

**KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ

**Yıl: 7 • Sayı: 13 • Haziran 2017**

**KARADENİZ TECHNICAL UNIVERSITY**  
**INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES**  
JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

**Year: 7 • Number: 13 • June 2017**

**TRABZON**  
**2017**

**Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi**

**Yıl: 7 - Sayı: 13 - Haziran 2017**

**Karadeniz Technical University Institute of Social Sciences Journal of Social Sciences**

**Year: 7 - Number: 13 - June 2017**

**Sahibi / Owner**

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEK / Karadeniz Teknik Üniversitesi

**Editörler / Editors**

Yrd. Doç. Dr. Osman Murat TELATAR – Doç. Dr. Abdulkerim DAŞTAN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

**Editör Yardımcıları / Associate Editors**

Arş. Gör. Muharrem Akın DOĞANAY – Arş. Gör. Oğuz Yusuf ATASEL / Karadeniz Teknik Üniversitesi

**Yazı İşleri Müdürü / Editor in Chief**

Nursel YAVUZ / Karadeniz Teknik Üniversitesi

**Yayın Kurulu / Publication Board**

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEK / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Doç. Dr. Abdulkerim DAŞTAN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Osman Murat TELATAR / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Metin BERBER / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Prof. Dr. Mehmet Alaaddin YALÇINKAYA / Karadeniz Teknik Üniversitesi

Yrd. Doç. Dr. Mustafa CİN / Karadeniz Teknik Üniversitesi

**ISSN: 2146–3727**

**Yazışma Adresi / Correspondence Address**

Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kanuni Kampüsü 61080

Trabzon / Türkiye

E-mail: sbdergi@ktu.edu.tr

Tel: +90 462 377 20 22

Fax: +90 462 325 32 10

<http://dergipark.ulakbim.gov.tr/sbed>

<http://www.ktu.edu.tr/sbedergisi>

## BU SAYININ HAKEM KURULU

Yüksel KÜÇÜKER	Bahar YALIN
Temel ÖZTÜRK	Ahmet Mutlu AKYÜZ
Mehmet Alaaddin YALÇINKAYA	Hasan AYYILDIZ
Mert ÇUBUKÇU	İsmail TUNCER
Mithat Arman KARASU	Hasan Murat ERTUĞRUL
Alimcan İNAYET	Hüsnü TEKİN
Mustafa AÇA	Metin KASIM
Metin EKİCİ	Mehmet Akif ÖZER
Ali DANIŞMAN	Onur KARAHANOGULLARI
Kemal Can KILIÇ	Gamze VURAL
Adnan MAHİROĞULLARI	Serkan Yılmaz KANDIR
Tijen ERDUT	Ensar NİŞANCI
Özlem ÇAKIR	Hikmet Gülçin BEKEN
Sinan YÜKSEL	Egemen İPEK
Necmettin ALKAN	Engin DİNÇ
Hacer TOR	Hayrettin USUL
Faruk SAPANCALI	Fevzi Serkan ÖZDEMİR
Özlem DURGUN	Nadir EROĞLU
Fatih KESKİN	Kamil USLU



# İÇİNDEKİLER

## **Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi Bağlamında Çalışma Hayatında Cinsiyete Dayalı Ayrımcılık**

Gender Discrimination in Working Life Within the Context of Sustainable Development 2030 Agenda

*Güven MURAT* ..... 7

## **Fransa'da Yerelleşme Reformları: Türkiye Üzerinden Bir Değerlendirme**

Reform and Decentralization in France: An Evaluation Through the Lens of Turkish System

*Yeşeren ELİÇİN* ..... 37

## **Özel Hastanelerin Hizmet Pazarlamasında Yeni Trend: Doğum Paketleri**

The New Trend in Services Marketing of Private Hospitals: Birth Packages

*Gülcan ŞANTAŞ | Fatih ŞANTAŞ* ..... 55

## **Türkiye'de Ar-Ge Harcamalarının Firma Karlılığına Etkisi**

Impact of R&D Expenditures Over Firm Profitability in Turkey

*Hüseyin DAĞLI | Tolga ERGÜN* ..... 69

## **Avrupa Birliği ve Türkiye'de İhracata Yönelik Devlet Yardımları**

Export Promotions in European Union and Turkey

*Emrullah METE | Haydar AKYAZI* ..... 85

## **Osmanlı Devleti'nde Boğazlarda Kılavuz Kaptanlık**

Maritime Pilots in Straits of the Ottoman Empire

*Derya GEÇİLİ* ..... 111

## **Merkez Bankacılığı ve Yeni Arayışlar: Nominal GSYH Hedeflemesi ve Kalkınmacı Merkez Bankacılığı Tartışmaları**

Central Banking and New Quests: Nominal GDP Targeting and Developmental Central Banking Discussions

*Umut ÜZAR | Aykut BAŞOĞLU* ..... 123

## **Toplumsal Güvenliğin Sağlanması Kapsamında Nefret Suçlarının Önlenmesinde İletişimin Rolü**

The Role of Communication in the Prevention of Hate Crimes Within the Scope of Ensuring Societal Security

