümeyi yavaşlattığını ortaya koymaktadır. Bu noktadan hareketle Leff ve Huntington'un hipotezlerinin reddine yol açan çalışmalara ilişkin bulgular ile yolsuzluğun doğurduğu diğer sonuçlara ilişkin çalışmalar, bu bölümde ele alınmaya çalışılmıştır.

Campos, Lien ve Pradhan (1999: 1065), çalışmalarına Doğu Asya'da görülen bir çelişki ile başlamışlardır. Söz konusu çelişki, yüksek yatırım ve büyüme oranları ile yüksek yolsuzluk düzeyinin bir arada bulunmasıdır. İktisat teorisine göre, iyi tanımlanmamış mülkiyet hakları, yüksek yolsuzluk düzeyleri ile birleşerek, yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi yavaşlatmaktadır. Doğu Asya tecrübesi, bu bakımdan iktisat teorisine ciddi bir karşı çıkış olarak görülmekteydi. Söz konusu çalışma ise bu çelişkiyi açıklama girişiminde bulunmaktadır. Campos, Lien ve Pradhan'ın iddialarına göre, yatırımları etkileyen sadece yolsuzluk düzeyi değil; aynı zamanda yolsuzluğun doğasıdır. Öngörülebilir yolsuzluk rejimleri, öngörülemez yolsuzluk rejimlerine oranla, yatırımları daha az caydırıcı bir rol oynamaktadır. Zira öngörülebilir yolsuzluk

rejimlerinde kişi, nereye, nasıl ve ne miktarda rüşvet vererek ihtiyacı olan şeyi alacağını gayet iyi bilmektedir. Doğu Asya'nın "mucizevî ekonomilerinde" yolsuzluk son derece iyi örgütlendiğinden, öngörülebilir düzeyi de son derecede yüksektir. Dünya Bankası verilerine göre, öngörülebilir yolsuzluğun Doğu Asya ülkelerine yüksek yatırım oranı ve dolayısıyla yüksek büyüme hızı kazandırdığı iddia edilmektedir. Hal böyle iken, diğer bir bulguya göre, öngörülebilirlik ne düzeyde olursa olsun, yolsuzluğun her zaman daha az yatırım yapılması anlamına geldiği ileri sürülmektedir. Kanımca yolsuzluğu, bizleri yanlış sonuçlara götürebileceği için, Doğu Asya çelişkisi ile açıklamaya, daha doğrusu haklılaştırmaya çalışmamak gerekir.

Nitekim Paolo Mauro (1995), aksak çalışan devlet kurumlarının, yatırım, yenilik ve girişimin önündeki en önemli engel olduğu görüşünü savunmaktadır. Mauro, Leff ve Huntington'ın, yolsuzluğun iki mekanizma aracılığıyla ekonomik büyümeyi hızlandıracağı görüşüne yer vermektedir (Mauro 1995: 682). Gerçekten de Leff (1964: 8) ve Huntington'a (1968: 69) göre, "hızlandırıcı para" (*speed money*) (rüşvet), bürokratik engellemeleri ortadan kaldırır (etkin yağ veya mekanizmanın yağı hipotezi). Bu sayede yatırımlar artar. Rüşvet alan kamu görevlileri, daha çok çalışarak girişimin önündeki engelleri kaldırır. Mauro çalışmasında, Business International (BI) tarafından yayımlanan, 70 ülkeye ait, 1980-1983 yıllarını kapsayan yolsuzluk endeksi ile yolsuzluğun ve diğer kurumsal faktörlerin ekonomik büyümeyi hangi kanallardan ne büyüklükte etkilediğini, bu suretle de "etkin yağ" hipotezinin doğruluğunu ampirik olarak ölçmeye çalışmıştır (Mauro 1995: 682). Sözkonusu çalışma, uluslararası alandaki ilk ampirik çalışma niteliğindedir. Öte yandan bu çalışma, subjektif yolsuzluk endekslerinin kullanıldığı ilk çalışmadır. Mauro'nun bulgularına göre, bürokratik düzenleme cinsinden müdahaleler son derece külfetli olduğu için, alt ülke gruplarında dahi yolsuzluk -özel yatırımları düşürmek suretiyle- ekonomik büyümeyi yavaşlatmaktadır. Yolsuzluk ile yatırımlar ve büyüme arasındaki negatif ilişki, hem ekonomik hem de istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Sözgelimi, Bangladeş bürokrasisinin etkinliği Uruguay düzeyine çıkarılabilse, yatırım oranı %5'ten fazla artmakla kalmayacak, büyüme hızı da %0.5 yükselecektir (Mauro 1995: 705).

Bu noktada "etkin yağ" hipotezine bir başka karşıt görüş, Alesina ve Weder (1999)'den gelmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin kişi başına geliri, Etiyopya'nın 60 katı ve Mali'nin yaklaşık 50 katıdır. Bu nedenle fakir ülkelerin dış yardım talepleri hiç de şaşırtıcı değildir. Anılan yazarlar, dış yardımların yolsuz hükûmetlere daha fazla verildiğini ortaya koymaktadır. Söz konusu dış yardımlara rağmen, fakir-yolsuz ülkelerin zengin ülkelerle aralarındaki farkları kapatmaktaki başarısızlıklarının bir nedeni olarak yüksek yolsuzluk düzeyi gösterilmektedir (Alesina ve Weder 1999: 19). Zira yapılan dış yardımların büyük bir bölümü, bu paralar üzerinde tasarruf yetkisi bulunan kimi

üst düzey bürokratin kişisel banka hesaplarında toplanabilmektedir. Çalışmanın diğer bulgularına göre, İskandinav ülkeleri dış yardım konusunda yolsuzluğu dikkate alan ülkeler iken ABD, dış yardım konusunda yolsuzluk yerine demokratik rejimleri dikkate almaktadır. Ayrıca özel dış yardım kuruluşlarının, resmî dış yardım kuruluşlarına oranla yolsuz hükümetleri daha iyi ayırt edebildiği sonucuna da ulaşılmıştır. Ancak dış yardımların, “oburluk etkisi” (*voracity effect*) olarak bilinen; dış yardım alan ülkelerin daha fazla yolsuzlaşma eğiliminde olmadıkları da tespit edilmiştir. (Alesina ve Weder 1999: 11). Başka bir ifade ile, dış yardımlar arttıkça yolsuzluğun arttığı söylenememektedir.

Kaufmann ve Wei (1999) “etkin yağ” hipotezini doğrudan test eden diğer iktisatçılardır. Çalışmalarının bulgularına göre, düzenleme cinsinden müdahalelerin yükünün ve gecikmenin bürokratlar tarafından rant elde etme amacıyla talep edildiği durumlarda, rüşvet ödemelerinin gecikmeyi ve düzenleme cinsinden müdahale yükünü azaltmadığı; tersine rüşvet verilmesine rağmen firmaların, bürokratlarla daha fazla zaman, çaba ve para harcadıkları sonucuna ulaşılmıştır (Kaufmann ve Wei 1999: 15). Dolayısıyla “etkin yağ” hipotezinin tersine rüşvet, katı bürokrasiyi aşmakta yetersiz kalmaktadır. Diğer önemli iki bulgu ise, sermaye maliyetleri ve Doğu Asya ülkelerine ilişkindir. “Etkin yağ” hipotezi ile tutarsız şekilde, rüşvet ödeyen firmaların sermaye maliyetlerinin azalmadığı; aksine sermaye maliyetlerinin yükseldiği sonucuna ulaşılmıştır (Kaufmann ve Wei 1999: 12). Doğu Asya ülkelerinde, “etkin yağ” hipotezinin bir istisna oluşturduğu yönündeki tartışmalar da çalışmada test edilmiştir. Yine “etkin yağ” hipotezinin Doğu Asya ülkeleri için geçerli olmadığı tespit edilmiştir (Kaufmann ve Wei 1999: 11). Kaufmann ve Wei (1999)’nin etkin yağ hipotezine ilişkin bulguları ile Campos, Lien ve Pradhan (1999)’ın bulguları, yolsuzluğun yatırımları azaltması bağlamında çelişmemekte ve Mauro (1995)’nin bulguları ile paralellik arz etmektedir.

Büyüme ve yolsuzluk arasındaki literatüre ilişkin bir diğer çalışma, Hines (1995) tarafından gerçekleştirilmiştir. Hines’a göre firmalar, devletten ihale kapmak, ithalât izinleri alabilmek, mevzuat karmaşıklıklarının önüne geçebilmek için rüşvet ödeyebilmektedirler. Böylelikle yabancı firmaların, rüşvet peşinde koşan kamu görevlilerine özel bir ilgi göstermeleri kaçınılmaz olmaktadır. 1977 yılından önce Amerikan firmaları, kamu görevlileri ile oldukça sık rüşvet ilişkisine girmektedirler. Ancak 1970’lerde yaşanan Watergate skandalı ile, Amerikan firmalarının Başkan Nixon’un seçim kampanyasına şüpheli katkılarda bulunmaları ve yurtdışındaki kamu görevlilerine rüşvet vermelerinin ortaya çıkmasının ardından, 1977 yılında “Yabancı Ülkelerde Yolsuzluk Uygulamaları Kanunu”⁵ çıkarılmıştır (Hines 1995: 3)⁶. Kanuna göre, firmaların rüşvet verdiklerinin tespiti halinde 1 milyon dolara, bireysel rüşvet verilmesi halinde 10 bin dolara kadar para ve beş yıla kadar hapis cezası öngörülmektedir (Hines 1995: 4). Kanun, doğrudan rüşvet vermeyi yasakladığı gibi, dolaylı olarak

başkalarının eliyle belirli bir miktar paranın rüşvet olarak verilmesini veya ortaklara aktarılan paraların bir kısmının rüşvet olarak verilmesini de suç saymıştır. Ancak Yabancı Ülkelerde Yolsuzluk Uygulamaları Kanunu, bakanlık çalışanlarına veya kâtiplerine, işlerin hızlandırılması amacıyla yapılan ödemeleri suç saymamakta, öte yandan aynı ödemelerin Amerika Birleşik Devletleri içinde yapılmasını yasaklamaktadır (Hines 1995: 5). 1981 yılında Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Kongresi, söz konusu kanunun Amerika'nın dış ticaretine zarar verdiği iddialarına karşılık alt düzey memurlara dahi rüşvet verilmesini yasaklayan vergi cezalarını kaldırmıştır. Böyle bir değişikliğin Amerika Birleşik Devletleri'ne yıllık maliyeti 30 milyon dolar olarak hesaplanmıştır (Hines 1995: 5). Hines (1995) yaptığı çalışma ile Yabancı Ülkelerde Yolsuzluk Uygulamaları Kanunu'nun, ABD'nin dış ticaret hacmini etkileyip etkilemediğini araştırmıştır. Hines, 1977 yılında kanununun yürürlüğe girmesi ile sözkonusu tek yönlü girişimin, dış ticaret işlemlerinde rüşvetin önemini azaltmadığını; buna karşılık Amerikan firmalarının rekabet gücünü zayıflattığını ortaya koymuştur. Çalışmanın bulgularına göre, Amerikan firmalarının Doğrudan Yabancı Yatırımları (Foreign Direct Investment), 1977 yılından sonra, yolsuzluğun az olduğu ülkelerde yolsuzluğun fazla olduğu ülkelere daha hızlı bir artış göstermiştir (Hines 1995: 10). Örneğin Business International'ın (BI) yolsuzluk endeksinde 2 puanlık fark, Amerikan doğrudan yabancı yatırımlarının %100 daha hızlı artması anlamına gelmektedir (Hines 1995: 10).

İlginç bulgulardan bir diğeri, sermaye/emek oranına ilişkin olandır. Rüşvet vermeleri halinde cezalandırılan Amerikan firmaları, yerel politikacılara rüşvet verememek nedeniyle oluşan kayıplarını tazmin edebilmek için rüşvet yerine ek işçi çalıştırmaya yönelebilmektedirler. Shleifer ve Vishny (1998: 152), politikacıların, yerel yatırımlardan üç şekilde yarar sağlayabileceklerini belirtmektedirler. Bunlardan birincisi, yatırımların yaratacağı vergi hâsılatındaki artışlar; ikincisi, yatırımların yerel istihdam üzerindeki etkisi ve nihayet üçüncüsü yatırımcılardan elde edilecek rüşvettir. Hines (1995), bu kazançlardan ikincisini test etmeyi amaçlamıştır. Yatırımcılar, siyasal rüşveti, yani politikacıların taraftarlarını işe almayı tercih etmektedirler. Sonuç olarak yatırımlardaki sermaye/emek oranı düşebilmektedir. Çalışmanın sonuçlarına göre, 1977 ile 1982 yılları arasındaki zaman dilimine ait verilerin bulunduğu 13 yolsuz ülkenin 11'inde, sermaye/emek oranında keskin düşüşlerin yaşandığı tespit edilmiştir. Aksine, yolsuzluğun az olduğu ülkelere sermaye/emek oranı artmaktadır. Sonuçlara göre, Amerikan firmalarının yolsuzluk düzeyinin yüksek olduğu ülkelere gerçekleştirdikleri sermaye yoğun yatırımlar ile emek yoğun yatırımlar arasındaki fark, yolsuzluk düzeyinin daha düşük olduğu ülkelere oranla %87 düşmüştür (Hines 1995: 13). Başka bir deyişle Amerikan firmaları, yolsuzluk düzeyinin yüksek olduğu ülkelere, daha fazla emek yoğun yatırımlara yönelmektedirler. Ayrıca Amerikan firmalarının, ortaklarının faaliyetleri neticesinde Yabancı Ülkelerde Yolsuzluk Uygulamaları Kanunu çerçevesinde

cezaya çarptırılmaktan korkmaları nedeniyle, iş ortaklıklarına (joint-venture) girmekten kaçındıkları ortaya konulmaktadır (Hines 1995: 14-15). Dolayısıyla genel olarak, yolsuzlukla tek yanlı mücadelenin, dış ticarete rekabet gücünün azalması ve dış ticaret gelirlerinin azalmasına yol açabildiği sonucuna ulaşılmaktadır. Bu noktadan hareketle, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) (1999) bünyesindeki bütün ülkelerin yolsuzlukla mücadele için ortak bir tavır ya da anlaşma girişimleri, söz konusu tespitler çerçevesinde haklılık kazanmaktadır.

Hines'in çalışmasının ardından bu defa Wei (1997) çalışmasında, yolsuzluğun doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışma, 14 kaynak ülkeden, 45 ev sahibi ülkeye 1990-1991 arasında yapılan doğrudan yatırımları kapsamaktadır. Temel olarak çalışmanın bulguları şöyle özetlenebilir: Çok uluslu firmaların vergi oranlarındaki artış veya ev sahibi ülkedeki yolsuzluk düzeyindeki artış, yabancı doğrudan yatırımları azaltmaktadır. Singapur'un yolsuzluk düzeyinin (BI'ye göre 0) Meksika'nın yolsuzluk düzeyine (BI'ye göre 6.75) olan farkının, doğrudan yabancı yatırımlar üzerine %21-24 oranında vergi salınmasıyla aynı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Wei 1997: 24).

İkinci olarak, yolsuzluğun, Doğu Asya ülkelerindeki doğrudan yabancı yatırımları daha az etkilediği hipotezini destekleyecek bir bulguya ulaşılamamıştır. Bu iki sonuç da, "etkin yağ" veya "mekanizmanın yağı" hipotezinin çürütülmesinin bir göstergesi olmaktadır.

Üçüncü ve son bulgu, Hines (1995)'in bulgularına destek sayılabilecek niteliktedir. Wei'nin bulgularına göre, Amerikalı yatırımcıların ev sahibi ülkedeki yolsuzluktan çekinmeleri, doğrudan yatırımları azaltmaları sonucunu doğurmaktadır. Öte yandan, Japon yatırımcıların yolsuzluğa daha az eğilimli oldukları hipotezine zayıf bir kanıt bulunabilmiştir. Ne Amerikalı ne de Japon yatırımcılar Doğu Asya ülkelerindeki yolsuzluk düzeyine farklı yaklaşmaktadırlar. Ayrıca, ticaret ve yatırım ortaklıkları teorileri ile tutarlı biçimde, aynı dilsel ve coğrafi bölgede bulunan kaynak ve ev sahibi ülkeler arasındaki doğrudan yabancı yatırımlarının önemli ölçüde arttığı bulgusuna da erişilmiştir (Wei 1997: 25).

Diğer taraftan, Tanzi ve Davoodi (1997: 4-20)'nin çalışmalarının temel hipotezini, siyasal ve "büyük" (grand) yolsuzluğun sermaye yoğun projeler ile bağlantılı olması oluşturmaktadır. Tanzi ve Davoodi, yolsuzluğun, herhangi bir ülkede hayata geçirilen projelerin sayısını arttırdığını ve projelerin tasarımı, boyutlarını ve karmaşıklıklarını değiştirdiğini iddia etmektedir. Bu amaçla 63 ülkenin 1980-95 arasındaki verileri kullanılarak yapılan çalışmanın sonuçları, yukarıda ifade edilen çalışmalarla çok farklı çıkmamıştır. Test edilen ilk hipotez,

diğer şeyler sabitken (*ceteris paribus*), yüksek yolsuzluğun yüksek kamu yatırımlarına yol açmasıdır. Regresyon sonuçlarına göre, yolsuzluk düzeyinde 1 birimlik artış, kamu yatırımlarının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payını 0.48 birim arttırmaktadır. Tanzi ve Davoodi, daha ileri giderek, yolsuzluk düzeyindeki 1 birimlik artışın, kamu gelirlerinin GSYİH içindeki payını 1.71 birim azalttığı sonucuna ulaşmışlardır. Dahası, diğer şeyler sabitken, yüksek yolsuzluk, kamu yatırım harcamalarının kalitesini de azaltmaktadır. Son olarak yolsuzluk, verimli harcamalar için gerekli olan kamu gelirlerini düşürerek büyümeyi yavaşlatmaktadır.

Kamu gelirleri ile yolsuzluk düzeyine ilişkin bir diğer çalışma, Ghura (1998) tarafından gerçekleştirilmiştir. Ghura (1998: 13-18), 1985-1996 yılları arasında 39 Afrika ülkesinin vergi hâsılatlarının GSYİH içindeki payının ekonomi politikalarından ve yolsuzluk düzeyinden etkilenip etkilenmediğini araştırmıştır. Çalışmada, vergi hâsılatının GSYİH içindeki payını belirleyen faktörler, sırasıyla; gelir düzeyi, yaratılan katma değer yapısı, makro ekonomik politikaların niteliği, yolsuzluk düzeyi ve dış ticaret olarak sayılmaktadır. Sonuçlara göre, vergi hâsılatının GSYİH'ya oranı üzerinde en güçlü değişken enflasyon olarak tespit edilmekte ve yapısal reform politikaları enflasyonu takip etmektedir. Öte yandan, yolsuzluk düzeyini düşürmeye yönelik politikaların, vergi hâsılatının GSYİH'ya oranını önemli ölçüde arttıran bir unsur olduğu da tespit edilmektedir. Çalışmanın diğer bulgularına göre, vergi hâsılatını arttırıcı diğer değişkenler; gelir düzeyi, vergi tabanı, ekonominin dışa açıklığı ve tarımın ekonomi içindeki payı olarak sıralanmaktadır. Ekonominin dışa açık olmasının en önemli etkisi, vergi oranları üzerinde görülmektedir. Öte yandan Ghura'nın bulgularına göre, yolsuzluk düzeyini azaltıcı politikalar, hernekadar vergi hâsılatının GSYİH'ya oranını yükseltmekte etkili oluyor ise de, söz konusu politikalar hem hükümetler içinden muhalefete ve hem de özel çıkar gruplarının dirençlerine mârûz kalabilmektedir⁷. Söz konusu direnç kendini, kayıt dışı ekonominin büyümesi şeklinde gösterebilmektedir. Gerçi kuramsal görüşler çerçevesinde kayıt dışı ekonominin nedenlerin biri, vergi oranlarının yüksekliği olarak gösterilmektedir. Ancak yapılan çalışmalar, kayıt dışı ekonomi kapsamında Ghura'nın tezlerinin doğruluğunu ortaya koymaktadır.

69 ülkede kayıt dışı ekonominin nedenlerinin araştırıldığı çalışmada, yüksek marjinal vergi oranlarının kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisinin, yolsuzluk düzeyi ile kuralların keyfi uygulanması sonucunda ortaya çıkan etkiden daha az olduğu ifade edilmektedir. Friedman, Johnson, Kaufmann ve Zoido-Lobaton (2000: 481) tarafından ise, devletin düzenleme cinsinden müdahaleler nedeniyle vatandaşlarına yüklediği yükün düşük olduğu, yolsuzluğun az, kanun hakimiyetinin var olduğu ve yüksek vergi hâsılatının bulunduğu ülkelerde kayıt dışı ekonominin daha küçük boyutta olduğu tespit edilmiştir. Meşru (legal) faaliyetlerin düzenleme cinsinden müdahalelerdeki

aşırılığı (over-regulation) ve yolsuzluk, efektif vergi oranlarını yükselterek firmaların kayıt dışına kaçmalarına neden olmaktadır. Öte yandan, Al-Mahrubi'ye (2000: 199) göre, kayıt dışı ekonominin büyük olduğu, başka bir deyişle vergiden kaçınma ve vergi toplama maliyetinin yüksek olduğu ülkelerde, yolsuzluk da yüksektir. Dahası yolsuzluk, vergiye tâbi olabilecek gelir ve aktifleri azaltarak sermaye kaçışına yol açabilmektedir. Sonuç olarak, yolsuzluk nedeniyle kamu gelirleri azalırken, kamu harcamalarının artmakta olduğu; genişleyen bütçe açıklarının enflasyonist baskı yarattığı belirtilmektedir.

Öyleyse, acaba enflasyonla yolsuzluk arasında bir ilişki var mıdır? Al-Mahrubi (2000: 201) çalışmasında, 41 ülke için 1980-1995 yılları arasında, yukarıda bahsedilen ilişkiyi araştırmıştır. Dört ayrı yolsuzluk endeksi kullanılarak yapılan çalışmada, yüksek yolsuzluğun yüksek enflasyona neden olduğu ortaya çıkmıştır. Al-Mahrubi'nin yukarıdaki tespitinden daha önemlisi, enflasyonun belirleyicisi olan diğer faktörlerin modele eklenmesine karşın sonuçların değişmemiş olmasıdır.

Yukarıda sıralanan öngörüler, yolsuzluğun sonuçlarına ilişkin günden güne artan ampirik literatürün bulgularıyla tutarlıdır. Literatürde yer alan ampirik çalışmaların bulgularına göre; örneğin yolsuzluğun, bakım ve onarım harcamalarını azalttığı ortaya konulmuştur. Yolsuzluk yaygınlaştıkça askerî harcamalar artmakta; eğitim ve sağlık harcamaları azalmaktadır (Gupta, Davoodi ve Tiongson 2000: 3). Gupta, Davoodi ve Tiongson 128 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için, 1985-1997 yıllarına ilişkin olarak yaptıkları araştırmayla, yolsuzluk düzeyinin yüksek olmasının; bebek ve çocuk ölüm oranlarını arttırdığı, toplam doğum içerisinde düşük kilolu doğum oranını yükselttiği ve ilkokulu terk etme oranlarını arttırdığı sonucunu ortaya koymaktadırlar (Gupta, Davoodi ve Tiongson 2000: 24). Özellikle yolsuzluk düzeyinin yüksek olduğu ülkelerde bebek ölüm oranları, yolsuzluğun düşük olduğu ülkelere göre %33 oranında daha fazladır. Yolsuzluk düzeyinin yüksek olduğu ülkelere göre çocuk ölüm oranları iki kat, ilkokulu terk etme oranı beş kat daha fazladır (Gupta, Davoodi ve Tiongson 2000: 25). Yolsuzluk ile sağlık ve eğitim hizmetleri arasındaki ters yönlü ilişki, kamu harcamalarının rant yaratan alanlara doğru kaydığına bir kanıt olarak görülebilir.

Rant yaratan kamu harcamaları içinde ilgi çekici olanlarından bir tanesi, askerî harcamalardır. Yolsuzluk ile askerî harcamalar arasındaki ilişkinin varlığı, 1985-1998 yılları arasında 120 ülkenin dört değişik kaynaktan toplanan verileri ile ortaya konulmaktadır (Gupta, de Mello ve Sharan 2000: 1). Çalışmada kullanılan verilere göre, 1985-1998 döneminde, genel olarak askerî harcamalarda azalan bir trend tespit edilmiştir. World Economic Outlook'a göre, ülkelerin askerî harcamalarının GSYİH içindeki payı 1985 yılında yüzde 5.1'den 1990 yılında yüzde 3.4'e ve 1998 yılında ise yüzde 2.1'e düşmüştür⁸. Söz konusu

trende rağmen, daha çok yolsuzluk olduğu söylenen ülkelerin, yolsuzluğun düşük olduğu ülkelere göre daha fazla askerî harcama yapma eğiliminde oldukları görülmektedir. Bu nedenle yolsuzluğu azaltmaya yönelik politikaların aslında, devletin harcama kompozisyonunu daha verimli ve askerî nitelikli olmayan harcamalara doğru değiştirmek çabasını yarattığı vurgulanmaktadır (Gupta, de Mello ve Saharan 2000: 16).

Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme (1998: 14) ise, yaptıkları çalışmada, yüksek derecede ve giderek artan yolsuzluğun, ekonomik büyümeyi yavaşlatmak, vergi sisteminin artan oranlılığını arttırmak, sosyal harcamaların etkililiğini ve düzeyini düşürmek, beşerî sermayenin oluşumunu değiştirmek suretiyle gelir eşitsizliğini ve fakirliği arttırmakta olduğunu ortaya koymuşlardır. 1980-1997 yılları arasında 38 ülke için yapılan çalışmalarının bulguları, yolsuzluğun ortaya çıkardığı tahribatın büyük boyutlarının daha iyi sergilenmesine aracılık etmektedir.

Adı geçen yazarlar tarafından, “Gini katsayısı”nın bağımlı değişken olarak alındığı modelde şu sonuçlara ulaşılmaktadır: Gelir dağılımındaki eşitsizliğin bulunduğu ülkeler daha çok, doğal kaynakları bol, sermaye verimliliği düşük, eğitim eşitsizliği yüksek, okullaşma oranını düşük, toprak bölüşümü eşitsiz ve yolsuzluğun yaygın olduğu ülkelerdir.

Yolsuzluğun gelir eşitsizliği üzerindeki büyüklüğü ise dikkat çekici ve önemlidir. 0 ilâ 10 arasında değer alan yolsuzluk endeksinde 2.52 puanlık kötüleşme, Gini katsayısında yaklaşık 4.4 puanlık bir artışa neden olmaktadır (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme 1998: 14). Ayrıca, çalışmada yüksek gelir eşitsizliğinin, yüksek yolsuzluğa yol açıp açmadığı (ters nedensellik) da test edilmiştir. Sonuçta, nedenselliğin, yolsuzluktan gelir eşitsizliğine doğru olduğu ortaya konulmuştur (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme 1998: 18). Yukarıda ifade edilen bulguların yanında yolsuzluğun, sosyal güvenlik gibi fakirliği ve gelir eşitsizliğini azaltabilecek sosyal harcamaları azalttığı sonucuna da ulaşılmıştır (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme 1998: 26). Sonuçlara göre, yolsuzluk endeksinde 1 birimlik artış, sosyal güvenlik ve refah harcamalarını 0.82 birim, eğitim ve sağlık harcamalarını 0.45 birim azaltmaktadır. Söz konusu sonuçlar, %90 güvenilirlikte istatistiksel olarak anlamlıdır (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme 1998: 27). Öte yandan Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme’nin bulguları, yolsuzluğun, vergi sonrası gelirin eklenmesi sonucunda gelir eşitsizliğini, vergi sisteminin artan oranlılığını düşürmek suretiyle kötüleştirdiğini de ortaya koymaktadır (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme 1998: 29). Etkin yağ hipotezinin bir kez daha reddedildiği sözkonusu çalışmada, yolsuzluk endeksindeki 1 birimlik artış kişi başına GSYİH’nın büyüme hızını 0.53 birim azaltmakta olup sonuçlar, %99 güvenilirlikte istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Böylece yolsuzluğun, büyüme hızını düşürmek suretiyle de

gelir eşitsizliğini artırdığı sonucuna ulaşılmaktadır (Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme 1998: 28).

Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme'nin yukarıda ifade ettiğimiz sosyal güvenlik ve refah harcamalarına ilişkin bulgularını tamamlayıcı çalışmalar Mauro (1998), Gupta, Davoodi ve Tiongson (2000) ve yine Gupta, de Mello ve Saharan (2000) tarafından gerçekleştirilmiştir. Bunlardan Mauro (1998: 263), yatay-kesit verileriyle yaptığı çalışmasında yolsuzluğun, ayrıca kamu harcama kompozisyonunda etkilediği sonucuna ulaşmaktadır.

Kamu harcama kompozisyonundaki değişiklikler ise rant yaratabilmektedir. Krueger (1974: 291)'in de önemle vurguladığı gibi, rant-kollama davranışı yaratan unsur, rantların varlığıdır. Rantların varlığı ise, piyasalardaki rekabetin düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak, rant kollamanın yasa dışı türü olan yolsuzluk, doğası gereği gizlidir ve bazı kamu görevlileri bu gizliliğe, değeri tam bilinmeyen ve denetimi zor ürünlerin üretimini seçerek katkıda bulunmaktadır. Yüksek teknoloji gerektiren malların sınırlı sayıda firma tarafından arzı, yolsuzluğun yayılabileceği alanları arttırmaktadır. Bununla birlikte, eğitim gibi basit teknoloji gerektiren ve hemen hemen her firmanın mal ve hizmet arzında bulunabileceği piyasalarda yolsuzluk olasılığı az olacağından, kamu harcamalarının yönü de, elbette yüksek teknoloji gerektiren piyasalara doğru olacaktır. Söz konusu tartışmalar temelinde, büyük yolsuzluk olaylarının cereyan ettiği piyasalar, altyapı projelerinin gerçekleştirildiği ve ileri savunma ekipmanlarının tedarik edildiği piyasalar olarak görülmektedir. Mauro (1998: 264), sağlık, transfer veya refah harcamaları gibi alanlarda da yolsuzluğun sıkça görülebileceğini, ancak mutlak boyutlarının gözönüne serilebilmesi için harcamaların alt kalemlerine bakmak gerektiğini ileri sürmektedir. Örneğin hastaneler için alınan gelişmiş tıbbî araç ve gereçler gibi alt harcama kalemlerinde yolsuzluk sıkça görülebilen; doktor ve hemşirelerin gelirlerinde yolsuzluk daha az görülebilmektedir.

Yazara göre, benzer bir durum, transfer ve refah harcamalarında da görülmektedir. Transfer ve refah harcamalarının da alt harcama kalemleri rant yarattığından, bunların oluşturulma çabaları da yolsuzluğa yatkın görünmektedir. Örneğin bürokratlar, bazı alt harcama kalemlerinin tahsisinde çok geniş takdir yetkisine sahipken, bazılarında nispeten daha kısıtlı takdir yetkisine sahip bulunmaktadır. Ülke örneklerine göre, bürokratların emeklilik harcama kalemlerinde (fiktif emeklilik gibi)⁹ yolsuzluk yapma ve rüşvet alma olanakları, özürülü aylığı ve işsizlik yardımları alanlarındakine oranla daha azdır. Mauro özellikle eğitimde, "himayeciliğin" (patronage) yoğun şekilde yaşanabileceğini; ancak sağlıklı birine özürülü yardımı tahsis etmenin, ehliyetsiz bir kimseyi öğretmen yapmaktan daha kolay olacağını belirtmektedir. Dolayısıyla yolsuzluğun belirli bir harcama kalemi üzerindeki etkisini tahmin etmek kolay

olmamakla beraber, bazı harcama kalemlerinde nispeten daha az olduğunu söylemek mümkündür. Mauro'nun yolsuzluğun eğitim harcamaları üzerindeki etkisini araştırmakla güttüğü birinci amaç, okula kaydolma ve eğitime erişme oranlarının ekonomik büyümeyi etkilemede önemli bir role sahip olmasından kaynaklanmaktadır (Mauro 1998: 265). İkinci amaç, yolsuzluğun hükümet harcama kompozisyonu üzerindeki etkilerinin ölçümüne dönüktür ve bunun asil-vekil probleminin ne kadar katı olduğunu ölçmeye yönelik olduğu da vurgulanmaktadır. Mauro, 100 ülkede, 1982-1995 yıllarını kapsayan dönemde yolsuzluk endeksinin eğitim harcamaları üzerine etkisini araştırmıştır. Mauro'nun bulguları, yolsuzluğun, eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payını azalttığını göstermektedir. Yolsuzluk endeksinde 1 birimlik iyileşme, eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payını 0.68 birim arttırmaktadır (Mauro 1998: 267). Başka bir deyişle, çalışmada yer alan herhangi bir ülkenin yolsuzluk endeksi puanını, 6 üzerinden 4'ten 5'e çıkarması, hükümetin eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payını %0.6 oranında artırmaktadır. Ayrıca Mauro, Gupta, Davoodi ve Alonso-Terme'nin sonuçlarını destekler biçimde, hükümet harcamalarının diğer kalemleri (transfer harcamaları, sosyal sigorta ve refah harcamaları) ile yolsuzluk endeksi arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığını tespit etmiştir (Mauro 1998: 269). Sonuç olarak yolsuzluk, ekonomik büyümenin belirleyicilerinden biri konumundaki eğitimden yararlanabilme olasılığını azaltmaktadır. Zira eğitim harcamaları, rant peşinde koşanlar tarafından yeterince cazip bulunmamaktadır. Çünkü eğitim, yüksek teknoloji girdisi kullanan bir sektör değildir. Kanımızca bugün ülkemizde yaşanan durum, söz konusu sonucu destekler niteliktedir. Diğer harcama kalemleri ile karşılaştırıldığında eğitim harcamalarının bütçe içindeki payı, son derece düşük kalmaktadır. Mauro, sağlık harcamaları ile yolsuzluk arasındaki ilişkinin ise, yolsuzluk ile eğitim harcamaları arasındaki ilişkiye nazaran daha zayıf olduğunu ortaya koymaktadır.

Eğitim ve sağlık ile yolsuzluk düzeyi arasındaki ilişki ile ilgili olarak, onun varlığının ortaya konulması ve muhtemel etkilerin tespit edilmesi, kamu müdahalelerinin etkililiğinin ortaya konulması açısından önemlidir. Devlet, piyasanın sosyal sektörlerdeki çıktıları üretmekte sıkça yetersiz kalması nedeniyle müdahalede bulunmaktadır. Söz konusu müdahaleler, ya hizmetin kendi denetiminde yapılması veya finansmanının sağlanması, ya da üretimin kamu sektöründe gerçekleştirilmesi biçiminde olmaktadır. Ancak, devlet müdahalelerinin bir yan ürünü şeklinde ortaya çıktığı kabul edilen yolsuzluk, müdahalelerin başarısını azaltmaktadır. Sosyal hizmetlerdeki yolsuzluk nedeniyle ortaya çıkan başarısızlıklar, üç nedenden kaynaklanmaktadır: 1) Yolsuzluk, mal ve hizmet fiyatını yükseltmek suretiyle çıktı miktarını azaltmaktadır. 2) Yolsuzluk, beşerî sermayeye yapılan yatırımları azaltmaktadır. 3) Yolsuzluk, kamu gelirlerini azaltmakta, kamu sektörü tarafından arz edilen mal ve hizmetin kalitesini düşürmektedir. Kalitenin azalması, bireylerin kamu

kesimi tarafından arz edilen mal ve hizmet taleplerini ve onlara ödemede bulunma güdüsünü azaltmaktadır. Sözkonusu durum, bir yandan sağlık ve eğitim gibi malların arzında özel sektörü devreye girmeye zorlamakta, diğer yandan özel sektörün bu hizmetleri (eğitim, sağlık vs.) arz etmesindeki tıkanıklıklar nedeniyle hizmetin sağlanmasında beklemlere, bu arada rant kollama olanaklarının artmasına ve kamu görevlilerinin takdir yetkilerini sıkça kişisel çıkar elde etmek için kullanarak özel sektör firmalarından rüşvet taleplerinin artmasına yol açmaktadır (Gupta, Davoodi ve Tiongson 2000: 3).

SONUÇ

Yolsuzluğa yol açan faktörlerin ortaya çıkarılması ile yolsuzluğun sonuçlarının neler olduğunun belirlenmesi politikacılar açısından bir takım yararlar sağlamaktadır. Bunlardan en önemlisi, yolsuzluğun önlenmesine ilişkin politikaların formüle edilmesidir. Bir diğer yarar, yolsuzluğun yol açtığı zararların tespit edilmesidir. Bu amaçlarla yukarıda anlatılmaya çalışılan çalışmalar neticesinde ulaşılan sonuçlar, şöyle özetlenebilir:

Yolsuzluk düzeyinin az olabilmemesinin her şeyden önce yerleşmiş bir hukuk geleneğine, hür basın ile etkin sivil toplum örgütlerine, atanma ve terfileri yerleşmiş kurallarla yapılan bir bürokrasiye, etkili kamu harcamalarına, düzgün işleyen bir ekonomik tahsis mekanizmasına, düşük ve değişken olmayan enflasyon oranına, siyasal istikrara, istikrarlı büyüme hızına ve dışa açık bir ekonomiye bağlı olduğu tespit edilmiştir.

Öte yandan yolsuzluğun yol açtığı maliyetler de, en az yolsuzluğa yol açan faktörler kadar çarpıcıdır. Yolsuzluklar, yatırımları düşürmek, devlet dairelerinde harcanan zaman, para ve çabayı arttırmak, sermaye maliyetini yükseltmek, askeri harcamaları arttırmak, bebek ve çocuk ölüm oranlarını yükseltmek, ilkokulu terk etme oranını yükseltmek ve gelir eşitsizliğini arttırmak suretiyle etkinlik kayıplarına yol açmaktadır. Ayrıca yolsuzluk, kamu gelirleri ile vergi gelirlerinin azalmasına, sermaye kaçışına, yüksek enflasyon hızının daha da yükselmesine ve doğrudan yabancı yatırımların azalmasına neden olmaktadır.

KAYNAKÇA

Ades, A. Ve R. Di Tella. "The Causes And Consequences Of Corruption: A Review Of Recent Empirical Contributions" **Ids Bulletin**, Vol. 27, No.2, 1996: 7-11.

Al-Mahrubi, Fahim. "Corruption And Inflation" **Economic Letters**, 66, 2000:199-202.

- Alesina A. Ve B. Weder. "Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?" **National Bureau of Economic Research Working Paper**, 1999, No. 7108.
- Bardhan N, Pranab. "Corruption And Development: A Review Of Issues" **Journal Of Economic Literature**, Vol. XXXV, September 1997:1320-1346.
- Besley, T. Ve J. McLaren. "Taxes And Bribery: The Role Of Wage Incentives" **The Economic Journal**, 103, January 1993:119-141.
- Braun, M. ve R. Di Tella. "Inflation and Corruption." (Yayımlanmamış Makale), Massachusetts: Harvard University, 2000.
- Campos, E.J., D. Lien Ve S. Pradhan. "The Impact of Corruption on Investment: Predictability Matters" **World Development**, 27 (6), 1999: 1059-1067.
- Chand, S.K. Ve K.O. Moene. "Controlling Fiscal Corruption." **International Monetary Fund Working Paper**, 1997: No.100.
- Charap, J. Ve C. Harm. "Institutionalized Corruption and Kleptocratic State." **International Monetary Fund Working Paper** 1999: No.91.
- Cingi, Selçuk. "Yolsuzluk Olgusu ve Ekonomik Analizi Üzerine Notlar." **Hacettepe Üniversitesi İktisadî ve İdarî Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt. 12, 1994:1-18.
- Di Tella R. Ve E. Schargordsky. "The Role of Wages and Auditing during a Crackdown on Corruption in the City of Buenos Aires." (Yayımlanmamış Makale) Massachusetts, Harvard University, 2000.
- Djankov, S., R. La Porta, F.L. de Silanes ve A. Shleifer. "The Regulation of Entry." **National Bureau of Economic Research Working Paper**, 2000, No. 7892.
- Friedman, E.,S. Johnson, D.Kaufmann Ve P. Zoido-Lobaton "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries." **Journal of Public Economics** 76, 2000: 459-493.
- Ghura, Dhaneshwar. "Tax Revenue in Sub-Saharan Africa: Effects of Economic Policies and Corruption." **International Monetary Fund Working Paper**, 1998: No. 135.
- Gupta, S., H. Davoodi Ve R. Alonso-Terme. "Does Corruption Affect Income Equality and Poverty?" **International Monetary Fund. Working Paper**, 1998, No.76.
- Gupta, S., L. De Mello Ve R. Saharan. "Corruption and Military Spending" **International Monetary Fund Working Paper**, 2000, No.23.

- Gupta, S., H. Davoodi Ve E. Tiongson “Corruption and the Provision of Health Care, and Education Services.” **International Monetary Fund Working Paper**, 2000, No.116.
- Hines, James R. “Forbidden Payment: Foreign Bribery and American Business After 1977.” **National Bureau of Economic Research Working Paper**, 1995:5266.
- Huntington Samuel. **Political Order in Changing Societies**. New Haven and London: Yale University Press,1968.
- Johnson, S., D. Kaufmann, J. Mcmillan Ve C. Woodruff. “Why do firms hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism.” **Journal of Public Economics**, 76, 2000:495-520.
- Kaufmann, D. Ve S.J. Wei. “Does “Grease Money” Speed Up the Wheels of Commerce.” **National Bureau of Economic Research Working Paper**, 1999: No. 7093.
- Krueger, O. Anne. “The Political Economy of the Rent-Seeking Society.” **The American Economic Review**, Vol.64, No.3, 1974:291-303.
- Leff, Nathaniel. “Economic Development Through Bureaucratic Corruption” **American Behavioral Scientist**, 8 (3), 1964:8-14.
- Leite, C. Ve J. Weidmann. “Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth.” **International Monetary Fund Working Paper**, 1999: No. 85.
- Mauro, Paolo.“Corruption And Growth” **The Quarterly Journal Of Economics** August, 1995:681-712.
- Mauro, Paolo. “Corruption and the composition of government expenditure” **Journal of Public Economics**, Vol. 69, 1998:263-279.
- Pigou, A.C. *The Economics of Welfare*. London: Macmillan and co. 1938.
- Rose-Ackerman, Susan. “The Political Economy of Corruption.” K. A. Elliott (der.) **Corruption and Global Economy** içinde, Washington, DC, 1998:31-60.
- Salimbene, Franklyn. “The OAS and the OECD Move against Transnational Bribery: Implications for U.S. Business and the Foreign Corrupt Practices Act.” **Business and Society Review**, Vol. 104, No.1, 1999: 91-105.
- Shleifer, A. ve R. Vishny. **The Grabbing Hand**. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1998.

- Smarzynska, B. ve S. Wei. "Corruption and Composition of Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence." **National Bureau of Economic Research Working Paper**, 2000: No. 7969.
- Stigler, G.J. "The Theory of Economic Regulation" **Bell Journal of Economics and Management Science II**, 1971: 3-21.
- Tanzi, V. ve H. DAVOODI. "Corruption, Public Investment and Growth." **International Monetary Fund Working Paper**, 1997: No.139.
- Tosun, Umur Mustafa. "Bir Kamusal Başarısızlık Örneği: Yolsuzluk" Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı, Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara: 2001.
- Treisman, Daniel. "The Causes of Corruption: a Cross-National Study" **Journal of Public Economics**, 76, 2000:399-457.
- Van Rijekeghem C. Ve B. Weder. "Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in Civil Service Cause Corruption." **International Monetary Fund Working Paper**, 1997, No. 73.
- Varian, R.Hal. **Intermediate Microeconomics**. New York: W.W. Norton and Company, 1990.
- Wei, Shang-Jin. "How Taxing Is Corruption on International Investors?" **National Bureau of Economic Research Working Paper**, 1997: No. 6030.

SONNOTLAR:

¹ Bu anlatımla piyasaya girişin düzenleme cinsinden müdahalelere konu olması kastedilmektedir.

² "Gişe" görüşünün geçerli olduğu ülkelerde, ürün kalitesi, çevre kirliliği oranlarının ve sağlıkla ilgili göstergelerin iyi olmadığı; bununla birlikte yolsuzlukların yüksek ve kayıt dışı ekonomi hacminin nispi olarak yüksek olduğu gözlenmiştir (Djankov, La Porta, de Silanes ve Shleifer 2000:4).

³ Söz konusu çalışmada Tanzi (1998), yolsuzluk ile kamu ücret seviyesi arasında ters yönlü bir ilişkinin olduğunu iddia etmektedir.

⁴ Ahlakî risk (moral hazard) sorunu, piyasada yer alan taraflardan birinin diğerinin faaliyetini gözleyememesidir. Bu nedenle bazen "gizli faaliyet" sorunu olarak da nitelendirilmektedir. İnsanların sigortaladıkları eşyaları daha hor kullanmaları buna örnek olarak verilebilir. Kasko yaptırılan bir otomobilin daha umursamaz kullanılması gibi (Varian 1990:589).

⁵ Foreign Corrupt Practices Act (1977).

⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. F.P. Salimbeni (1999).

⁷ Yolsuzluğu azaltmaya yönelik politikaların hükümet ve özel çıkar çevreleri tarafından beraberce istenmemesinin nedeni, her iki kesimde yer alanların elde edebilecekleri potansiyel gayrimeşru gelirlerin kesilecek olmasıdır.

⁸ Sözkonusu düşünüş Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), International Institute for Strategic Studies (IISS) ve U.S. Arms Control ve Disarmament Agency (AGDA) tarafından da teyit edilmektedir (Gupta, de Mello ve Saharan 2000:16).

⁹ Belirli bir kişinin, prim ödemesinde bulunmamasına rağmen pirimini ödemiş gibi gösterilerek, emeklilik aylıklarından ve diğer emeklilik haklarından yararlandırılması.

WOMEN'S EMPLOYMENT IN TURKEY- TRENDS AND PROSPECTS

Özlem ÖZKANLI

*(Assis. Prof. Dr., Ankara University, Faculty of Political Sciences,
Department of Management 06590, ANKARA,
e-mail: ozkanli@politics.ankara.edu.tr)*

Abstract:

This paper examines Turkish women's employment experience combining foci on gender and Turkey. Turkish practice is educational for both practitioners, and academicians in the field. A review of sectoral employment data is given. In addition, a range of comparative emphases with other nation states is included. This paper has presented a widely based discussion about the subject which may offer a basis of understanding for both managers and scholars. Despite evidence of increased international, and national push for equality, there needs to be further legal and institutional support for women in employment in Turkey. In order for Turkish government to place equality issues in the operational, and strategic mechanisms of the industry, adopting the EU legislative frameworks in sex equality may be a solution.

Özet:

Türkiye'de Kadının İstihdamı: Eğilimler ve Gelecek Beklentileri

Bu çalışmada temel amaç, ülkemizde kadın istihdamında yaşanan deneyimi tarihsel bir perspektifte incelemek ve sektörel istihdam verilerini birçok ülkenin verileriyle karşılaştırarak farklılık ve benzerlikleri saptamaktır. Toplumsal cinsiyet konusunda çalışan akademisyenler açısından Türkiye örneğinin önemli olduğu düşünülmektedir. Çalışma hayatında kadın istihdamının artırılmasına yönelik olarak önerilen stratejik hedeflerin gerçekleştirilmesinin, Avrupa Birliği yasal mevzuatına uyum sürecini hızlandıracağı ve bu çalışmada uluslararası karşılaştırmalarla özetlenen sorunları ortadan kaldıracağı düşünülmektedir.

Anahtar Sözcükler: Women's employment, sectoral employment data.

Keywords: Kadın istihdamı, sektörel istihdam verileri.

All through history, women issues have continuously been one of the fundamental aspects of social life. Issues such as the status of women in society, and equal opportunities by sex in employment have been discussed in Turkey for years. Today, modern Turkey is one of the countries where women issues are addressed with much importance by all authorities of the Republic. Every effort was made to ensure that women of the country should have the same rights, and privileges with men, and be equal in all respects.

THE LEGAL FRAMEWORK OF WOMEN'S EMPLOYMENT IN TURKEY

Some reforms, and developments stemming therefrom have been achieved by the women's movement, but there are still many laws, and judicial sentences to be reformed (Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü-KSSGM (Directorate General on Status, and Problems of Women in Turkey), 1999c: 12-17); (Uçan Haber Dergisi-UHD (Flying News Women's Communication Bulletin), 2000-March: 19).

The most important legal framework of women's employment in Turkey can be summarized as follows (KSSGM, 1999b: 6-8; KSSGM, 1994: 12-17):

1) CEDAW (The Convention On The Elimination Of All Forms Of Discrimination Against Women)

It was signed by Turkey in 1985 with reservations on various paragraphs of articles 15, and 16. This Convention is an important international document aiming at eliminating all forms of discrimination against women in the private as well as the public domain of the undersigned countries (cited in Acar, 1998a: 26-31).

2) The Nairobi Forward Looking Strategies

This is another international document signed by Turkey following the World Decade of Women in 1985, aiming to improve the status of women in the fields of employment, health, education, and to reach the goals of equality, development, and peace (Çelikel, 1996: 187).

3) The European Social Charter

This is an international agreement containing provisions in securing women's rights e.g. to provide security to sustain women's service contracts during maternal leave, and regulating the working conditions for women in

industry, and under heavy labor. Turkey approved this international agreement in 1989 (Tezcan, 1997: 175).

4) The ILO Agreements

These agreements on “Prohibiting the Employment of Women Workers in Quarries, and Underground Works, Equal Pay for Equal Work, Discrimination in Terms of Job Profession, and Employment Policy” were signed by Turkey.

5) The Constitution of The Republic of Turkey

It is the primary basis for equality of men and women. Article 10 of the Constitution states that:

All are equal in the public domain irrespective of language, race, color, sex, political ideas, philosophical beliefs, religion, sect or any such considerations. No privilege shall be granted to any individual, family, group or class. State organs, and administrative authorities shall act in compliance with the principle of equality before the law in all their proceedings (KSSGM, 1994: 12).

There is no specific article stating that women and men have equal rights. Instead, in practice, Article 10 is interpreted as giving women and men equal rights, and is considered to be in accordance with the Constitution’s general equity principle.

6) The Government Programs

Various consecutive government programs state almost the same on the lines of the following example taken from the program of the 57th Government of the Republic. It states that, in order to ensure full participation of women in economic, social, cultural, and political life; democratic relations within the family will be encouraged, and discriminatory articles, primarily in the Turkish Civil Code, and Turkish Criminal Code will be revised according to the international commitments. Furthermore, the necessary legal arrangements will be realized to strengthen the existing structure of the national organization (namely The Directorate General on the Status, and Problems of Women) to fulfill these tasks at the national level. Establishment of women units, which will act as support for women with problems in the workplace (in all public institutions and organizations) will also be encouraged, and an active co-operation and co-ordination will be ensured between these units, and the national organization for women.

7) The Five Year Development Plans

For the first time, The Fifth Five Year Development Plan (1985-1990) accepted women issues as an independent area of concern, and indicated the policies to be formulated, measures to be taken regarding these issues. Gender issues became integral parts of the Sixth, and Seventh Five Year Development Plans that followed. The Sixth Five Year Development Plan, emphasized the topics of increasing the educational level of women, ensuring that women benefit from more vocational training opportunities to enhance their employment in non-agricultural sectors, and taking measures to eliminate the difficulties they face in professional life (KSSGM, 1999a: 23).

The Seventh and Eight Five Year Development Plans include the strategies for the following 10 years in Turkey.

8) The Civil Code

Despite the principle of gender equality, and the prohibition of gender based discrimination by the Constitution of the Republic of Turkey, and by international agreements such as CEDAW, contradictory articles were also encountered in the law before the final amendments that were recently enacted.

9) The Criminal Code

There are some gender discriminatory articles in the Turkish Criminal Code. However it aims preventing polygamy, and the punishment of the violators. Yet, there is no such concept as intra-marital rape, it should be included as a crime in the Turkish Criminal Code.

10) The Labor Law

There are two types of regulations with regard to women in the labor legislation. The first set of regulations prevent women from undertaking dangerous work, while the second set relate to protective measures of maternal functions of women. However, there are also some discriminatory articles in the Labor Law regulating work life, and social security. For example, Article 81 of the Labor Law states that establishments employing more than 100 women should have nursing rooms, and those more than 150 should provide nurseries. However, in practice, the employers keep the number of their woman employees below these limits, and thus constrain work opportunities for women.

11) The Turkish Citizenship Law

The Turkish Citizenship Law is egalitarian in principle. However, while a foreign woman married to a Turkish citizen is automatically granted Turkish citizenship (Article 5), the same right is not granted to a foreign man married to a Turkish woman. Furthermore, a woman who is stateless is entitled for Turkish citizenship due to her marriage to a Turkish citizen (Article 15). Again, such a right is not granted to a foreign man of no nationality. Both provisions are contradictory to Article 9 of CEDAW. The right to citizenship of foreigners marrying Turkish citizens should apply to both sexes (Acar et.al., 1999).

NATIONAL MECHANISM, AND THE INSTITUTIONAL SUPPORT FOR WOMEN'S EMPLOYMENT IN TURKEY

In Turkey the first step of a national mechanism is the Committee For Policies For Women being established within the State Planning Organization in 1987. Women's Units were established at the premises of the Ministry of Labor in 1989. Center for Research of Women's Problems was established at the Istanbul University in 1989. Presently there are some 13 such centers nation-wide (UHD, 2000-July: 14; UHD, 2000-March: 31).

The women issues were held in an individual, and separate sector within the national development plans, and programs ever since 1990. Women's Bureau was also established at the greater municipalities in 1990. Directorate General On The Status and Problems Of Women (DGSPW) was also established in 1990. DGSPW became an affiliated body to The Ministry For Women's Affairs, Family, and Social Services in 1991.

The duties of DGSPW can be seen in KSSGM (1998a:81). The DGSPW also runs a resource/information center, which contains articles, statistics, books, and reports, related to women in Turkey.

The Directorate had lost the legal support when the Constitutional Court abolished the government decree providing the legal basis for founding the Under-Secretary for Women's, Family, and Social Services Affairs. At present, the draft law for restructuring of Directorate General is pending at the National Assembly. DGSPW is still acting as national organisation, but with limited budget, and staff (KSSGM, 1998b: 6).

In Turkey Women's Bureaus established within all labor, and civil service syndicates in 1993. A special Department for Statistics on Social Structure, and Women was established at the State Institute of Statistics in

1993. Turkey participated in the UN International Conference for Development, and Population (ICDP) in Cairo in 1994. Turkey participated in the World Conference on Social Development. The State Minister signed the Conference Declaration, and Action Plan calling for centralizing the human element in all development work in 1995. Furthermore Turkey participated also in the 4th World Conference on Women, and became a signatory to this conference with no reservations. Follow up initiated at national level in 1995. Department for Women in Rural Development had been established within 12 provincial administrations in order to enhance efficiency of services for women in 1997. Moreover, a Parliamentary Commission was established to assess the status of women within the framework of CEDAW in 1998.

In Turkey more than 100 women's organizations are presently working in order to improve the status of women in Turkey, and fight against gender inequalities. However, there are some special factors, which hinder the activities and effectiveness of these organizations. The most important ones are as follows:

* Most of the women's organizations have the same objectives and activity profiles. For example, they work in the field of literacy training for women or in the health sector. Unfortunately, due to lack of communication and cooperation they do not use sources productively, and mostly fail in reaching their aims.

* Most of the organizations are weak in terms of their organizational, and management structures. This negatively affects the efficiency of work, which is done on volunteer basis. As in some organizations, the management groups do not change their conservative attitudes and new volunteers lose enthusiasm. In short, there are serious problems in the structure of management and leadership of these organizations.

* In terms of support and solidarity the interaction between women's organizations is not sufficient. They are not used to work cooperatively. Some women's organizations in big cities have come together in the past few years to enhance cooperation under Women's Platforms.

Cooperation and coordination among women's organizations are essential to prevent repetition of aims and duplication of activities, and to share experiences, establish solidarity, contribute to democracy and strengthen the civil society, defend women's rights, and prevent violation of rights of women.

THE STATUS OF TURKISH WOMEN IN EMPLOYMENT

Gender cultures and structures are not culturally or biologically predetermined. Their development is constructed through social and economic experiences (Özkanlı, and Özbilgin, 2001: 24). In Turkey, the basic targets in employment are increasing women's employment in jobs with social security ensuring that women enter the work life as qualified and skilled labor and developing the necessary training programs.

In order to realize the status of Turkish women in employment, it is necessary to look at the steps toward gender equality in employment (KSSGM, 1999c: 11-13). Women entered the labor force as salaried workers in 1897, and the state service in 1913. Women began trade, and commerce in 1914, and regulation was made for women workers' social rights, and security in 1915. In 1930, first regulations were for the protection of women and children within the context of the general public health law, and maternity leave was regulated. "Maternity assistance regulations" were made in 1945, and regulations for old age pension, and insurance were made equal to those for men in 1949. "Equal pay for equal work" principle entered the law, and prohibition against women working in heavy and hazardous condition in 1971. In 1990 the Constitutional Court annulled the law on spousal permission for women to work. Low credit applications for women to promote women's entrepreneurship were put into practice in 1993. According to the results of Table 1, the proportion of women within the whole population is 50%, while 71,9% of them are literate in 2000.

In Turkey the rate of women's participation in the work force is low, and continuously decreasing. One of the reasons for this decrease is that, although the labor law gives equal rights, the necessary mechanisms for providing vocational, and technical training are insufficient.

Table 1: Historical Indicators by Gender

Population/Literate	1935	1955	1975	2000
Population (1000)	16.158	24.065	40.348	56.473
Female	7.937	12.233	20.745	28.607
Male	8.221	11.831	19.603	27.866
Literate (%)				
Female	9,8	25,5	50,5	71,9
Male	29,4	55,8	76	88,8

Note: From Evlenme ve Boşanma İstatistikleri (p.8), by DİE, 2000, Ankara: DİE Matbaası.

The participation rate of women which was 34,9% in October 1988 decreased to 27,9% in 1998 (see Table 2).

Table 2: Main Labor Force Indicators, Turkey (12 years old and over)

	Oct. 88		Oct. 90		Oct. 92		Oct. 98	
	Female	Male	Female	Male	Female	Male	Female	Male
Labor Force Participation								
Rate (%)	34,9	76,5	34,7	75,2	32,3	72,5	27,9	69,5
Urban	16,9	72,8	17,0	72,2	16,1	69,2	15,2	65,5
Rural	50,5	79,9	53,1	78,6	50,2	76,6	44,4	74,8
Unemployment Rate (%)	9,6	7,7	7,2	7,5	7,2	8,1	6,1	6,3
Urban	28,4	9,8	21,0	8,6	20,5	9,8	16,4	8,6
Rural	3,9	5,7	2,7	6,4	2,5	6,2	1,6	3,6
Employed Person By Branch of Economic Activity								
Agriculture	79,5	35,6	76,9	33,2	14,8	32,8	70,0	32,6
Industry	7,7	18,2	9,1	19,0	13,3	19,6	10,6	27,2
Services	12,8	46,2	14,0	47,8	14,7	47,6	19,4	40,2

Note: From Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları (p.21), by DİE, 1999, Ankara: DİE Matbaası.

In Turkey, where urban growth was not accompanied by a parallel development in the employment infrastructure, unemployment rates are rather high. Urban unemployment rate was 16,4% for women, and 8,6% for men in 1998 (see Table 2). Hence, Urban unemployment rate for women is two times more than that of men. Women are affected by this unemployment situation more severely.

Women are employed intensively in the agricultural sector of Turkey. This process can be referred to as the “feminization of agriculture”. October 1998 data indicates that the female employment rate working within the agricultural sector is 70,0%, and for men it is only 32,8%. The labor force participation rate of women in rural areas is 44,4% whereas in the cities it is 15,2% in 1998 (see Table 2). On the other hand, the proportion of the total female labor working in agriculture has decreased over the years. Their percentage within the agricultural workforce decreased from 79,5% in 1988 to 70% in 1998 because of the migration to the cities. While some of the immigrant women became housewives, others work within the informal sector, in marginal jobs without social security in the cities. The urban informal sector

provides the relatively greatest work opportunities for unqualified immigrant women. Home-based working, which is expanding with globalization, is mostly realized by women, although they don't get benefit from protective legislation and trade union rights. In some cases, these women are basic providers for their families.

Another intensive area for women is the service sector. The women's share in this sector is 19,4% in October 1998 (see Table 2). Some of the jobs in this sector are considered appropriate for women (such as those of a teacher, nurse...etc.) since these are extensions of women's traditional roles. Besides, the women employment is very high in banking sector of Turkey (Özkanlı, and Alp, 2000:2). According to Türkiye Bankalar Birliği (The Turkish Banking Association) data, the 39% of workers in private sector banks, and 33% of workers in public sector banks were women. The rate of women in banking sector in 1996 is 38% (Türkiye Bankalar Birliği, 1998). Due to the absence of appropriate policies and insufficient support to direct women towards vocational or technical training, qualified female working labor force in all areas of service sector has not been formed yet (As an example, see Table 3).

Table 3: The Comparison of Women Labor in Banking Sector of Turkey and United Kingdom

Years	TURKEY			UNITED KINGDOM		
	Total Number Of Workers	Total Number Of Women Workers	%	Total Number Of Workers	Total Number Of Women Workers	%
1982	137,726	47,127	34	--	--	--
1984	141,974	47,358	33	--	--	--
1986	151,200	50,649	33	307.000	185.700	60
1987	156,924	51,942	33	322.900	195.900	61
1989	161,018	54,924	34	342.200	211.300	62
1990	162,054	57,563	36	334.800	209.500	63
1991	160,819	57,926	36	331.800	210.200	63
1992	154,519	55,799	36	313.300	197.800	63
1993	151,445	55,011	36	300.100	189.700	63
1994	146,248	53,185	36	288.000	184.600	64
1995	114,793	53,491	37	280.500	180.100	64
1996	148,153	56,145	38	--	--	--

Note: From Bankacılık Sektörü (p.12), by Türkiye Bankalar Birliği, 1998, Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayınevi.

In 1998, in the industrial sector female participation rate is 10,6% while it is 27,2% for men (see Table 2). Women's employment, particularly in the

manufacturing industry is still quite limited when compared to the agricultural sector. In this sector, women are preferred in labor-intensive industrial branches such as textile, food, ready-made clothing, and tobacco.

A review of sectoral employment data indicates that 49,3% of women have agriculture-related professions, whereby 36,4% of them are clerical and related workers, 36,1% have scientific-technical professions, whereas the rate decreases to 8,9% in administrative and managerial positions (see Table 4).

**Table 4: Employed person by branch of profession (%)
(12 years old and over)**

Branch of Profession	Female		Male	
	Total	6.882	15.167	Female Percentage (%)
-Scientific, technical, professional and related workers	487	861	36,1	
-Administrative and managerial workers	44	448	8,9	
-Clerical and related workers	408	712	36,4	
-Commercial and sales workers	194	1891	9,3	
-Service workers	264	1578	14,3	
-Agricultural, animal husbandry, forestry workers, fishermen and hunters	4.967	5.116	49,3	
-Nonagricultural production and related workers, transport equipment operators and laborers	492	4.457	9,9	
Unknown	25	106	19,08	

Note: From Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları (p.14), by DİE, 1999, Ankara: DİE Matbaası.

In Turkey women working in administrative positions are mostly in finance, advertisement, public relations, and marketing sectors (Bora, 1995: 24). According to Turkish Employment Organization data, the ratio of male workers is 91,1%, and female is 8,9% within the group categorized as “entrepreneurs, administrative, and managerial workers”. On the other hand, the rate of unpaid family workers within the whole group of employees for male is 31,4%, and for female is 68,6% (İİBK, 2000: 7).

In Turkey, the female percentage according to the reasons of not working can be envisaged in Table 5. The 1999 data of State Institute of Statistics

indicates that the most important reason for women's not working is the negative attitudes of close relatives (35,8%). Family responsibilities whereby especially child care, social norms and values (24,9%), and continuing education (24,3%) are also reasons for not working.

Another important factor which affects women's participation in the labor force is the education level. Gender inequality in education has a direct impact on opportunities of women's employment. There is a positive correlation between women's education, and their employment. According to The State Institute of Statistics data, women's participation rate increases with the level of education. The highest percentage of rate of participation in the labor force is for university level graduates, their participation rate reaches up to 83,3%. The lowest rate of participation is realized by illiterate women (see Table 6). However, in order to make women more qualified, in addition to formal education it is necessary to provide informal education, in order to improve their knowledge and skills.

Table 5: The female percentage according to the reasons of not working(%) (15 years old and over women who have never worked before)

Reasons of not working	Total	%
		100,0
-Negative attitudes of close relatives		35,8
-Spouse		25,0
-Others		10,8
-Family Responsibilities		24,9
-Continuing Education		24,3
-Preferred not working		9,9
-Health Problems		2,1
-Couldn't find any job		2,5
-Others		0,5

Note: From İstatistiklerle Kadın (p.5), by DİE, 1995, Ankara: DİE Matbaası.

**Table 6: Employed person by educational status (%)
(12 years old and over, urban)**

Educational Status	Oct. 88		Oct. 90		Oct. 92	
	Female	Male	Female	Male	Female	Male
Illiterate	8,9	62,7	6,5	57,3	7,2	52,2
Literate without any diploma	10,0	62,6	8,2	49,8	10,7	49,5
Primary school	12,9	77,1	13,7	76,3	11,4	73,0
Junior high school	15,1	56,8	13,7	58,1	13,0	53,6
Vocational junior high school	16,0	51,0	14,9	46,7	10,2	51,0
High school	14,3	74,2	42,5	76,6	37,9	74,6
Vocational high school	50,3	82,3	50,3	80,7	49,0	78,6
Universities and other higher educational institutions	81,6	87,6	79,7	90,5	83,3	89,1

Note: From Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları (p.15), by DİE, 1999, Ankara: DİE Matbaası

Non-institutional civilian population by educational status in Turkey can be seen in Table 7.

Educated women in Turkey are much better employed than women in England with 69,7%, in Switzerland with 67,5%, and in Canada with 63% (Kağıtçıbaşı, 1999: 260).

Table 7: Non-Institutional Civilian Population By Educational Status in Turkey

Educational Status	Female(%)	Male(%)	Total(%)
-Illiterate	22,4	5,9	14,2
-Literate without any diploma	4,7	5,0	4,9
-Primary school	51,1	53,2	52,2
-Junior high school	8,7	14,4	11,5
-Vocational junior high school	0,3	0,5	0,4
-High school	7,8	11,5	9,6
-Vocational high school	2,1	4,1	3,1
-Universities and other higher educational institutions	2,8	5,5	4,1
-Total	100	100	100

Note: From Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları (p.16), by DİE, 1999, Ankara: DİE Matbaası.

Table 8: The Status of Women at Work

Country	Women Labor Percentage (%)	Administrative and Managerial Percentage (%)
Finland	47	25
USA	46	43
Norway	46	32
United Kingdom	45	33
Australia	43	22
Australien	42	43
Israel	42	19
Japan	41	9
Malaysia	34	19
Chile	32	20
Mexico	32	20
Turkey	30	10
Egypt	20	12
Switzerland	40	28

Note: From “Women in Management: It’s Still Lonely At The Top” by ILO, 1998, *World of Work*, 23:9.

According to ILO data, only 14% of women throughout the world are at high level administrative and managerial positions (ILO, 1998: 6). Table 8 shows the ratio of women working at high level administrative and managerial positions. The ratio is 10% for Turkey.

Furthermore, review of sectoral employment data shows that women professionals are highly represented in the academia, especially in medicine, dentistry and law (UNDP, 1997: 45). The rate of participation of women at prestigious positions (where men are dominant in USA), is high in Turkey.

The rate of academic women in Turkey increased to 35% in 2000 (Özkanlı, and Korkmaz, 2000: 5). On the other hand, there is a clear concentration in low, and middle administrative and academic positions (Acar, 1998b: 314). Women are rarely employed as deans or rectors at the universities of Turkey. According to Şenesen (1996), there is no female professor at 100 faculties of 209 in total. Besides, there are only 30 female faculty deans, and 2 rectors in Turkish universities according to Tan (1996). Özkanlı (2000) states that being a women is far from having an advantage for both academic promotion and administration.

Equal pay principle, which composes an important part of equality between men and women in working life is firstly mentioned in Article 119 of Treaty of Rome in 1972 (Tezcan, 1997: 173).

A comparative study on the wages of women and men indicates that women workers receive 89% at Sweden, 85% at Denmark, 83% at Italy, 81% at France, 62% at England, 74% at the USA of wages of men workers. This proportion changes to 42% at Bangladesh, 60% at Saudi Arabia, 61% at Chile (AFL-CLO, 1997). Women's wages are 20%-40% less than men's at Latin American countries. Women are gaining 75% of the men's wages all over the world (UNFA-ECLAC, 1995: 34).

The ratio of women working at low paid jobs are higher than men throughout the world. 37% of working women, and 6% of working men at Japan, 31% of working women, and 13% of working men at England, 25% of working women, and 8% of working men at France, 33% of working women, and 20% of working men in the USA are working at low paid jobs (ILO, 1996: 4-7).

In the United Kingdom, women who work full time currently earn 80% of men's hourly pay on the average. A more detailed analysis shows that, women doing non-manual work in industry or working in the service sectors earn only about 52 to 55 percent of wages of their male colleagues. Part-time workers earn less than half of the pay of men in full-time employment doing the same work (Wilson, 1999: 532).

In Turkey women are usually paid between half or one fourth of the pay of men (Ecevit, 1999: 32). On the one hand from the fact that women are usually employed at low paid jobs, and on the other hand from artificial job differentiation such as in civil engineering women are paid extraordinarily less. To exemplify the latter reason, note that in Turkey male civil engineers are preferred for construction works, and can earn more money than female civil engineers. However, female civil engineers may also prefer office work instead of the highly paid construction works due to reasons stemming from their family responsibilities.

In Turkish public sector 35% of the working women are employed, and there is no salary difference based on gender (Kağıtçıbaşı, 1999: 260). However there are discriminatory hiring, and promotion policies and practices in private sector. For example, there are unfair work distributions, low salaries, low acceptance of women in particular professions, gender discrimination in promotion and administration, dismissal of women first in times of economic crisis such as that of February 2001 Crisis in Turkey. Especially pregnant and

breast-feeding women's employment security is not sufficient. Also in Turkey, the income of women workers is generally to evaluate as a minor contribution to the family budget. According to January 1998 statistics, only 13% of union members were women. Whereas 23% of them worked in public, 76.5% of them worked in private sector (Özkanlı, and Alp, 1999: 2). The Law of Unemployment Insurance, which was approved on September 8, 1999 is a great support for temporarily unemployed women.

Daily and weekly working hours are other obstacles which prevent women from successfully combining family and working life. Flexible working patterns are suggested for working women (Eser, 1997: 41). Although in the short run these suggestions might be positive for women's adjustment of working life to their family, the work patterns must be addressed with great caution since women can thereby lose their gained rights such as salary, social benefits, paid leave, social security, seniority, union membership, and collective agreement rights. For that reason, in Turkey part-time working is preferred. The ratio of part-time jobs increased from 17% to 21% between 1976-1986 in Turkey. 48% of working women in the world are working part-time (Ansal, 1996: 21). In the United Kingdom 84.5% of workers preferring part-time jobs are women (ILO, 1996: 5).

A work pattern which is becoming more common among women in Turkey is piecework in their homes. This kind of home-based work penetrates their family life. These women are not organized, working for low wages, and home-based works separate women from social communication and the public sphere. There are no adequate laws regulating and securing the quality, and quantity of female labor performed at homes (Ecevit, 1999: 76).

CONCLUSION

In conclusion, Turkish women have come a long way in the modern Turkish Republic. It has always been an issue of securing more participation by women in employment. A society in which every man and woman share equal rights and responsibilities is the common aim of all Turkish men and women today.

In Turkey, the following should be the strategic targets in employment for the future:

- Increasing women's employment has to be perceived as a social goal, and supportive measures should be taken to enhance the qualification and

participation of women in work life. Adult education programs and vocational training can be particularly instrumental in achieving such goals.

-Special education and training programs need to be provided for disabled women to enable their active and productive integration into society.

-To encourage women's greater participation in work opportunities outside the home, it's important that men become aware of their responsibilities towards family life, and the need to share with tasks of housekeeping and child care. Legal arrangements should be made, and laws should be enforced to open free and cheap nursery or other pre-school education, and day care centers in the work place.

-Arrangements to prevent gender discrimination (wages, working conditions, recruitment, promotion...etc.) towards women in work life must be undertaken.

-Women working in all sectors and fields ought to be covered under social security.

-As a general policy of the state child care should be defined as a social responsibility, and accordingly the necessary institutional infrastructure should be developed.

-Working in household services, working at home, and similar types of work as well as unregistered and informal work must be included in the domain of labor laws.

-The differences in the maternal leaves of working women according to the status at work should be eliminated, and parental leave should be institutionalized.

-Existing mechanisms for supporting and providing credit to women entrepreneurs must be revised, and expanded.

-The national legislation should become entirely compatible with CEDAW.

REFERENCES

- Acar, F. (1998a), “Kadınların İnsan Hakları: Uluslararası Yükümlülükler”, In **20.Yüzyılım Sonunda Kadınlar ve Gelecek Konferansı**, Ankara: TODAİE Yayını, 23-31.
- Acar, F. (1998b), “Türkiye Üniversitelerinde Kadın Öğretim Üyeleri”, **75 Yılda Kadınlar ve Erkekler**, İstanbul: TODAİE Yayını, 313-21.
- Acar, F., Acuner, S. and Şenol, N. (1999), **Questionnaire on Implementation of the Beijing Platform for Action**, Ankara: T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Yayını.
- AFL-CLO. (1997), **The Report of the Working Women’s Department**, USA.
- Ansal, H.(1996), **Teknolojik Değişim ve Kadın İstihdamına Etkileri: Türk Tekstil ve Elektronik Sanayilerinde Teknolojik Değişim ve Kadın İstihdamı**, Ankara: T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Yayını.
- Beijing+5 NGO Coordination Unit. (2000), **NGO Meeting Report**. Ankara: T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Yayını.
- Bora, A. (1995), **Kadınlar ve Erkekler Hakkında Bilmediğimiz Birkaç Şey**, Ankara: T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü Yayını.
- Çelikel, A. (1996), “Uluslararası Sözleşmelerde Kadın”, N. Arat (Ed.), In **Türkiye’de Kadın Olgusu**, İstanbul: İTÜ Yayınevi, 185-97.
- Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) (State Institute of Statistics-SIS) (1995), **İstatistiklerle Kadın**, Ankara: DİE Yayını.
- DİE (1996), **1990’lı Yıllarda Türkiye’de Kadın**, Ankara: DİE Yayını.
- DİE (1999), **Hanehalkı İşgücü Anketi Sonuçları**, Ankara: DİE Yayını.
- DİE (2000), **Evlenme ve Boşanma İstatistikleri**, Ankara: DİE Yayını.
- Ecevit, Y. (1999), “Küreselleşme, Yapısal Uyum ve Kadın Emeginin Kullanımında Değişmeler”, In **Bilanço: 1923-1998 Ekonomi, Toplum, Çevre**, İstanbul: Tarih Vakfı Yayını, 31-77.
- Eser, Ş. (1997), **Part-time Çalışmanın Türkiye’de Kadın İstihdamına Etkisi**, Ankara: T.C. Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Yayını.
- İş ve İşçi Bulma Kurumu (İİBK) (Turkish Employment Organization-TEO)(2000), **1999 Yıllık Faaliyet Raporu**, Ankara: İİBK Yayını.

- International Labor Organization(ILO)(1998), “Women in Management: It’s Still Lonely at The Top”, In **World of Work**, 23,Geneva: ILO Publications,6-9.
- ILO. (1996), “Women Swell Ranks of Working Poor”. In **World of Work**, 17, Geneva: ILO Publications, 4-7.
- İşsizlik Sigortası Yasası (1999), **Resmi Gazete**, No.4447, 8.9.99 138-146.
- Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü (KSSGM) (Directorate General on Status, and Problems of Women – DGSPW)(1994), **Türkiye’de Kadının Durumu, 4. Dünya Kadınlar Konferansı Türkiye Ulusal Raporu**, Ankara: KSSGM Yayını.
- KSSGM(1998a), **TBMM Kadının Statüsünü Araştırma Komisyonu Raporu**, Ankara: KSSGM Yayını.
- KSSGM(1998b), **Cumhuriyetin 75. Yılında Kadının Durumu**, Ankara: KSSGM Yayını.
- KSSGM(1999a), **Combined 2nd, and 3rd Periodic Country Report of Turkey to the Committee on the Elimination of Discrimination Against Women (CEDAW)**, Ankara: KSSGM Yayını.
- KSSGM(1999b), **Kadının Kalkınmaya Katılımını Güçlendirme Ulusal Programı Projesi**, Ankara: KSSGM Yayını.
- KSSGM(1999c), **Türkiye’de Kadın**, Ankara: KSSGM Yayını.
- KSSGM(2000), **Kadın 2000: 21.Yüzyıl İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Kalkınma ve Barış (Pekin+5)**, Ankara: KSSGM Yayını.
- Kağıtçıbaşı, Ç. (1999), “Türkiye’de Kadının Konumu: İnsanca Gelişme Düzeyi, Eğitim, İstihdam, Sağlık ve Doğurganlık”, In **Bilanço: 1923-1998 Ekonomi, Toplum, Çevre**, 2, İstanbul: Tarih Vakfı Yayını, 255-266.
- Özkanlı, Ö. (2000), “Turkish Women in Academic Life: Attitude Measurement Towards Gender Discrimination in Academic Promotion, and Administration” Paper presented at Academy of Business, and Administrative Sciences 2000 International, **Conference Proceedings Book**, Prague: ABAS Publication, 14-25.
- Özkanlı, Ö., and Korkmaz, A. (2000), **Kadın Akademisyenler**, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını.
- Özkanlı, Ö., and Alp, A. (1999), “Yönetim ve Kadın: Bankacılık Sektöründe Durum”, Paper presented at VII. Ulusal Yönetim Ve Organizasyon Kongresi, **Bildiri Özetleri Kitabı**, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayını, 20-22.

- Özkanlı, Ö., and Özbilgin, M.(2001), “The Way Forward For Equal Opportunities By Sex in Employment in Turkey”, Paper presented at Eighth Annual International Conference on Advances in Management, **Proceedings Book**, Athens: Center for Advanced Studies in Management, 99-100.
- Rubery, J., Smith, M. and Fagan, C. (1999), **Women’s Employment in Europe-Trends, and Prospects**, London: Routledge Publication.
- Şenesen, G. G. (1996),“Türkiye Üniversitelerinin Üst Yönetiminde Kadınların Konumu 1990-1993”, H. Coşkun (Ed.), In **Akademik Yaşamda Kadın**, Ankara: Türk-Alman Kültür İşleri Yayını, 290-324.
- Tan, M.(1996), **Eğitimin Yönetimindeki Kadın Azınlık**, Ankara: TODAİE Yayını.
- Tezcan, E., (1997), “Çalışma Yaşamında Kadın Erkek Eşitliği ve Avrupa Birliği Çerçevesindeki Uygulamalar”, In **20. Yüzyılın Sonunda Kadınlar ve Gelecek Konferansı Bildiriler Kitabı** ,Ankara: TODAİE Yayını, 173-206.
- Türkiye Bankalar Birliği (1998) **Bankacılık Sektörü**, Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayını.
- Uçan Haber Dergisi (UHD) (Flying News Women’s Communication Bulletin-FNWCB)(2000, March), Women’s Research Centers, Ankara, 31.
- UHD (2000, July), Institutional Support for Equality , Ankara,14.
- UHD(2000,November), National Mechanism For Equality , Ankara,26.
- UNDP(1997), **Human Development Report-Turkey**, Ankara: Boyut Publishing Group.
- UNFA-ECLAC (1995), **Social Panorama of Latin America**, N.Y: NY University Publication, U.S.A.
- Watson, P. (2000), “Politics, Policy, and Identity: EU Eastern Enlargement, and East-West Differences”, In **Journal of European Public Policy**, 7, 3, 369-384.
- Wilson, F. (1999), “Genderquake? Did You Feel The Earth Move?”, In **The Interdisciplinary Journal of Organization: Theory, and Society**,6,3, 529-541.

BİLGİSAYAR İŞLETMENLERİNİN ÖZNEL YORGUNLUK BELİRTİLERİ İLE İŞ DOYUMU VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ

İhsan YÜKSEL

*(Yrd.Doç.Dr. Kırıkkale Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü,
e-mail: Yuksel94@isnet.net.tr)*

Özet:

Bu çalışmada, bilgisayar işletmenlerinin çalışma koşullarının iyileştirilmesine ışık tutması ereğiyle öznel yorgunluk belirtileri, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır. Öznel yorgunluk belirtilerinin saptanması için 26 soruyu içeren bir anket kullanılmıştır. İş doyumunu belirlemek için kullanılan anket 14 maddeden oluşmaktadır. Örgütsel bağlılık ise 15 maddelik anketle ölçülmeye çalışılmıştır. Araştırmada, bu üç değişkeninin birbiriyle olan ilişkisi istatistiksel olarak sınanmıştır. Araştırmanın sonucuna göre; yorgunluk ile örgütsel bağlılık arasındaki korelasyon -0.26 ($P<0.05$), yorgunluk ile iş doyumunu arasındaki korelasyon -0.25 ($P<0.05$) ve iş doyumunu ile örgütsel bağlılık arasındaki korelasyon ise 0.52 ($P<0.05$) bulunmuştur.

Abstract:

Analysis of The Relationship Between Subjective Fatigue Symptoms and Job Satisfaction, and Organizational Commitment of Computer Operators

In this study, the relationship between subjective fatigue symptoms, job satisfaction and organizational commitment was attempted to be

Anahtar Sözcükler: Yorgunluk belirteçleri, iş doyumunu, örgütsel bağlılık, ergonomik iş düzenleme

Keywords: Fatigue symptoms, job satisfaction, organizational commitment, ergonomic job design.

established in order to shed light on the improvement of the working conditions of computer operators. A questionnaire consisting of 26 questions was utilized to determine subjective fatigue symptoms. The questionnaire being utilized to determine job satisfaction consisted of 14 items and the one being utilized to determine organizational commitment consisted of 15 items. The interrelation of these three variables was statistically examined. Conclusively, the correlation between fatigue and organizational commitment was found as -0.26 ($P<0.05$), between fatigue and job satisfaction as -0.25 ($P<0.05$) and between job satisfaction and organizational commitment as 0.52 ($P<0.05$).

1.GİRİŞ VE AMAÇ

Mal ya da hizmet üretiminin bir dizi üretim faktörüne bağlı olduğu bilinmektedir. Üretim teknolojisinin gerektirdiği bütün üretim faktörleri önemli olmakla birlikte, en önemlisinin insan faktörü olduğunu söylemek olasıdır. İnsan faktörünün iki açıdan önemli olduğu söylenebilir. Birincisi, üretimin insan için olması ve ikincisi ise, üretimin insansız bir şekilde yapılmasının olanaksız olmasıdır. Bir diğer deyişle üretilen mal ya da hizmetin üretim sürecinde, bir şekilde insan faktörünün yer alması kaçınılmaz olmaktadır. Dolayısıyla üretimin yapılabilmesi ancak insan faktörünün varlığıyla olasıdır. Bu nedenle insan faktörünün üretim sürecindeki verimliliği, doğrudan üretime, bir diğer deyişle örgütün verimliliğine ve etkililiğine yansıtacaktır. İnsan faktörünün bulunduğu örgüt içerisinde ve yer aldığı üretim sürecinde tam performans göstermesi ise, öncelikle insan faktörünün sağlık içerisinde bulunmasıyla olası olabilir. Bu nedenle işgören sağlığı, yazında yer alan ifadeyle işçi sağlığı ve iş güvenliği, çalışma yaşamının oldukça önemli bir kavramıdır.

Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ve Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Uzmanlar Komitesi işçi sağlığını şöyle tanımlamaktadır (Topuzoğlu, 1991: 32) “Tüm mesleklerde işçilerin bedensel, ruhsal, sosyal iyilik durumlarını en üstün düzeye ulaştırmak, bu düzeyde sürdürmek, işçilerin çalışma koşulları yüzünden sağlıklarının bozulmasını önlemek, işçileri çalıştırılmaları sırasında sağlığa aykırı etmenlerden oluşan tehlikelerden korumak, işçileri fizyolojik ve psikolojik durumlarına en uygun mesleki ortama yerleştirmek ve bu durumu sürdürmek, özet olarak işin insana ve her insanın kendi işine uyumunu sağlamak.” Tanımdan anlaşılacağı gibi sağlık, salt bedensel olarak düşünülmemektedir. Sağlığın psikolojik ve sosyolojik yönünün de bulunduğu benimsenmektedir. Nitekim Fişek, sağlığın korunması için biyolojik, fizik ve sosyal çevrenin olumlulaştırılmasını belirtmekte ve örneğin sağlıklı bir yaşam ve iş veriminin artırılması için çalışma ve dinlenme koşullarının olumlulaştırılmasının işçi sağlığının temel konusu olduğunu belirtmektedir (Fişek, 1991: 20).

Her geçen gün bilimin ve teknolojinin gelişmesine koşut olarak yeni ürünler pazara sunulmaktadır. Bu da yeni işlerin ve mesleklerin oluşumuna neden olmaktadır. Bilgisayar ile çalışmak durumunda olanlar buna bir örnektir. Bilgisayarın çalışma yaşamında kullanılması bir yandan zorunluluk ve kolaylık sağlarken, öte yandan bir dizi sorunu birlikte gündeme getirmektedir. Örneğin, bilgisayar işletmenlerine yönelik yapılmış olan bir araştırmada; işletmenlerin %90'nının görsel yorgunluk, %70'inin zihinsel yorgunluk çektiği, %65'inin antropometrik yakınmalar, %15'inin ciltte oluşan değişikliklerden yakındığı saptanmıştır (Kamienska-Zyla, 1993: 432-433). Yapılmış olan bir başka araştırmada ise; bilgisayar işletmenlerinin %90'ı gözlerde ağrı, %21'i sırtta ağrı, %45'i uykulu olma hali, %42'si esneme, %40'ı baş ağrısı yakınması olduğunu belirtmişlerdir (Kamienska-Zyla Pryne-Skotniczny 1996: 217-220). Uzunçarşılı ve arkadaşlarının bilgisayar kullanıcısı 122 kişi üzerinde yapmış oldukları araştırmada, çalışma ortamları, klavye kullanımında vücut ve el postürleri, çalışma saatleri, dinlenme süreleri ile şikayetleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmada klavye kullanımında el bileği ekstansiyonu yükseldikçe dirsek ile ilgili şikayetlerin arttığı bildirilmiştir. Çalışma süresinin artması ile parmaklardaki uyuşukluğun arttığı, 4 saat üstü çalışmalarda ise bu oranın %37.5'u bulunduğu saptanmıştır. Yorgunluk oranının en yoğun 6-8 saat bilgisayar kullananlarda olduğu görülmüştür. Uzunçarşılı ve arkadaşları, öğle sonrası ve gece çalışmalarının diğer saatlere göre farklı yorgunluk belirtileri verdiğini belirtmektedirler (Uzunçarşılı vd.,1995: 537-549). Kayıhan ve arkadaşları ise, iş verimliliğine etki eden ergonomik faktörleri araştırmak amacıyla klavye kullanan 17 kişinin ağrı, yorgunluk, postür bozuklukları, çalışma postürü ile işgörenlerin kullandığı masa ve sandalyeleri ergonomik açıdan incelemiştir. Sonuçta, büro çalışanlarında en fazla boyun ve omuz ağrısının görüldüğü saptanmıştır (Kayıhan vd.,1995: 369-376). Kaya ve arkadaşları bilgisayar kullanıcılarına yönelik yapmış oldukları çalışmada, standart klavye kullanan kişilerde %30 oranında Karpal Tünel Sendromunu (KTS) saptamıştır (Kaya vd., 1998: 409-416). Yazındaki bu çalışmalardan görüldüğü üzere bilgisayar ile çalışanların bir dizi sağlık sorunları bulunmaktadır. Bu sorunların sonuçlarının işgörenlerle sınırlı kalmayacağı, bir diğer deyişle sorunların örgütsel boyuttaki yansımalarının da olabileceğini söylemek olasıdır.

Bu çalışmada bilgisayar işletmenlerinin, çalışma koşullarının iyileştirilmesine ışık tutması ereğiyle, öznel yorgunluk belirtileri, iş doyumunu ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır.

Yorgunluk; genel olarak düşük verim ve azaltılmış güç gibi koşulları tanımlamak için kullanılmaktadır. Fizyolojik yorgunluk, adalesel ve genel vücut yorgunluğu şeklinde ikiye ayrılır. Adalesel yorgunluk, yük altında kalan adalede oluşan akut ağrılı bir durumdur. Genel yorgunluk ise enerji kullanımında azalma duygusu ile tanımlanan bir durumdur. Yorgunluk, subjektif bir algılama

ve yorgunluk belirtileri ile ortaya çıkar (Sabancı,1999: 72). Çalışma yaşamında yorgunluğa neden olan çeşitli faktörler bulunmaktadır. İşgörenin yapmış olduğu fiziksel ya da zihinsel işin şiddeti ve süresi, çalışma ortamının fiziksel koşulları, monotonluk, işgörenin hastalık ya da dengeli ve yeterli beslenememesi, psikolojik durum gibi faktörler yorgunluğa neden olabilmektedir.

Kamienska-Zyla ve arkadaşlarının yapmış oldukları çalışmada, öznel yorgunluk belirtileri 26 maddede incelenmiştir (Kamienska-Zyla, Pryne-Skotniczny, 1996: 217-220). Yorgunluk belirtilerinin işgörende fizyolojik ve psikolojik sonuçlar biçiminde oluştuğu görülmüştür. Çalışma yaşamında yorgunluğa neden olan faktörler ortadan kaldırılmaz ya da en az düzeye çekilmez ise işgörende oluşacak fizyolojik ve psikolojik yakınmalar, işgörenin sağlığı ve gönencini olumsuzlaştırabilecektir. Bunun da çalışma verimine yansması ile işgören, bulunduğu örgütte verimsizleşecektir.

Bu araştırmanın ikinci değişkeni iş doyumudur. İş doyumunu, gerek işgören ve gerekse örgüt açısından oldukça önemli düzeyde olumlu ya da olumsuz sonuçlar yaratabilmektedir. İş doyumunu, işgörenin iş deneyimlerinin sonucunda ortaya çıkan olumlu ruh halidir (Erdoğan, 1999: 231). İş doyumuna ilgi, insancılık yaklaşımının çalışma yaşamına girmesiyle başlamıştır. İnsanın duygusal tutumlarının önemsenmesi, çalışma yaşamı kalitesini yükseltme çabaları içinde düşünülmektedir. Öte yandan hızla değişen ve gelişen dünyada, işletmelerin, örgütlerin başarısı, çağdaş ve akılcı yönetilmelerine bağlı olmaktadır. Acımasız ve yoğun bir rekabet içerisinde faaliyet gösteren işletmelerin başarı faktörleri arasında insan faktörünün oldukça önemli olduğu görülmektedir. Bu nedenle işletmelerin başarı düzeyleri, insan kaynaklarını organize edebilme ve çabalarını, iş doyumunu yüksek işgörenle yürütebilme becerileriyle açıklanabilmektedir (Öztürk, Güzelsoydan, 2001: 333-345).

Bilgisayar işletmenlerine yönelik yapılmış olan bu çalışmada araştırılan bir diğer değişken ise örgütsel bağlılıktır. Örgütsel bağlılıkla, işgörenlerin işyerlerine ilişkin tutumlarının düzeyi ölçülmektedir. Örgütsel bağlılık, yöneticiler için oldukça önem taşımaktadır. Çünkü güçlü bağlılık, işgörenleri örgütsel açıdan olumlu sonuçlara yönlendirmektedir. Mowday ve arkadaşları yapmış oldukları çalışmada örgütsel bağlılığı üç boyutla ifade etmişlerdir. Örgütsel bağlılığın birinci boyutu örgütün amaçlarına ve değerlerine kuvvetle inanma ve onları kabul etme, ikinci boyutu örgüt adına büyük bir çaba gösterme isteği ve üçüncü boyutu örgüte üyeliğin büyük bir arzu ile devam etmesidir (Mowday vd., 1979: 224-247).

DeConinck ve Stilwell (1996: 80-88) yapmış oldukları bir çalışmada, örgütsel bağlılığı öngörücü bazı değişkenleri araştırmışlardır. Araştırma bulguları; iş doyumunun ve ilerleme olanaklarının yüksek düzeyde

bulunmasının örgütsel bağlılığın yüksek düzeyde oluşmasına etkide bulunduğunu göstermiştir. Bununla birlikte örgütsel bağlılığı öngörmeye, iş doyumunun önemli bir öngörücü değişken olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla işgörenlerin iş doyumunun artırılması, işgören devrinin azaltılmasını sağlamaktadır. Hammer ve arkadaşlarının yapmış olduğu çalışmada ise, iş doyumunu ile örgütsel bağlılık arasındaki korelasyonun 0.51 ($P<0.01$) olduğu saptanmıştır (Hammer vd., 1981: 561-573). Reichers'in yapmış olduğu bir çalışmada örgütsel bağlılıkla iş doyumunu arasındaki ilişki 0.66 ($P<0.01$) önemli bulunmuş iken, mesleki hizmet süresi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki istatistiksel açıdan önemli bulunmamıştır (Reichers,1986: 508-514). Yine yapılmış olan bir diğer çalışmada, iş doyumunu ile örgütsel bağlılık arasındaki korelasyon 0.44 ($P<0.01$) bulunmuştur (Yüksel, 1997: 59). Özel sektörde çalışan işgörene yönelik yapılmış olan bir diğer araştırmada da, örgütsel bağlılıkla iş doyumunu arasındaki ilişkinin pozitif yönlü olduğu saptanmış ve ilişkinin derecesi 0.68 bulunmuştur (Erol, 1998: 167). Yazında yer alan başka bir çalışmada, örgütsel bağlılığın, iş doyumuna göre işten ayrılma ile kalma arasındaki ayrımı daha iyi açıkladığı diskriminant analizi ile belirlenmiştir (Porter vd.,1974: 603-609)

Bu çalışma, bilgisayar işletmenlerinin çalışma koşullarının iyileştirilmesine olanak sağlayacak düzenlemelere ışık tutmayı amaçlamıştır. Bu amaçla, öncelikle işgörenlerin sunuk kaldığı yorgunluk belirtileri belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra, yorgunluk belirtileri ile iş doyumunu ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişki incelenmiştir.

2. GEREÇ VE YÖNTEM

2.1. Araştırma Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini bir kamu kuruluşunda, görevi veri girişi olan 200 bilgisayar işletmeni oluşturmaktadır. Araştırmanın verileri ise 96 işgörenden oluşan örneklemden elde edilmiştir.

2.2. Araştırma Gereçleri

Araştırmanın verileri, 65 soruyu içeren ve 4 bölümden oluşan bir anketle sağlanmıştır. Anketin birinci bölümü işgörenleri tanımlayıcı özelliklerini, 2.bölümü öznel yorgunluk belirtilerini, 3.bölümü örgütsel bağlılığı ve 4.bölümü ise iş doyumunu ölçen sorulardan oluşmaktadır.

2.2.1. Öznel Yorgunluk Belirtileri

Bu çalışmada incelenen yorgunluk belirtileri Kamienska-Zyla ve Pryne-Skotniczny'nin (1996: 217-220) yapmış oldukları araştırmada yer alan 26 maddelik öznel yorgunluk belirtisidir. Bu 26 belirti bir anketle işgörenlere sorulmuş ve öznel değerlendirmeleri belirlenmiştir.

2.2.2. Örgütsel Bağlılık Anketi

Örgütsel bağlılığı ölçmek için Porter ve arkadaşları (Porter vd., 1974: 603-609) tarafından geliştirilen 15 maddelik anket kullanılmıştır. Anketin Türkçe'ye uyarlanması Yüksel (1997: 43-45) yapmıştır. Anket maddelerinin 9'u olumlu yönde, 6'sı olumsuz yönde olup, yapısı beş dereceli biçimdedir. Burada puan yüksekliği, tutumun yüksekliğini ifade etmektedir. Yazında anketin geçerlilik ve güvenilirlik çalışmasına ilişkin araştırmalar bulunmaktadır. Mowday ve arkadaşlarının yapmış olduğu çalışmada, Cronbach Alfa'sının 0.82 ile 0.93 arasında (Mowday vd., 1979: 224-247), hekimlere yönelik yapılmış bir çalışmada 0.80 (Yüksel, 1997: 43-45), yapılmış olan bir başka araştırmada (Mathieu, Farr 1991: 127-133) ise 0.87 çıktığı bulunmuştur. Bu araştırmada da anketin güvenilirlik çalışması ve anketin Cronbach Alfa'sı 0.72 bulunmuştur. Anketin bu güvenilirlik düzeyinde bulunmuş olması, çalışma için yeterli sayılabilecek (Özgüven, 1999:95) bir düzey olarak kabul edilmiştir.

2.2.3. İş Doyum Anketi

Bu araştırmada, Hackman ve Oldham'ın (Güler, 1990: 92-95) geliştirdiği 14 maddelik iş doyum anketi kullanılmıştır. Anketin maddelerinin tamamı pozitif yönlü olup beş dereceli ölçekle değerlendirilmiştir. Güler'in (1990: 92-95) yapmış olduğu çalışmada Cronbach Alfa'sı 0.92, Yüksel'in (1997: 46-48) çalışmasında ise 0.88 bulunmuştur. Bu çalışmada ise, iş doyum anketinin güvenilirlik analizinde Cronbach Alfa'sının 0.87 olduğu saptanmıştır. İş doyum anketinin Cronbach Alfa değerinin iyi (Özgüven, 1999: 95) denilebilecek bir düzeyde olduğu söylenebilir.

3. BULGULAR

Araştırma kapsamındaki işgörenlerin yaş ortalaması 28.4 bulunmuştur. İncelenen işgörenlerin %80.2'si kadın, %19.8'i erkek, %41.7'si evli, %58.3'ü bekar olup, %58'nin 1 çocuğu, %42'sinin 2 çocuğu bulunmaktadır. İşgörenlerin %59,4'ü ortaöğretim, %40.6'sı yükseköğretim mezunudur.

İşgörenlerin bilgisayarla çalışma sürelerinin bir diğer deyişle ekran karşısında günlük çalışma sürelerinin minimum 420 dakika, maksimum 540 dakika, günlük çalışma ortalamasının ise 465 dakika (7.75 saat) olduğu saptanmıştır. Dinlenme aralarının ise minimum 2 kez maksimum 7 kez olduğu, dinlenme süresinin ortalama 64.6 dakika olduğu öğrenilmiştir. Araştırma kapsamındaki işgörenlerin ortalama çalışma süresi 6.10 yıl olarak bulunmuştur. Yine çalışanların %36.5'inin kadrolu, %63.5'nin geçici statüde çalıştıkları saptanmıştır.

3.1. Yorgunluk belirtileri

Araştırma kapsamındaki 96 bilgisayar işletmeninin öznel yorgunluk belirtilerine göre dağılımı Tablo 1'de verilmiştir.

Öznel yorgunluk belirtileri 4 grupta incelenmiştir. 1. grupta %70'in üzerinde bulunan belirtiler, 2. grupta %60-70 arasında yer alan belirtiler, 3. grupta %50-60 arasında yer alan belirtiler ve 4. grupta %50'nin altında yer alan belirtiler biçiminde ayrılandırılmıştır.

Tablo 1'de işgörenlerin öznel yorgunluk belirtileri incelendiğinde birinci grupta yer alan belirtiler, sırasıyla şu şekildedir: Birinci sırayı gözlerde ağrı ve kızarıklık (%86.5), ikinci sırayı sırtta ağrı (%77.1), üçüncü sırayı baş ağrısı (%76.0), dördüncü sırayı omuzlarda sertlik hissi (%75.0), beşinci sırayı kafada ağırlık duyumsama (%71.9), altıncı sırayı vücudun tamamında yorgunluk duyumsama (%70.8) oluşturmaktadır. Birinci gurubu oluşturan belirtiler, istatistiksel yönden %99 güven düzeyinde önemli bulunmuştur.

İkinci grupta yer alan belirtiler ise sırasıyla, dik durmada yetersizlik (%67.7), uykulu olma hali (%65.6), alınganlık (%63.5), sabırsızlık (%62.5)'tur. Bu grupta da yer alan belirtiler, istatistiksel açıdan %99 güven düzeyinde anlamlı görülmüştür.

Tablo-1: İşgörenlerin Öznel Yorgunluk Belirtilerine Göre Dağılımı

Değişken Kodu	Yorgunluk Belirtileri	Var n=96	Yok n=96	Önemlilik P
YK08	Gözlerde ağrı, kızarıklık	.865	.135	P<0.01
YK21	Sırtta ağrı	.771	.229	P<0.01
YK19	Baş ağrısı	.760	.240	P<0.01
YK20	Omuzlarda sertlik (katılık) hissi	.750	.250	P<0.01
YK01	Kafada (Başta) ağırlık duyumsama	.719	.281	P<0.01
YK02	Vücudun tamamında yorgunluk duyumsama	.708	.292	P<0.01
YK17	Dik durmada yetersizlik	.677	.323	P<0.01
YK07	Uykulu olma hali	.656	.333	P<0.01
YK11	Alınganlık (Sinirlilik)	.635	.365	P<0.01
YK18	Sabırsızlık	.625	.375	P<0.01
YK03	Ellerde ağırlık duyumsama	.594	.406	P>0.05
YK05	Esneme	.594	.406	P>0.05
YK14	Unutkanlık	.573	.427	P>0.05
YK06	Ateş basması	.563	.437	P>0.05
YK04	Bacak (Ayak) larda ağırlık duyumsama	.552	.448	P>0.05
YK25	Göz kapaklarında kasılma	.552	.448	P>0.05
YK23	Susama hissi	.531	.469	P>0.05
YK24	Baş dönmesi	.500	.500	P>0.05
YK10	Düşünmede zorluk (güçlük)	.477	.523	P>0.05
YK12	Konsantrasyonda güçlük	.448	.552	P>0.05
YK09	Katı ya da hantal hareket	.333	.667	P<0.01
YK10	Nefes almada güçlük	.333	.667	P<0.01
YK13	Her şeye karşı ilgisizlik	.313	.687	P<0.01
YK26	Kol ve bacaklarda titreme	.292	.708	P>0.05
YK15	Kendine güvende eksiklik	.271	.729	P<0.01
YK16	Korku hissi	.219	.781	P<0.01

Üçüncü grupta yer alan belirtiler ise sırasıyla şöyledir: Ellerde ağırlık duyumsama (%59.4), esneme (%59.4), unutkanlık (%57.3), ateş basması

(%56.3), bacaklarda ve ayaklarda ağırlık duyumsama (%55.2), göz kapaklarında kasılma (%55.2), susama hissi (%53.1), baş dönmesi (%50.0).

Dördüncü grupta yer alan belirtiler ise, düşünmede zorluk (%47.7), konsantrasyonda güçlük (%44.8), katı ya da hantal hareket (%33.3), nefes almada güçlük (%33.3), her şeye karşı ilgisizlik %31.3, kol ve bacaklarda titreme (%29.2), kendine güvende eksiklik (%27.1) ve korku hissi (%21.9) dur.

3.2. Örgütsel Bağlılık

Bu araştırmada örgütsel bağlılığın en yüksek puanı 64.0, en düşük puanı ise 18.0 bulunmuştur. Örgütsel bağlılık ortalaması 43.12, standart sapma 9.61 olarak bulunmuştur. Örgütsel bağlılığın medyan değerinin 43.0, mod değerinin ise 44.0 olduğu saptanmıştır. İşgörenlerin örgütsel bağlılık ölçeğinde yer alan bileşenlere yaklaşımı, Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2 incelendiğinde, örgütsel bağlılık ölçeğinde yer alan OC01, OC02, OC04, OC06, CO07, OC09, OC11, OC12 değişkenleri işgörenlerin yaklaşım dereceleri yönünden istatistiksel açıdan %99 güven düzeyinde önemli, OC13, OC15 değişkenleri istatistiksel açıdan %95 güven düzeyinde önemli çıkmıştır. OC03, OC05, OC08, OC10, OC14 değişkenlerinin ise istatistiksel açıdan %95 güven düzeyinde anlamlı olmadığı yapılmış olan ki-kare analizi sonucunda saptanmıştır.

Araştırmada, işgörenlere ilişkin kişisel özelliklerin örgütsel bağlılık üzerinde bir etkisinin olup olmadığını sınamak amacıyla tek yönlü varyans analizi de yapılmıştır. Analizin bulgularına göre; yaş, cinsiyet, medeni durum, çocuk sayısı, eğitim durumu, kadro statüsünün örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde önemli olmadığı (yapılmış olan F testi sonucunda) saptanmıştır.

Tablo-2: Örgütsel Bağlılık Ölçeğinde Yer Alan Bileşenlere İşgörenlerin Yaklaşımı

		Kesinlikle Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Kararsızım	Kısmen Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Önemlilik P
C01	İşyerimin başarılı olmasına katkıda bulunabilmek için normal beklentinin ötesinde daha büyük bir çaba göstermeye istekliyim.	167	104	156	260	313	P<0.01
C02	Arkadaşlarıma çalıştığım işyerinin çalışmak için en ideal bir yer olduğunu söylerim.	427	135	177	177	083	P<0.01
OC03	Bu işyerine çok az güven duyarım	315	271	219	156	219	P>0.05
C04	İşyerimde kalmamı sağlayacak her türlü işi rahatlıkla kabul ederim.	344	188	104	177	188	P<0.01
C05	Benim ve işyerimin değer yargılarının birbirine oldukça benzer olduğunu düşünüyorum.	240	198	188	250	125	P>0.05
C06	Bu işyerinin bir üyesi olduğumu çevremdekilere söylemekten gurur duyarım	104	135	271	250	239	P<0.01
C07	İhtisas alanımla ilgili başka bir işyerinde de rahatlıkla çalışabilirim.	469	125	271	063	073	P<0.01
C08	İş performansımı en yükseğe çıkarmamda işyerimin özel bir yeri vardır.	250	156	167	292	135	P>0.05
C09	Bu işyerinden ayrılmak için şu anki iş koşullarından çok küçük bir değişiklik yapılması yeterlidir.	188	083	354	167	208	P<0.01
C10	Geçmişte karşıma çıkan seçenekler arasında, çalıştığım işyerini seçmiş olmamdan dolayı mutluyum.	177	208	198	240	177	P>0.05
C11	Sürekli bu işyerine bağlı kalmaktan kazanılacak çok fazla bir şey yok.	385	188	125	156	146	P<0.01
C12	İşyerinin işgörenlere yönelik personel politikalarını benimsemiyorum.	385	250	125	104	135	P<0.01
C13	İşyerimin geleceği konusuna özel bir önem veriyorum.	135	115	229	281	240	P<0.05
C14	Bence çalıştığım işyeri, tüm seçenekler arasında en iyisidir.	292	229	135	219	125	P>0.05
C15	Çalışmak için bu işyerini seçmem, yaptığım en büyük hataydı.	115	208	271	135	271	P<0.05

3.3. İş Doymu

Bilgisayar işletmenlerinin iş doyum ortalamasının 33.56, standart sapmasının 10.69 ve en düşük puanın 14, en yüksek puanın 64, medyan değerinin 32, modun 24 olduğu görülmüştür. Kişisel değişkenlerin; yani yaş,cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, çocuk sayısı ve kadro statüsünün iş

doyumunu üzerinde etkisinin olup olmadığını belirlemek amacıyla tek yönlü varyans analizi yapılmıştır. Varyans analiz bulgularına göre; yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi değişkenlerinin iş doyumunu üzerindeki etkisinin istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde önemli olmadığı saptanmıştır. Kadro statüsünün iş doyumunu üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla, yapılmış olan tek yönlü varyans analizi bulguları değerlendirildiğinde, kadrolu statüde çalışanların iş doyum ortalamasının 32.2 geçici statüde çalışanların iş doyum ortalamasının 38.6 olduğu saptanmıştır. F testi değeri (5.704), grup ortalamaları arasındaki farklılığın istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde önemli bulunduğunu göstermiştir.

3.4. Yorgunluk, Örgütsel Bağlılık, İş Doyumu Değişkenleri ve İşgörenlere İlişkin Kişisel Özellikler Arasındaki İlişkinin Analizi

Yorgunluk, örgütsel bağlılık, iş doyumunu ile işgörenlere ilişkin bazı değişkenler arasındaki ilişkiyi belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi bulguları Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo-3: Yorgunluk, Örgütsel Bağlılık, İş Doyumu Değişkenleri ile Tanımlayıcı Değişkenler Arasındaki Korelasyonun Analizi

Değişken	1	2	3	4	5
Çalışma süresi (yıl)	1.00	.04	-.14	.06	.04
Kadro statüsü (Kadrolu-Geçici)		1.00	.01	.15	-.17
Yorgunluk			1.00	-.26*	-.25*
Örgütsel bağlılık				1.00	.52*
İş doyumunu					1.00

*= %95 güven seviyesinde önemli olma (P<0.05)

Tablo 3’de görüldüğü gibi yorgunluk ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişki -0.26 ($P<0.05$) dir. Bir diğer deyişle, örgütsel bağlılıkla yorgunluk arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuş ve ilişkinin derecesi -0.26 olup, bu bağıntı istatistiksel açıdan %95 güven düzeyinde önemlidir. Korelasyon analizinin bir diğer bulgusu ise, yorgunluk ile iş doyumunu arasındaki ilişkinin sonucudur. Bu bulgu da negatif yönlü olup ilişkinin derecesi ise -0.25 ($P<0.01$) dir. Bu araştırmanın amaçları arasında yer alan bir diğer analiz örgütsel bağlılıkla iş doyumunu arasında yapılmıştır. Örgütsel bağlılıkla iş doyumunu arasındaki korelasyon ilişkisi pozitif yönlü ve 0.52 olup ilişki istatistiksel açıdan %95 güven düzeyinde önemli bulunmuştur.

2. TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırmanın bulguları incelendiğinde, 26 öznel yorgunluk belirtisinden 18'inin %50'nin üzerinde bir düzeyde bulunduğu görülmektedir. Yorgunluk belirtilerinin bu düzeyde bulunmuş olması, önemle üzerinde durulmalarını gerektirmektedir. Öncelikli olarak işgörenlerin, işyeri hekimi tarafından tıbbi kontrolleri yapılmalıdır. Öte yandan bulgular, işgörenlerin çözülmesi gereken sorunlarının bulunduğunu, bir diğer deyişle işgören, iş ve örgüt uyumunun sağlanması gerektiğini belirtmektedir. Ergonomi yazınında; monoton işlerin, zihinsel ve bedensel çalışma süresi ve yoğunluğunun, çevresel koşulların, sorumluluk, endişe, rekabet, hastalık ve beslenme koşullarının yorgunluğa neden olduğu belirtilmektedir. İşgörenin hem sağlıklı olabilmesi ve hem de işyerinde yüksek performans göstermesi için yorgunluk nedenlerinin öncelikli olarak incelenmesi ve bu nedenlerin işgörene zarar vermeyecek düzeye çekilmesi gerekmektedir; ya da işgörenin yorulma karşısında dinlenmesine daha fazla olanak sağlayacak düzenlemeler yapılmalıdır. Bir diğer deyişle, işyeri antropometrik, psikolojik, fizyolojik, sosyolojik olarak ve enformasyon, örgüt ve iş güvenliği açısından incelenmeli (Kaldırımçı, Çalışkan, 1988: 146) ve çalışma ortamında iş, insan ve makinenin uyumu sağlanmalıdır.

Araştırmada, yorgunluk belirtilerinin izlerini işgörenlerin örgütsel bağlılığı belirlemek için uygulanan anketteki bileşenlerde de görmek olasıdır. Örneğin, işgörenlerin ancak %34.4'ü kısmen ya da tamamen çalıştığı işyerinin seçenekler arasında en iyisi olduğunu, öte yandan %40.6'sı çalıştıkları işyerini seçmelerinin büyük hata olduğunu belirtmişlerdir. Yine işgörenlerin ancak %23.9'u işyerinin işgörelere yönelik personel politikalarını benimsediğini, %26.0'nın ise arkadaşlarına çalıştığı işyerinin çalışmak için ideal bir yer olduğunu söylediklerini belirtmişlerdir. İş performansını en yükseğe çıkarmada işyerinin özel bir yeri olduğunu belirtenler %42.7 bulunmuştur. Bu bulgular, işgörenlerin önemli bir kısmının kendi işyerlerine karşı tutumlarının olumlu düzeyde bulunmadığını ifade etmektedir.

Araştırmada, yorgunlukla örgütsel bağlılık arasında, istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde ilişki bulunmuştur. İki değişken arasındaki korelasyonun derecesi -0.26 dır. Bir başka deyişle yorgunluk düzeyindeki artış, örgütsel bağlılık düzeyindeki azalış ile, tersine yorgunluk düzeyinde azalış ise örgütsel bağlılık düzeyindeki artış ile sonuçlanmaktadır. Çalışmanın araştırdığı bir diğer ilişki olan yorgunlukla iş doyumunu arasındaki ilişki de, negatif yönlü bulunmuştur. İlişkinin derecesi -0.25 olup, istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde anlamlıdır. Yorgunlukta artış olması durumunda iş doyumunda azalış, ya da yorgunlukta azalış olması durumunda iş doyumunda artış olmaktadır.

Bu çalışmanın araştırdığı örgütsel bağlılıkla iş doyumunu arasındaki ilişki ise, pozitif yönlü olup derecesi 0.52 dir. İlişki, istatistiksel açıdan %95 güven düzeyinde önemli bulunmuştur. İş doyumunda artış olması örgütsel bağlılıkta da artış oluşturmaktadır. Yazındaki çalışmalarda da benzer sonuçlar görülmüştür (Yüksel, 1997:59; Erol, 1998: 167).

İşgörenlerin; yaş, medeni durum, eğitim ve kadro statüleri açısından örgütsel bağlılık ortalamaları arasında istatistiksel olarak %95 güven düzeyinde ayırım saptanmamıştır. Ancak, Yüksel'in hekimlere yönelik yapmış olduğu çalışmada; cinsiyetin örgütsel bağlılık üzerindeki etkisinin istatistiksel açıdan %95 güvenlik olasılığı düzeyinde önemli, yaş ve medeni durum açısından ise önemli bulunmadığı görülmüştür (Yüksel, 1997: 140-141).

Ayrıca yaş,cinsiyet, medeni durum ve eğitim düzeyine göre iş doyumunu ortalamaları arasında istatistiksel olarak önemli bir ayırım bulunmaz iken, kadro statüleri arasında önemli bir ayırım görülmüştür. Geçici statüde çalışanların iş doyum ortalaması (38.56), kadrolu statüde çalışanlara (32.29) göre yüksek bulunmuştur. Güler (1990:200), Yüksel (1997: 140-141) ve Mandıracıoğlu vd. (1998: 445-457)'nin çalışmalarında da, cinsiyet ve medeni durumun iş doyumunu üzerinde etkisinin istatistiksel olarak önemli ($P<0.05$) bulunduğu saptanmıştır. Ancak Yüksel' in (1997: 140-141) çalışmasında, yaşın iş doyumunu üzerindeki etkisi istatistiksel olarak önemli bulunmuştur.

Araştırma bulgularının değerlendirilmesi sonucunda, çalışma ortamının genelde ergonomik biçimde düzenlenmediğini söylemek olasıdır. Gerek yorgunluk belirti düzeylerinin yüksek bulunmuş olması, gerekse örgütsel bağlılık ve iş doyumunu yeterlilik düzeylerinin düşük olması, çalışma ortamının insan faktörüne uyumlu bulunmadığını belirtmektedir. Üretimin insan için olması düşüncesi, üretim sürecindeki insan faktörünü önemli kılmaktadır. Dolayısıyla bir yandan insanların gereksinimi için çalışan insan faktörü bulunurken öte yandan bu üretimi yapan insan faktörünün gereksinimleri de karşılanmalı, sağlığı korunmalı ve geliştirilmelidir. Bu ise; insan, makine ve işin uyumu ile olasıdır. Bir diğer deyişle, çalışma yerinin ergonomik ölçütlere göre düzenlenmesi ile olanaklıdır. Ergonomik düzenleme; iş yerinin antropometrik, fizyolojik, psikolojik, enformasyon tekniğine dayalı ve güvenlik tekniğine uygun olmasını içermektedir. Bu ölçütlerle birlikte, organizasyon açısından da uyum sağlanmalıdır (Ercan, 1998: 78). İşyerinin bu ölçütler ışığında tasarlanması durumunda daha az yorgunluk belirtileri ve daha yüksek bir örgütsel bağlılık ve iş doyumunu oluşabilecektir. Bu da, işgörenlerin kurumlarına ve işlerine bağlılığını arttıracak ve böylece onların daha verimli olmaları sağlanabilecektir.

KAYNAKÇA

- DeConinck, J., Stilwell, C.D.,(1996), "Factors Influencing the Organizational Commitment of Female Advertising Executives," **American Business Review**, 14,80-88.
- Ercan, M.N., (1988), "Çalışma Yerlerinin ve Yaşam Ortamlarının Ergonomik Şekillendirilmelerinde Genel Prensipler", **I. Ulusal Ergonomi Kongresi**, M.P.M. Yayın No: 372, Ankara.
- Erdoğan, İ., (1999), **İşletme Yönetiminde Örgütsel Davranış**, İstanbul.
- Erol, V., (1998), İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık, Marmara Üniversitesi, S.B.E., **Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul.
- Fişek, N.H., (1991), "Çağdaş Sağlık Anlayışı", **İş Hekimliği Ders Notları**, Türk Tabipleri Birliği, 19-22.
- Güler, M., (1990), Endüstri İşçilerinin İş Doyumu ve İş Verimine Depresyon, Kaygı ve Diğer Bazı Değişkenlerin Etkisi, **Yayımlanmamış Doktora Tezi**, Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Hammer, T.H., Landau, J.C., Stern, R.N., (1981), " Absenteeism when workers have a voice: The case of employee ownership," **Journal of Applied Psychology**, 66, 561-573.
- Kaldırımçı, N., Çalışkan, F., (1988), " Ergonominin Anlamını Yeterince Kavradık mı?", **1.Ulusal Ergonomi Kongresi**, MPM Yayın No: 372, Ankara, 146-157.
- Kamienska-Zyla, M., (1993), "Ergonomics evaluation of the work of VDT operators in Poland", **Applied Ergonomics**, 24 (6), 432-433.
- Kamienska-Zyla, M., Pryne-Skotniczny, K., (1996), " Subjective fatigue symptoms among computer systems operators in Poland", **Applied Ergonomics**, 27, 217-220.
- Kaya, D., Deniz, O., Yazman, N., (1998), "Klavye Kullananlarda Karpal Tünel Sendromu (Kts) Sıklığı ve Bu Kullanıcılar İçin Bir Ergonomik Yaklaşım," **6.Ergonomi Kongresi**, M.P.M. Yayın No: 622, Ankara, 409-416.
- Kayıhan, H., Uyanık, M., Düger, T., Hazır, G., (1995), "Büro Çalışanlarında Çalışma Şartlarına Bağlı Ergonomik Risk Faktörlerinin Değerlendirilmesi," **5.Ergonomi Kongresi**, M.P.M. Yayın No: 570, İstanbul, 369-376.
- Mandıracıoğlu, A., Leblebici, Ç., Yağcıoğlu, D., Bakırcı, N., (1998), "Bir Yağ Kombinasyonunda Çalışanların İş Doyumlarının Değerlendirilmesi", **6. Ergonomi Kongresi**, M.P.M. Yayın No:622, Ankara, 445-457.

- Mathieu, J.E., Farr, J.C., (1991), "Further Evidence for the Discriminant Validity of Measures of Organizational Commitment, Job Involvement, and Job Satisfaction", **Journal of Applied Psychology**, 76, 127-133.
- Mowday, R.T., Steers, R.M., Porter, L.W., (1979), "The Measurement of Organizational Commitment", **Journal of Vocational Behavior**, 14,224-247.
- Özgüven İ.E., (1999) **Psikolojik Testler**, PDREM Yayınları, Ankara.
- Öztürk, A., Güzelsoydan, Y.S., (2001), "Büyük Mağazalarda Çalışan Personelin İş Doyumu Üzerine Çukurova Bölgesinde Bir Araştırma", **Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 1-2, 333-345.
- Porter, L.W., Steers, R.M., Mowday, R.T., Boulian, P.V., (1974), "Organizational Commitment, Job Satisfaction and Turnover Among Psychiatric Technicians", **Journal of Applied Psychology**, 59, 603-609.
- Reichers, A.E., (1986), "Conflict and Organizational Commitments", **Journal of Applied Psychology**, 71, 508-514.
- Sabancı, A., (1999) **Ergonomi**, Baki Kitabevi, Adana.
- Topuzoğlu, İ., (1991), "İşçi Sağlığının Nitelikleri ve Önemi", **İş Hekimliği Ders Notları**, Türk Tabipleri Birliği, 2. Basım, Ankara, 31-44.
- Uzunçarşılı, Ü., Yılmaz, L., Yılmaz, S., (1995), "Ekran Önü Çalışmasına Bağlı Olarak Ortaya Çıkan Üst Ekstremitayle İlgili Problemler," **5. Ergonomi Kongresi**, M.P.M. Yayın No:570, İstanbul, 537-549.
- Yüksel, İ., (1997), İş Güçlüğü Boyutlarının Belirlenmesi ve Çok Boyutlu İstatistiksel Analizi, **Yayınlanmamış Doktora Tezi**, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara

ÖĞRETİM ELEMANLARININ İŞ TATMİNİ: ANKARA'DA DEVLET VE ÖZEL ÜNİVERSİTE KARŞILAŞTIRMASI

Azize ERGENELİ

(Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi , İşletme Bölümü, 06532, ANKARA)

Mehmet ERYİĞİT

*(Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi , İşletme Bölümü, 06532, ANKARA,
e-mail: eryligit@hacettepe.edu.tr)*

Özet:

Çalışanın işinden beklediği sonuç ile gerçekte işi yapması karşılığında edindiği sonuç arasındaki denge, bireyin işinden elde ettiği tatmin düzeyini ifade etmekte ve onun çalışmaya dönük olan istekliliğini etkilemektedir.

Bu çalışmada, Spector(1994) tarafından geliştirilen iş tatmini anketi, biri devlet ve diğeri özel olmak üzere Ankara'daki iki üniversitenin İşletme bölümlerinde görev yapmakta olan öğretim elemanlarına uygulanmıştır. Öğretim elemanlarının iş tatmini düzeyleri 9 farklı iş boyutu açısından değerlendirilmiş, toplam iş tatmini yüzdeleri, demografik özellikleri de gözönüne alınarak, çapraz tablolama yöntemi ile belirlenmeye çalışılmıştır. Sonuçta, özel üniversitede görev yapan öğretim elemanları işlerinden tatminsizlik duymadıklarını ifade etmiş olmalarına rağmen, devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarının özel üniversitede çalışanlara oranla toplam iş tatmini bakımından daha tatmin oldukları görülmüştür. Devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanları en fazla ücret, ek imkanlar, olası ödüller, işleyiş prosedürleri bakımından tatminsizlik yaşadıklarını ifade ederken, özel üniversitede tatminsizlik daha ziyade işleyiş prosedürleri boyutunda görülmüştür.

Anahtar Sözcükler: İş tatmini, devlet üniversitesi, özel üniversite, öğretim elemanları.
Keywords: Job satisfaction, academic members, state university, private university.

Abstract:**Job Satisfaction of Teaching Personnel: Comparison of a State University and a Private Foundation University in Ankara**

Job satisfaction can be described as the balance between the employees' expected benefit after accomplishing a task and the actual benefits obtained.

Data was collected from a sample of full time academic members (teaching and research) of a private and state university business administration departments, using Spector's job satisfaction questionnaire. Job satisfaction levels of respondents were evaluated at nine different job dimensions by also taking account of differentials due to demographic variables. Results of the analysis indicated that, although academic members of the private university did not report any job dissatisfaction in total, state university academic members seemed to be more satisfied with their jobs. While academic members working for the state university stated highest dissatisfaction with their pay, fringe benefits, possible rewards and procedures, private university's academic members were mostly dissatisfied with procedures.

GENEL İŞ TATMİNİ KAVRAMI

İş tatmini veya iş doyumunu, çalışanın kendi işine karşı olan iş değerleri ve işten kazandıklarının etkileşimi sonucu oluşan duygusal bir cevap niteliğindedir (Oshagbemi, 2000). Smith ve arkadaşları iş tatminini, çalışanların yaptıkları işler hakkındaki duyguları olarak tanımlamışlardır (Imparota, 1972). Bireyin işinden beklentileri ve işinden elde ettikleri arasındaki farklılık, bireylerin kişisel algılamaları temeline dayanmaktadır. Bu nedenle algı farklılıkları iş tatmini veya tatminsizliğini ortaya çıkarmaktadır. Locke (1969) iş tatminini, bireyin bir işten beklediği ile iş sonuçlandırıldığında elde ettiklerinin bir fonksiyonu olduğunu, sonuçta iş tatmininin bireyin işinden kaynaklanan memnunluk verici bir durumu yansıttığını ifade etmiştir. Newby (1999)'nın Lawler'dan yaptığı alıntılarla iş tatmini, insanların ne kazanabilecekleri ve gerçekte ne kazandıkları arasındaki farklılık olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Wanous ve Lawler (1972), iş tatmininin psikologlar tarafından hem bağımlı hem de bağımsız değişken olarak kullanıldığını ifade ederek, toplam iş tatminini, o işe ilişkin tüm iş boyutlarının karşılıklı etkileşimi olarak ifade etmişler ve bu ifadeyi matematiksel olarak aşağıdaki gibi tanımlamışlardır:

$$T\ddot{I}T = \sum_{i=1}^n \dot{I}BT_i x \ddot{O}_i$$

Burada,

TİT : Toplam iş tatmini,

İBT_i : i. iş boyutuna ilişkin tatmin düzeyi,

Ö_i : i. iş boyutunun toplam iş tatmini içerisindeki önem derecesidir.

Bu formüle göre toplam iş tatmini, herbir iş boyutunun (örneğin ücret boyutunun) bireyde yarattığı tatmin düzeyi ile bu herbir boyutun toplam iş tatmini içerisindeki önemini gösteren önemlilik dereceleri ile çarpımlarının toplamını ifade etmektedir.

İş tatmini, bireylerin kendi işlerine karşı göstermiş oldukları psikolojik eğilimleri olup, bu psikolojik eğilimler, farklı tutum veya duyguların bir bileşimini içermektedir (Newby,1999).

Milburne ve Francis (1981) iş tatminini yöneticiler için bir bilgi kaynağı olarak ele almışlar ve iş tatmininin iki unsurdan oluştuğunu ileri sürmüşlerdir. Bunlar;

- İçinde çalışılan çevreden kişinin elde etmeyi umduğu kazanç,
- Gerçekte kazanılanlardır.

Milburne ve Francis (1981) çalışanların bu iki unsuru karşılaştırdıkları zaman işleri hakkında hissettikleri düşüncelerin, iş tatmini veya tatminsizliğini ifade ettiğini savunmuşlardır.

Bireyin işinde kazandığı ödüller ve iş değerleri arasındaki uyum yüksek ise yüksek iş tatmini, aradaki uyum düşükse düşük iş tatmini gerçekleşmektedir. Centres ve Bugental'ın (1966) yapmış oldukları araştırmaya göre; kadın çalışanlar, işin sosyal faktörlerine erkek çalışanlara oranla daha fazla değer verirken, erkek çalışanlar işlerinde kendilerini gösterebilme fırsatı yaratmak ve bu fırsatları kullanmakta daha istekli davranmaktadırlar. Bu durum, çalışanların iş tatmini veya tatminsizliği üzerinde de etki yapmaktadır. Çalışanların erkek veya kadın olmaları da, çalıştıkları işe bağlı olarak beklentilerinin farklılaşmasına neden olmaktadır.

İş Tatminine Bağlı Olarak Geliştirilen Bazı Modeller

Maslow, iş tatminini insan ihtiyaçlarının derecesine bağlı olarak tanımlamaya çalışmıştır (Newby,1999). Maslow, insan ihtiyaçlarını beş grupta (*fizyolojik, güvenlik, ait olma, saygı ve kendini gerçekleştirme ihtiyacı olarak*)

toplamaş ve onları ihtiyaçlar hiyerarşisi olarak adlandırmıştır. Maslow'a göre insan ihtiyaçları, bir hiyerarşi içinde gerçekteşmektedir. Alt düzeydeki ihtiyaçlar tatmin edilmedikçe bir üst düzey ihtiyaçın tatminine geçilememektedir. Dolayısıyla fizyolojik ihtiyaçları karşılanmayan bir çalışanın, ona sosyal bir ortam yaratılarak motive edilemeyeceği savunulur. Maslow, motivasyon sürecinde ilk işlemin ekonomik faktörlerin karşılanması olduğunu ve bunlar karşılanmadığı sürece motivasyon sürecinin başarıya ulaşamayacağını ileri sürmektedir. Buna göre, bireyin işinden tatmin olabilmesi için, o anda hangi ihtiyaç düzeyinde bulunduğu göz önüne alınmalıdır.

Tatmin bir anlamda, çalışanın beklentisi ile elde ettiği sonuç arasındaki dengeyi ifade etmektedir.

Beklenti teorisinde Vroom; durumsal değişkenler ile kişisel değişkenlerin bireyin işinden tatmin olmasına veya tatminsizliğine birlikte neden olduklarını ifade etmektedir. Vroom, iş tatminini çıktının birey için taşıdığı değer ve beklenen çıktının çarpımı olarak tanımlamıştır (Newby, 1999).

Bir başka çalışmada toplam iş tatmininin, durumsal özellikler ve durumsal oluşlar gibi iki faktör tarafından belirlendiği öne sürülmüştür (Quarstein ve diğerleri, 1992). Araştırmacılar iş tatmininin en iyi şekilde, bu iki faktörün birlikte ele alınması ve analiz edilmesiyle tanımlanabileceğini belirtmişlerdir (Şekil 1). Bu faktörler tek başlarına ele alındıklarında ise, birlikte düşünölmeleri durumuna kıyasla daha az iş tatminini yansıtabilmektedirler.

Quarstein ve diğerleri (1992) yukarıdaki ifadeyi matematiksel olarak şu şekilde ifade etmişlerdir:

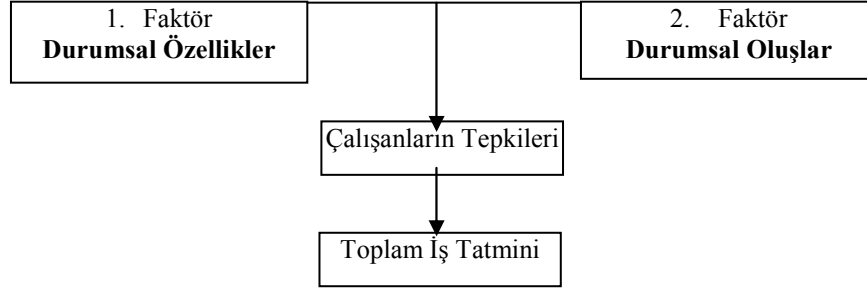
$$TİT = DÖ_t k_1 + DO_t k_2$$

Burada

TİT : toplam iş tatmini,
DÖ_t : işe ilişkin durumsal özellikler ile sağlanan toplam iş tatmini,
DO_t : işe ilişkin durumsal oluşlar ile sağlanan toplam iş tatmini,
k₁, k₂ : durumsal oluşlar ve durumsal özelliklerin toplam iş tatminine katkılarını gösteren katsayılardır.

Durumsal özellikler, çalışanın içerisinde buldukları çalışma koşulları, ücretleri, işlerinde yükselme fırsatlarının olup olmaması, ek ödemeler, yönetim politikaları gibi bütün çalışana sunulan benzer koşulları ifade etmektedir. Durumsal oluşlar ise, kısa süreli olan, içinde bulunulan ortamın

değiştirilmesiyle değişen, bazı durumlarda kişilere bağlı olarak gerçekleşen (örneğin; çalışma sırasında aniden kahve molası verilmesi, bir patronun çalışanına yaptığı işten dolayı teşekkür etmesi, vb.) ve iş tatminini etkileyen unsurlar bütünü olarak belirtilebilmektedir.



Şekil 1: İş Tatmininin Durumsal Oluşlar Teorisi

Kaynak: Vernon A. Quarstein, R.B. McAfee, and M. Glassman, “The situational occurrences theory of job satisfaction”, *Human Relations*, Vol.45, No:8, 1992: 859-873

Çalışanlar; ücret, yükselme fırsatları, çalışma koşulları ve yönetim anlayışı gibi unsurları durumsal özellikler olarak, işi kabul etmeden önce ve önşart niteliğinde değerlendirmektedirler. Durumsal oluşlarda ise, bu iş tatmini unsurları işe başladıktan sonra değerlendirilmektedir. Durumsal özellikler genellikle özel yönetim politikalarına (örneğin ücret politikaları ve yükselme fırsatlarına) bağlı ve yavaş değişme eğilimindeyken, durumsal oluşlar görece olarak geçicidirler. Durumsal oluşlar, duruma bağlı olarak gerçekleşmekte ve yönetim politikaları ile bağımlı olmadıkları için görece olarak hızlı bir şekilde değişmektedirler. Durumsal oluşlar ve durumsal özelliklere ilişkin faktörler, işte alınacak olan para miktarı ve iş değiştirme zamanı açısından da farklılıklar göstermektedirler.

Çalışanlar durumsal özellikler ($DÖ_t$) ve durumsal oluşlara (DO_t), ilişkin tatmin düzeylerini; Beklenti X Değer yaklaşımını kullanarak elde edebileceklerdir (Quarstein ve diğerleri, 1992).

Herzberg, 1959 yılında 203 mühendis ve muhasebeci üzerinde yapmış olduğu bir araştırma sonucunda, çalışanlar üzerinde tatmin veya tatminsizlik yaratan faktörlerin birbirinden farklı olduğunu ileri sürmüştür. Herzberg bu çalışmasını yaparken, çalışanlara aşağıdaki iki soruyu sormuştur:

- İşinizle ilgili olarak, kendinizi çok iyi hissettiğiniz durumları anlatınız.
- İşinizle ilgili olarak, kendinizi son derece kötü hissettiğiniz durumları anlatınız.

Herzberg, çalışmasının sonunda yaklaşık olarak 4000 cevabı analiz ederek çift faktör kuramını geliştirmiştir.

Herzberg, çift faktör modeli olarak adlandırdığı teorisini oluştururken, iki grup faktör tanımlamıştır. Birinci grup faktörler, motive edici faktörleri, diğer bir deyişle iş tatminine neden olan faktörler setini ifade etmektedir. Herzberg, hijyen faktörler olarak adlandırılan ikinci grup faktörlerin işin kendisi ile doğrudan ilgili olmadığını ve bu faktörlerin yapılan işi çevreleyen durumları ifade ettiğini savunmuştur. Hijyen faktörler çalışma ortamında olması zorunlu faktörlerdir. Bu nedenle hijyen faktörlerin varlığı iş tatminine neden olmamaktadır. Ancak bu faktörlerin yokluğu, kişinin işinden duyduğu tatmini azaltmakta ve tatminsizliğe neden olmaktadır. Motive edici faktörler iş tatminine neden olan faktörlerdir. Hijyen faktörlerin varlığı, iş tatminsizliğini önleyerek, motive edici faktörlerin tatmin düzeyine etki etmesine ortam hazırlamaktadır (Robbins, 1993).

Herzberg'e göre tatmine ve tatminsizliğe neden olan faktörler birbirinden farklıdır. Diğer bir ifade ile, tatmin olma duygusu motivatör faktörlerle ilişkili iken, tatminsizlik duygusu hijyen faktörlerle ilişkili bulunmuştur (Tablo 1).

Tablo 1: Herzberg'in Çift Faktör Modeli

İş Tatminine Neden olan Faktörler	Hijyen Faktörler
Tanınma	Ücretler
Başarı	Çalışan - amir ilişkisi
Bireyin kendini geliştirebilme olanağı	İş güvenliği
Sorumluluk	Çalışanların iş arkadaşları ile ilişkileri
İşin kendisi	Firma politikaları ve yönetim
	Çalışma koşulları
	Bireysel faktörler
	Sahip olunan statüler

Hijyen faktörlerde yapılacak iyileştirmeler, sadece çalışanların tatminsizliğini önlemektedir. Bireyin mutsuz olmasını önlemek veya kişiyi mutlu kılmak, her zaman çalışanın işinden tatmin olduğu anlamına gelmemektedir. Oshagbemi(1997b) tarafından üniversite öğretim elemanları arasında yapılmış bir çalışmada, öğretim elemanları 3 grupta toplanmıştır. Birinci grup; mutlu çalışanlar, ikinci grup; tatmin olmuş çalışanlar ve üçüncü grup ise mutsuz çalışanlardır. Bu çalışmada, mutlu çalışanlar ifadesinin işinden tatmin olmuş anlamına gelmediği belirlenmiştir. Birey, işinde çalışmaktan çeşitli nedenlerden dolayı mutlu olabilmekte, ancak işinde tatmin olmasına neden olabilecek bazı faktörlerin eksikliği, işinden tatmin olmasını engelleyebilmektedir.

Lindsay ve diğerleri (1967) Herzberg'in çift faktör modelini değerlendirirken, bireyin işinden tatmin olabilmesini, motive edici faktörler ile bu faktörler dışındaki bazı potansiyel hatalar veya bu faktörlerin toplamının bir fonksiyonu olarak tanımlamaktadır. Tatminsizliğini ise; hijyen faktörler gibi potansiyel bazı faktörlerin toplamının bir fonksiyonu şeklinde tanımlanmaktadır. Lindsay ve diğerleri (1967) motive edici ve hijyen faktörler arasında herhangi bir ilişkinin olmadığını savunmaktadır.

Herzberg'in çift faktör modeli iş tatmininin iki kutuplu modeline dönüştürüldüğünde iş tatmini veya tatminsizliği, motive edici faktörler, hijyen faktörler ve motive edici-hijyen faktör bileşimleri ve çeşitli faktörlerin bir bileşkesi olarak açıklanabilmektedir. Sonuçta tatmin veya tatminsizliğin hangi oranlarda motive edici faktörler, hijyen faktörler veya motive edici-hijyen bileşimi faktörlerden kaynaklandığı, bu faktörlere ait katsayılar ile açıklanabilmektedir (Lindsay ve diğerleri, 1967).

Herzberg çift faktör modelini geliştirirken, bazı yanlış varsayımlarda bulunmuştur. Bütün çalışanlar benzer karakterlere sahip olmadıkları gibi olayları algılamaları da farklıdır ve olayları algıladıkları biçiminde de tepki vermektedirler (Graham ve Messner 1998). Çalışanların farklı işlerde çalışmaları nedeniyle karşılaşacakları durumlar da farklılık göstermektedir. İş tatminini azaltan veya çalışanların tatminsizliğini arttıran faktörlerin ortadan kaldırılması veya azaltılmasında kullanılan yöntemler de, çalışanlara veya çalışılan ortama göre farklılık göstermektedir.

Locke(1969), Herzberg'in çift faktör modelini; motive edici-hijyen faktörler ve insan ihtiyaçları arasında paralellik olmaması, kişiler arasındaki bireysel farklılıkları gözardı etmesi ve motive edici-hijyen faktörlerin sınıflandırılma sistemi açısından eleştirmektedir.

Hulin ve Smith(1967), Herzberg'in teorisini üç teori başlığı altında incelemişlerdir. Bu araştırmacılar toplam tatmini tanımlarken, Herzberg'in çift faktör modelindeki motive edici faktörleri içsel faktörler, hijyen faktörleri ise dışsal faktörler olarak tanımlamışlardır. Bu çalışma ile geliştirilen üç teori şunlardır:

1. **Teori:** İçsel faktörler iş tatminine neden olurken, dışsal faktörler iş tatminsizliğine neden olmaktadır.

Herbir içsel faktörün toplam iş tatmini ile olan korelasyon değerleri toplamı, dışsal faktörlerin toplam iş tatmini ile olan korelasyon değerleri toplamlarından daha büyük olduğu durumda, tatmin söz konusu olmaktadır. Dışsal faktörlerin toplam tatminsizlikle olan korelasyon değerleri toplamı

toplam iş tatmini ile olan korelasyon toplamlarından büyük olduğu durumda ise, tatminsizlik söz konusu olmaktadır.

2. **Teori:** İş tatmininin sağlanabilmesi için; toplam iş tatmini ile içsel faktörler arasındaki korelasyon değerlerinin toplamının, dışsal faktörler ile olan korelasyon değerleri toplamından daha büyük olması gerekir. İş tatminsizliği için ise; toplam tatminsizliğin dışsal faktörler ile olan korelasyon değerleri toplamı, içsel faktörler ile olan korelasyonları toplamından daha büyük olmalıdır.

3. **Teori:** Herbir içsel faktör ile toplam iş tatmini arasındaki korelasyon değerinin aynı içsel faktör ile toplam tatminsizlik arasındaki korelasyon değerinden büyük olduğu durumlarda, iş tatmini sağlanabilmektedir.

Üçüncü teori ile birinci teori temelde aynı şeyi söylemektedir. Herbir içsel faktörün toplam iş tatmini ile olan korelasyonları toplamı, aynı faktörlerin toplam tatminsizlik ile olan korelasyon değerlerinden büyükse, toplamının da büyük olması gerekmektedir. Bu nedenle, birinci teori ile üçüncü teori içiçedir. Üçüncü teoriyi savunmanın anlamı; birinci teoriyi desteklemektir.

Bu teorilerin test edilmesi aşamasında ücret faktörü, mevcut sınıflandırmalar (içsel-dışsal) dışında bırakılmıştır.

Iris ve Barret (1972) büyük bir kimya fabrikasında rastgele seçilmiş iki bölümde bulunan birinci seviye ustabaşları arasında "İş Tanımlayıcı Endeks-The Job Descriptive Index(JDI)" uygulamışlar ve yaptıkları istatistiki analizler sonucunda, işe verilen önem ve çalışanların yaşam tatmini (life satisfaction) arasında pozitif bir ilişki olduğunu saptamışlardır. Çalışma sonucuna göre; seçilen gruplardan birisinde ücret ödemeleri ile kişilerin toplam iş tatmini arasında güçlü bir ilişki saptanırken, diğer grupta, ödenen ücretler ile genel olarak iş, boş zaman, aile yaşamı veya yaşam tatmini arasında bir ilişki saptanamamıştır. Bu grupta, ücretler dışında işin tüm boyutlarının toplam iş tatmini ile olan ilişkileri ortaya konulmuştur.

İş Tatmini Ölçeklerinde Ele Alınan Boyutlar

İş tatmini konusunda tartışılan konulardan biri, iş tatmininin tek boyutlu mu yoksa çok boyutlu mu olduğu konusudur. İş tatmininin tek boyutlu olması; bireyin işinden dolayı ya tatmin duyması ya da tatminsizlik yaşaması anlamına gelmektedir. Çok boyutlu olmasından kasıt ise; bireyin, işinden bazı sebeplerden dolayı tatmin olurken, diğer bazı nedenlerle tatminsizlik duymasındır. Örneğin, işin doğası boyutundan tatmin olurken, yönetim

boyutundan veya iletişim boyutundan dolayı tatminsizlik yaşayabilmesi kastedilmektedir.

İş tatminini ölçmeye yönelik olarak geliştirilmiş birçok endeksten en çok kullanılanı, Smith ve arkadaşları tarafından geliştirilen “İş Tanımlayıcı Endeks” dir. (The Job Descriptive Index; kısaltması JDI) (Imparota, 1972). JDI, iş tatminini beş farklı iş boyutu çerçevesinde ölçmektedir. Bu boyutlar; yükselme, iş arkadaşları, ücret, yönetim ve işin kendisidir. JDI’deki toplam sonucun toplam iş tatmini düzeyini vereceği savunulmuştur. Diğer bir anket, Weiss ve arkadaşları tarafından geliştirilen “Minnesota İş Tatmini Anketi”dir. (The Minnesota Satisfaction Questionnaire - MSQ) (Imparota, 1972). Bu endeks, 20 farklı iş boyutuna bağlı olarak bireysel iş tatminini veya tatminsizliğini ölçmeye çalışmaktadır. Bu ölçekte sorgulanan iş boyutları; iş arkadaşları ile olan ilişkiler, ilerleme, ücret, yönetim ilişkileri, başarıma, tanınma, sorumluluk, firma politikaları, güvenlik, statü, yeteneklerden faydalanma, yapılan faaliyetler, otorite, yaratıcılık, bağımsızlık, ahlaki değerler, sosyal hizmetler, değişiklik, çalışma koşulları, teknik yardımdır.

Spector (1994) tarafından geliştirilen iş tatmini anketi, birbirleri ile ilişkili olan dokuz iş boyutunun her biri için bireyin iş tatminini ve toplam iş tatmini düzeyini ölçülmektedir. İşe ilişkin bu dokuz iş boyutu, şunlardır;

- **Ücret:** Örgütün, emeği karşılığında çalışana yapmış olduğu nakit ödemeler iş tatmini sağlamakta önemli bir etken olmasına rağmen, temelde çalışanlar, ücretlerini başka kişilerin aldıkları ücretler ile kıyasladıklarında elde ettikleri sonuçlar nedeniyle tatmin ya da tatminsizlik duyabilmektedirler. Çalışanlar yalnızca kendi ücretlerinin düşüklüğünden değil, almış oldukları ücretin diğer çalışanların, özellikle de aynı grup içerisindeki diğer çalışanların ücretlerine oranla daha az olması nedeniyle işlerinden tatminsizlik duymaktadırlar. İhtiyaçların, zevk ve tercihlerin bireyden bireye değişmesi nedeniyle, paranın anlamı da, bu istek ve ihtiyaçların tatmini için ne ölçüde bir araç olduğuna bağlı olarak, bireyler tarafından farklı şekillerde algılanmaktadır. Bu farklı algılama, bireyin, işine ilişkin ücret boyutundan tatmin veya tatminsizlik duymasına neden olmaktadır.

- **Yükselme:** Çalışana sunulabilecek fırsatlardan biri olarak değerlendirilebilecek unsurlardan en önemlisi, çalışanların, başarıları sonucunda işlerinde yükselme olanaklarıdır. Yükselme kavramından kasıt, çalışanın örgütün hiyerarşik yapısı içerisinde ilerleme olanağının var olup olmamasıdır. Eğer birey, yapacağı başarılı çalışmalar sonucunda daha yüksek bir pozisyona getirilebileceğini bilirse, bu olumlu sonuç, kişinin iş tatminine de olumlu şekilde yansiyacaktır. Yükselme kavramı da ücret gibi bireyden bireye farklı

boyutlarda algılanmaktadır. Bazı çalışanlara göre yükselme psikolojik bir gelişmeyi ifade ederken, bazılarında göre daha fazla para kazanma anlamına gelebilmektedir. Bu algılama farklılığı da, kişilerin yükselme boyutundan elde ettikleri tatmin veya tatminsizliği etkileyebilmektedir.

- **Yöneticiler:** Yöneticinin tutum ve davranışları, çalışanların iş tatmin düzeylerini etkileyen önemli unsurlardan biridir. Yöneticinin otokratik veya demokratik stilde davranış göstermesi, çalışanların beledikleri yöneticilik biçimi ile uyumlu olmadığında, onların tatminsizlik yaşamalarına neden olabilmektedir.

- **Ek İmkanlar:** Parasal ve parasal olmayan (taşırma, yemek, vb. gibi) imkanların olması veya olmaması, bireylerin tatmin veya tatminsizlik duymalarına neden olabilmektedir.

- **Olası Ödüller:** Tanınma ve iyi bir iş yapıldığında o iş için bir ödül alma olasılığının bulunması, iş tatminini olumlu yönde etkileyebilmektedir.

- **İşleyiş Prosedürleri:** Örgüt içerisindeki işlerin işleyişi ve bu işlere ilişkin politika ve prosedürler, iş tatmin düzeyini etkilemektedir. Örgüt içerisindeki yazılı ya da yazılı olmayan kural ve prosedürlerin bir işin yapılmasını ne derecede zorlaştırıyor veya kolaylaştırıyor olması da, bireyin tatminini etkileyebilecek unsurlardandır.

- **İş Arkadaşları:** Grup içi elemanların teknik ve sosyal olarak yeterli ve destekleyici olup olmamaları, iş tatmin düzeyini etkileyebilmektedir. Örgüt içerisindeki sosyal veya teknik düzeydeki ilişkilerin iyi ya da kötü olması, tatmin düzeyini değıştirebilmektedir.

- **İşin Kendisi:** Bu kavram, bireylerin ilgilerini çeken, hoşlarına giden bir işde çalışıyor olmaları ve işlerinden dolayı sorumluluk alabilecekleri bir iş ortamının bulunmasını ifade etmektedir. Yapılan işin rutin olmaması, sürekli bir biçimde değışmesi, çoğu zaman farklı düzey ve çeşitlilikte sorunlar ile karşılaşılması, çalışanların farklı bilgi düzeyleri ve tecrübelerinden yararlanılma olanağı doğurmaktadır. Bu durum, bazı çalışanların tatminini artırırken, bazılarının tatminsizlik duymasına neden olabilmektedir.

- **İletişim:** Çalışanın örgütteki ast-üst ya da aynı düzeyde olduğu diğer bireylerle iletişimin arzu edilen düzeyde olması, iş tatmini düzeyini etkileyebilmektedir.

Toplam iş tatmin düzeyi, bu dokuz iş tatmini boyutuna ilişkin tatmin düzeylerinin toplamı olarak ifade edilmesinde bir sakınca bulunmayan bir bileşkesi tarafından ortaya konulmaktadır.

Hipotezler

Çalışmanın amacı; Ankara’da çalışma kapsamına alınan bir özel ve bir devlet üniversitesinde görev yapan öğretim elemanlarının iş tatmini hakkında ne ölçüde birbirlerinden farklılaştıklarını belirleyebilmektir. Bu bakış açısı altında şu hipotezler geliştirilmiştir:

H₁: Devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanları ile özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının toplam iş tatminleri birbirinden farklıdır.

H₂: Cinsiyet ve yaş bakımından öğretim elemanlarının toplam iş tatmin düzeyleri karşılaştırıldığında, devlet üniversitesinde ve özel üniversitede çalışan öğretim elemanları arasında farklılıklar vardır.

H₃: Devlet üniversitesinde ve özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının iş boyutları bakımından iş tatminleri arasında farklılık vardır.

Yöntem

Belirlenen hipotezlerin test edilmesi için gereken verilerin anket yöntemi ile toplanmasına karar verilmiştir. Bu amaçla oluşturulan anket, iki bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde, Spector (1994) tarafında geliştirilen iş tatmini anketi uyarlanarak kullanılmıştır. Bu bölümde, dokuz iş boyutunu dörder soru ile değerlendirmeye çalışan toplam 36 soruya yer verilmiştir. Bu soruların değerlendirilmesinde altılı Likert ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçek; (1) kesinlikle katılmıyorum ile (6) kesinlikle katılıyorum ifadeleri arasında derecelendirilmiştir.

Anketin birinci bölümündeki sorularla temsil edilmeye çalışılan her bir boyutun toplam sayısal değeri, 4 ile 24 arasında değişmektedir. Toplam sonuç ise sayısal olarak 36 ile 216 arasında ortaya çıkmaktadır. Değerlendirme aşamasında her bir soruya atanan sayısal değerler, ters işaretli sorulara ilişkin ölçek değerleri ters çevirildikten sonra toplanmaktadır. Yüksek toplam sonuçlar yüksek iş tatminini ifade etmektedir.

İkinci bölüm, anketi değerlendirenleri cinsiyet ve yaşa göre ayırabilmek amacıyla hazırlanmıştır.

Anketin pilot uygulamasında tüm sorulara yönelik ‘‘Cronbach alfa’’ değeri 0.8181 olarak bulunmuş ve böylece uygulama başlatılmıştır.

Örnekleme

Anket, biri devlet diğeri özel olmak üzere Ankara’daki iki niversitenin İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümleri’nde görev yapan ğretim elemanlarına uygulanmıştır. Uygulamanın yapılabilmesi için izin alınabilen bu iki niversitenin İşletme bölümlerindeki tüm ğretim elemanlarına anket soruları dağıtılmıştır. Anketin geri dönüş oranı, devlet niversitesinde %75, zel üniversitede ise %69 dur. Anket, devlet niversitesinde toplam 45 kişiye dağıtılmış ve bunlardan 34’ geri dönmüştür. Özel niversitede ise toplam 13 kişiden 9’u ankete cevap vermiştir.

Çalışmaya katılan ğretim elemanlarının demografik özelliklerine ilişkin bilgiler, Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Cinsiyet ve Yaşa Göre; Devlet niversitesinde ve özel niversitede Görev Yapan ğretim Elemanları

CİNSİYET	YAş				Toplam
	25’den Az	26-35	36-45	46 +	
ERKEK	2	16	2	3	23
KADIN	6	10	3	1	20
Toplam	8	26	5	2	

Değerlendirme

Ankette yer alan sorulara verilen cevaplar çapraz tablolama yöntemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Böylece ankete katılan ğretim elemanlarının yüzde kaçının işlerinden tatmin oldukları ya da tatminsizlik duydukları veya iş tatmini açısından kendilerini nötr durumda hissettikleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Kurulan hipotezlerle ilgili olarak şu sonuçlar ortaya çıkmıştır:

H₁: Devlet niversitesinde alışan ğretim elemanları ile özel üniversitede çalışan ğretim elemanlarının toplam iş tatmini birbirinden farklıdır.

Devlet üniversitesi öğretim elemanlarının %11,8'i işinde tatminsizlik yaşamakta, %47'lik bir kısmı nötr ve geri kalan %41.2'lik bir kısmı ise işinde tatmin olmuş olduklarını belirtmişlerdir.

Özel üniversite öğretim elemanları arasında işinden tatminsizlik yaşayan herhangi bir kişi bulunmamasına rağmen, bu kişilerden işinde tatmin olanların yüzdesi (%33,3) devlet üniversitesindeki akademik personelden daha azdır. Özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının %66.7'lik bir kısmı, işlerinde ne tatmin ne de tatminsizlik yaşamakta olduklarını ifade etmişlerdir.

H₂: Cinsiyet ve yaş bakımından öğretim elemanlarının toplam iş tatmin düzeyleri karşılaştırıldığında, devlet ve özel üniversitede çalışan öğretim elemanları arasında farklılıklar vardır.

Tablo 3: Cinsiyet ve Yaşa Göre Öğretim Elemanlarının Tatmin Düzeyi: Devlet Üniversitesi ve Özel Üniversite Karşılaştırması

	Yaş		Nötr	Tatmin	Tatminsizlik
ERKEK	25'den Az	Özel			
		Devlet	50.0%	50.0%	
	26-35	Özel	66.7%	33.3%	
		Devlet	53.8%	38.5%	7.7%
	36-45	Özel			
		Devlet	50.0%	50.0%	
46 +	Özel	50.0%	50.0%		
	Devlet		100.0%		
KADIN	25'den Az	Özel			
		Devlet	33.3%	50.0%	16.7%
	26-35	Özel	75.0%	25.0%	
		Devlet	33.3%	33.3%	33.3%
	36-45	Özel			
		Devlet	66.7%	33.3%	
46+	Özel				
	Devlet	100.0%			

Devlet üniversitesinde çalışan 25 yaşından genç kadın öğretim elemanlarının %16.7'si işinden dolayı tatminsizlik yaşarken, aynı yaş grubundaki erkek öğretim elemanlarının hiçbiri işinden dolayı tatminsizlik yaşamamaktadırlar. Devlet üniversitesinde çalışan ve 26-35 yaş grubunda olan kadın ve erkek öğretim elemanlarının özel üniversitede çalışanlara göre işlerinden daha fazla tatmin oldukları görülmektedir. Aynı yaş grubunda özel üniversitede çalışanların hiçbiri işinden tatminsizlik duymadığını ifade ederken, devlet üniversitesinde çalışan kadın öğretim elemanlarının %33.3'ü

tatminsizlik duyduklarını, erkek öğretim elemanlarının %7.7'si ise işlerinden dolayı tatminsizlik yaşadıklarını ifade etmişlerdir. Devlet üniversitesinde çalışan 36-45 yaş grubundaki erkek öğretim elemanlarının (%50.0) aynı yaş grubundaki kadın öğretim elemanlarına (%33.3) göre işlerinden daha tatmin oldukları saptanmıştır. Devlet üniversitesinde çalışan 46 yaş üzeri kadın öğretim elemanlarının %100'ü nötr durumda olduklarını ifade ederken, devlet üniversitesinde aynı yaş grubunda çalışan erkek öğretim elemanlarının %100'ü tatmin olduklarını belirtmişlerdir. Özel üniversitede çalışan 46 yaş üzeri öğretim elemanlarının %50'si tatmin olduklarını belirtirken, %50'si ise nötr olduklarını ifade etmişlerdir.

H₃: Devlet üniversitesinde ve özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının iş boyutları bakımından iş tatminleri arasında farklılık vardır.

Tablo 4, çalışma kapsamına alınan devlet üniversitesi ve özel üniversitedeki ankete cevap veren öğretim elemanlarının iş tatmin boyutlarına göre t-değerlerini ve Tablo 5 çalışma kapsamına alınan devlet üniversitesi ve özel üniversitedeki ankete cevap veren öğretim elemanlarının iş tatmin düzeylerini göstermektedir.

Tablo 4: İş Boyutlarına Göre Devlet, Özel ve Devlet-Özel Üniversite t-değerleri

İş Tatmin Boyutu	Özel Üniversite (t-değeri)	Devlet Üniversitesi (t-değeri)	Devlet Üniversitesi ve Özel Üniversite (t-değeri)
Ücret Boyutu	13.118*	16.547*	19.456*
Yükselme Boyutu	14.171*	24.027*	27.977*
Yönetim Boyutu	11.980*	23.729*	26.875*
Olası Ödüller Boyutu	16.800*	22.451*	26.395*
Ek Ödemeler Boyutu	43.007*	16.576*	19.898*
İşleyiş Prosedürleri Boyutu	26.944*	28.009*	31.070*
İş Arkadaşları ile ilişkiler Boyutu	21.353*	28.687*	32.586*
İşin Kendisine İlişkin Boyut	17.670*	39.467*	43.581*
İletişim Boyutu	15.103*	25.111*	27.589*
Toplam Olarak Ele Alındığında	16.800*	41.035*	49.252*

*: $p \leq 0.05$ (%95 güvenilirlik düzeyinde anlamlı)

Tabloda ücret boyutuna bakıldığında, özel üniversitede çalışan öğretim elemanları (%22.2) devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarına (%14.7) göre daha tatmin olmuş görünmektedirler. Buna karşın, devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarının tatminsizlik düzeylerinin (%55.9) özel

üniversitede çalışanların tatminsizlik düzeylerinden (%22.2) daha fazla olduğu görülmektedir.

Yükselme boyutu açısından bakıldığında, devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarının özel üniversitede çalışanlara oranla daha tatmin oldukları görülmektedir.

Yönetim boyutunda ise, devlet üniversitesinde çalışanların tatmin düzeyinin (%70.6), özel üniversitede çalışanlara oranla (%55.6) oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Buna karşın, özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının %22.2'si yönetim boyutu açısından tatminsizlik yaşarken, devlet üniversitesinde çalışanların yalnızca %8.8'i tatminsizlik duymaktadırlar.

Özel üniversitede çalışan öğretim elemanları ek imkanlar boyutundan dolayı herhangi bir tatminsizlik yaşamazken, devlet üniversitesinde çalışanların %61.8'i, ek imkanlar boyutu açısından tatminsizlik yaşadıkları görülmektedir.

Tablo 5: İş Boyutlarına Göre Öğretim Elemanlarının İş Tatmin Düzeyleri: Devlet ve Özel Üniversite Karşılaştırması

İŞ BOYUTLARI	NÖTR		TATMİN		TATMİNSİZLİK	
	Devlet	Özel	Devlet	Özel	Devlet	Özel
Ücret Boyutu	29,4%	55,6%	14,7%	22,2%	55,9%	22,2%
Yükselme Boyutu	26,5%	44,4%	52,9%	44,4%	20,6%	11,2%
Yönetim Boyutu	20,6%	22,2%	70,6%	55,6%	8,8%	22,2%
Ek Ödemeler Boyutu	35,3%	66,7%	2,9%	33,3%	61,8%	
Olası Ödemeler Boyutu	38,2%	44,4%	11,8%	22,3%	50,0%	33,3%
İşleyiş Prosedürleri Boyutu	41,2%	11,1%	17,6%		41,2%	88,9%
İş Arkadaşları ile İlişkiler Boyutu	14,7%	55,6%	82,4%	44,4%	2,9%	
İşin Kendisine İlişkin Boyut	5,9%	22,2%	94,1%	77,8%		
İletişim Boyutu	14,7%	44,4%	70,6%	33,4	14,7%	22,2%

Olası ödüller boyutuna bakıldığında, devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarının (%50.0), özel üniversitede çalışanlara (%33.3) oranla daha fazla tatminsizlik yaşadıkları ve bu boyut açısından devlet üniversitesinde çalışanların %11.8'inin ve özel üniversitede çalışanların %22.3'ünün tatmin oldukları görülmektedir.

Diğer taraftan, özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının %88.9'u işleyiş prosedürleri boyutundan dolayı tatminsizlik yaşarken devlet üniversitesinde öğretim elemanlarının sadece %41.2'sinin tatminsizlik duydukları ve %17.6'sının ise bu boyutta tatmin oldukları görülmektedir.

İlişkiler boyutu açısından ise devlet üniversitesinde çalışanların %82.4'ü tatmin olduklarını ifade ederken, özel üniversitede çalışanlara bakıldığında, bu oranın %44.4 olduğu görülmektedir.

Devlet üniversitesinde çalışan akademik personelin en fazla tatmin olduğu (%94.1) iş boyutu işin doğasıdır. Özel üniversitede çalışanların ise yalnızca %77.8'i, bu iş boyutu nedeniyle tatmin olduklarını ifade etmişlerdir. Tüm iş boyutları dikkate alındığında, her iki üniversitede çalışan öğretim elemanlarının hiçbirinin bu iş boyutundan dolayı tatminsizlik yaşamadığı görülmektedir.

Son olarak, iletişim boyutunda, devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarının (%70.6) özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarına (%33.4) oranla daha fazla tatmin oldukları görülmektedir.

SONUÇLAR VE ÖNERİLER

Ankara'daki bir özel ve bir devlet üniversitesinin işletme bölümlerinde görev yapmakta olan öğretim elemanlarının iş tatmin düzeylerini belirlemek ve varsa farklılıklarını görebilmek üzere yapılan bu çalışmanın sonuçları şunlardır:

1) Devlet üniversitesinde çalışmakta olan öğretim elemanlarının yarıya çok yakın bir kısmı (%47) işlerinden duydukları toplam iş tatminini nötr olarak ifade ederken, yarıya yakın bir diğer kısmı (%41.2) işlerinden tatmin olduklarını ifade etmişlerdir. Özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının yarıdan fazla bir kısmı ise (%66.7) iş tatminini nötr olarak tanımlarken, %33.3'ü işlerinden tatmin olduklarını ifade etmişlerdir.

2) Cinsiyet ve yaş bakımından devlet üniversitesinde ve özel üniversitede çalışan öğretim elemanlarının toplam iş tatmin düzeyleri karşılaştırıldığında, devlet üniversitesinde çalışan 26-35 yaş grubundaki kadın öğretim elemanlarının %33.3'ü işlerinde tatminsizlik yaşadıklarını ifade ederken, devlet üniversitesinde çalışan aynı yaş grubunda bulunan erkek öğretim elemanlarının yalnızca %7.7'si işinden dolayı tatminsizlik duyduklarını ifade etmişlerdir. Devlet üniversitesinde çalışan kadın öğretim elemanlarının yaşları ilerledikçe iş tatmin düzeylerinin düştüğü gözlenirken, erkek öğretim elemanlarında ise yaş ilerledikçe iş tatmin düzeylerinin arttığı gözlenmiştir. Özel üniversitede çalışan kadın ve erkek öğretim elemanlarından hiçbiri işinde tatminsiz olduğunu ifade etmemişlerdir.

Sloane ve Ward(2001) üniversite akademik personeli üzerinde yaptıkları kapsamlı bir iş tatmini çalışmasında kadın ve erkek personel arasında iş tatmini

açısından önemli bir fark olmadığını görmüşlerdir. Ancak analiz, yaş gruplarına göre gerçekleştirildiğinde farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre; genç erkek akademisyenler genç kadın akademisyenlere oranla işlerinde çok daha tatmin olurken, yaşlı kadın akademisyenler emsalleri erkek akademisyenlere oranla işlerinde çok daha fazla tatmin olduklarını belirtmişlerdir. Bu çalışmadan çıkan sonuçlar da Sloane ve Ward'ın çalışmasını destekler niteliktedir.

3) Ücret boyutu itibarıyla; devlet üniversitesinde görev yapmakta olan öğretim elemanları, özel üniversite öğretim elemanlarına oranla çok daha fazla tatminsizlik duyduklarını belirtmişlerdir.

Yükselme boyutunda, devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanları, özel üniversite öğretim elemanlarına oranla iş tatmini bakımından daha tatmin olmuş görünmekle beraber, bu boyutta tatminsiz olduklarını ifade eden eleman sayısı da devlet üniversitesinde daha fazladır. Öte yandan, özel üniversitede çalışanlardan yükselme boyutunda tatminsizlik duyanların dışında kalan elemanlar, kendilerini yarı yarıya tatmin olmuş ve tatmin açısından nötr olarak değerlendirmişleridir.

Yönetim boyutunda iş tatmini düzeyi, açık bir farkla devlet üniversitesinde çalışan öğretim elemanlarında, tatminsizlik düzeyi ise özel üniversite öğretim elemanlarında daha yüksek bulunmuştur.

Ek ödemeler açısından özel üniversitede görev yapmakta olan öğretim elemanlarından hiçbiri tatminsizlik duymazken, devlet üniversitesinde çalışanlar, belirgin bir farkla tatminsizliklerini ifade etmişlerdir.

Olası ödemeler boyutunda da tatminsizlik düzeyi, devlet üniversitesi öğretim elemanlarında özel üniversitedekilere oranla daha yüksektir.

Öte yandan, iş tatminini işleyiş prosedürleri bakımından değerlendiren özel üniversite öğretim elemanları, çok büyük bir çoğunlukla bu konudaki tatminsizliklerini dile getirmişlerdir.

İş arkadaşları ile ilişkiler boyutunda ise, özel üniversite öğretim elemanları bir tatminsizlik değerlendirmesi yapmamışlar, ancak buna karşın, devlet üniversitesi öğretim elemanları büyük bir çoğunlukla tatmin olduklarını ifade etmişlerdir.

İşin kendisi, hem devlet ve hem de özel üniversite öğretim elemanlarının yüksek oranda iş tatmini duyduklarını belirttikleri bir boyut olarak diğer boyutlardan farklılaşmaktadır. Bu bakımdan tatmin oranı, özellikle de devlet

üniversitesinde görev yapan öğretim elemanları için, neredeyse tama yakın bir oran olarak öne çıkmaktadır.

İş tatmininin son bir boyutu olarak ankette yer verilen iletişim boyutuna ilişkin sorular itibarıyla bir değerlendirilme yapıldığında ise, devlet üniversitesi öğretim elemanlarının önemli bir yüzdesinin, bu açıdan işlerinden tatmin olduklarını ifade ettikleri anlaşılmıştır.

Bu sonuçlar, çalışmaya katılan öğretim elemanlarından devlet üniversitesinde görev yapmakta olanların daha çok ücret, ek ödemeler, olası ödemeler gibi maddi boyutlarda ve işleyişe ilişkin prosedürler boyutunda tatminsizlik duyduklarını; özel üniversite öğretim elemanlarının ise en büyük tatminsizliği yönetim ve işleyiş prosedürlerinde hissettiklerini ortaya koymuştur.

Elde edilen bulgulara göre, devlet üniversitesinde çalışmakta olan öğretim elemanlarına işlerinde tatmin duygusunu veren iş boyutlarının başında işin kendisi gelmekte ve bunu, iş arkadaşları ile olan ilişkiler, iletişim, ayrıca aynı oranla yönetim ve yükselme boyutları izlemektedir. Anketleri değerlendirerek görüş bildiren öğretim elemanlarından özel üniversitede çalışanlar ise iş tatminini, en çok işin kendisi boyutunda ve kısmen de yönetim boyutunda duyduklarını hissetmektedirler.

Bu çalışmaya katılan bütün öğretim elemanlarının toplam iş tatminine etki eden dokuz iş boyutu içinde, “işin kendisi” boyutu ön plana çıkmaktadır. Maddi olanaklar nedeniyle tatminsizliklerini ifade eden devlet üniversitesi öğretim elemanlarının neredeyse tamamını tatmin eden iş boyutu da işin kendisidir.

Çalışmaya katılan öğretim elemanlarının verdikleri cevaplara göre yapılan bu değerlendirmelerin, diğer üniversitelerde görev yapmakta olan öğretim elemanları için de geçerli olup olmadığı, ancak daha geniş kapsamlı bir çalışma ile mümkün olabilecektir. Böyle bir çalışma sonucunda elde edilecek verilerin üniversite öğretim elemanlarının sorunlarının çözülmesinde daha etkili olacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Centers, R., Bugental, D. E., “Intrinsic and Extrinsic Job Motivations Among Different Segments of the Working Population”. **Journal of Applied Psychology**, 1966, 50, pp:193-197.
- Graham, M.W., Messner, P.E., “Principals and Job Satisfaction”, **International Journal of Educational Management**, Vol:12, No:5, 1998, pp:196-202.
- Hulin, C. L., Water, L.K., “Regression Analysis of Three Variations of the Two-Factor Theory of Job Satisfaction”, **Journal of Applied Psychology**, vol:55, no:3, 1971, pp:211-217.
- Hulin, C.L., Smith, P.A., “An Empirical Investigation of Two Implications of Two-Factor Theory of Job Satisfaction”, **Journal of Applied Psychology**, vol:51, no:5, 1967, pp: 396-402.
- Imparota, N., “Relationship Between Porter’s Need Satisfaction Questionnaire and the Job Descriptive Index”, **Journal of Applied Psychology**, 1972, Vol. 56, No:5, pp: 397-405.
- Iris, B., Barret, G.V., “Some Relations Between Job and Life Satisfaction and Job Importance”, **Journal of Applied Psychology**, vol:56, no:4, 1972, pp: 301-304.
- Lindsay, G.A., Marks, E., ve Gorlow, L., “The Herzberg Theory. A critique and Reformulation”, **Journal of Applied Psychology**, vol:51, no:4, 1967, pp: 330-339.
- Locke, E. A., “What is Job Satisfaction” **Organizational Behavior and Human Performance**, vol:4, 1969,pp: 309-336.
- Milburne, G., Francis G. J. “All About Job Satisfaction”, **Supervisory Management**, 1981, vol:26, No:4, pp:35-43.
- Newby, J.E. “Job Satisfaction of Middle School Principals in Virginia”, **Dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University** 1999.
- Quarstein, V.A., McAfee, R.B. Glassman, M., “The Situational Occurrences Theory of Job Satisfaction”, **Human Relations** , vol:45, no:8, 1992, pp:859- 873.
- Oshagbemi, T., “Job Satisfaction and Dissatisfaction in Higher Education”, **Education + Training** , vol: 39, no: 9, 1997, pp.354-359.
- _____, “The Influence of Rank on the Job Satisfaction of Organizational Members”, **Journal of Managerial Psychology**, vol:12, no:8, 1997, pp.511-519.

- _____, "Job Satisfaction Profiles of University Teachers", **Journal of Managerial Psychology**, vol:12, no:1, 1997, pp:27-39.
- _____, "Gender Differences in the Job Satisfaction of University Teachers", **Women in Management Review**, vol:15, no:7, 2000, pp:331-343.
- Robbins, S. P., **Organizational Behavior: Concepts, Controversies, Applications**, Prentice Hall International Editions, 1993.
- Sloane, P.J., Ward, M. E., "Cohort Effects and Job Satisfaction Of Academics", **Applied Economics Letters**, vol:8, 2001, pp: 787-791.
- Spector, P. E., "Job Satisfaction Survey", Copyright, 1994,
<http://chuma.cas.usf.edu/~spector/scales/jssovr.html>
- Wanous, J.P., Lawler III, E.E., "Measurement and Meaning of Job Satisfaction", **Journal of Applied Psychology**, vol:56, no:2, 1972, pp: 95-105.