*Tirab Abbkar TİRAB* ..... 147

## **Örgüt Kültürünün Dinamik Yeteneklere Etkisi**

The Effect of Organizational Culture to Dynamic Capabilities

*Kader TAN ŞAHİN | Tuğba KAPLAN* ..... 167

**Kazanç Temelli Değişkenlerin Denetim Riski Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi**

Evaluation of the Effects on the Audit Risk of Earning-Based Variables

*İdris VARICI | Elif KARAKAŞ* ..... 193

**İstihdam Yaratmayan Büyüme: Alt Sektörler Bazında Bir Araştırma**

Jobless Growth: A Research on Sub-Sectors

*Zehra ABDİOĞLU | Nilcan ALBAYRAK* ..... 215

# SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA 2030 GÜNDEMİ BAĞLAMINDA ÇALIŞMA HAYATINDA CİNSİYETE DAYALI AYRIMCILIK\*

## GENDER DISCRIMINATION IN WORKING LIFE WITHIN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT 2030 AGENDA

Güven MURAT\*\*

### Öz:

Günümüzde cinsiyet eşitliği ve kadınların güçlendirilmesine yönelik ilerleme kaydedilmekle beraber, dünyanın her bölgesinde kadınlar ve kız çocukları ayrımcılık ve şiddete maruz kalmaya devam etmektedir. Kadın ve erkek eşitsizliğinin ve ayrımcılığının en bariz şekilde görüldüğü alanlardan biri de çalışma hayatıdır. İşgücüne katılma oranlarında ve istihdamda cinsiyete dayalı açıklar hala önemini korumaktadır. Kadınlar hala yüksek işsizlik seviyeleriyle karşılaşmaktadır. Kadınlar informal istihdamda geçici ve düşük nitelikli işlerde çalışmaktadır. Erkekler ve kadınlar arasında sektörel ve mesleki ayrımcılık sürmektedir. Ayrıca, kadınlar erkeklere göre daha düşük ücret almaktadır. İşgücü piyasasındaki bu olumsuzluklar kadınların sosyal korumaya (özellikle analık ve yaşlılık yardımlarına) erişiminde de kendini göstermektedir. Bu çalışmada Avrupa Birliği ve Türkiye’de kadınların çalışma hayatındaki istihdam, işsizlik, çalışma şartları ve ücretler açısından konuları ortaya konulmaya çalışılacaktır. Ayrıca, çalışmada mevcut eğilimler bağlamında Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)’nün Sürdürülebilir Kalkınma İçin İnsana Yaraşır İş 2030 Gündemi’nde yer alan tüm kadınları güçlendirme ve cinsiyet eşitliğini sağlama hedefinin gerçekleştirilebilirliği tartışılacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** Cinsiyet Eşitliği, 2030 Gündemi, Sürdürülebilir Kalkınma, Çalışma Hayatı.

### Abstract:

Even though much progress has been achieved to provide gender equality and strengthen women, women have still been exposed to discrimination and violence all around the world. One of the most explicit fields in which gender discrimination has been encountered is working life. Shortcomings based on gender are still maintaining their importance in labor force participation percentages and employment. Women still experience high levels of unemployment. Women work in temporary and low-quality jobs in informal employment. There is still a sectoral and vocational discrimination between men and women. Besides, when compared to men, women are paid less. These negative factors in labor market reveal themselves in women’s access to social protection (especially in maternal and old age assistance). In this study, the position of women in working life in European Union and Turkey in terms of employment, unemployment, working conditions and wages is going to be presented. Moreover, the feasibility of the objective to strengthen all women and provide gender equality, which is also given in Decent Work for Sustainable Development 2030 Agenda of International Labor Organization will be discussed in this study within the context of current tendencies.

**Keywords:** Gender Equality, 2030 Agenda, Sustainable Development, Working Life.

\* Makale Gönderim Tarihi: 12.10.2016

Makale Kabul Tarihi: 25.03.2017

\*\* Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü, guvenmurat@ktu.edu.tr.

## GİRİŞ

Eşitlik demokrasinin temel bir karakteristiği ve göstergesidir. Modern toplumların büyük bölümü fırsat eşitliği ilkesine saygıyı arzulamaktadır. Şüphesiz bu ilkeye saygı vatandaşların sosyal, politik ve ekonomik yaşamının kalitesini arttırmaktadır. Bu da daha sürekli ve dengeli bir sosyo-ekonomik gelişmeyi sağlamaktadır. Toplumda ayrımcılık halkın tüm kesimlerinin eşit işlem görmemesine ve dolayısıyla refah ve yaşamın koşullarını ve kalitesini iyileştirme şanslarının azalmasına neden olmaktadır. Herhangi bir nedenden dolayı insanların ayrımcılığa, konumuz açısından da özellikle işgücü piyasasında cinsiyete dayalı ayrımcılığa, maruz kalmaması için fırsat eşitliğini sağlamayı hedefleyen tedbirlerin alınmasına ihtiyaç vardır.

Kadınların işgücü piyasasında daha yüksek düzeyde aktifleşmesi kantitatif ve kalitatif şartlarda daha fazla işgücü kullanılarak daha yüksek yurt içi hasıla artışı anlamına gelmektedir. Kadınlar ve erkekler arasında fırsat eşitliği ekonominin rekabet gücünün artmasına ve ekonomik performansının yükselmesine katkıda bulunmaktadır. Eşitlik bilinci toplumda olumlu değişime yol açmakta ve basmakalıp durumların üstesinden gelmeye, yaşamın kalitesini iyileştirmeye yardımcı olmaktadır.

Eylül 2015’de New York’ta Birleşmiş Milletler (BM)’de dünya liderleri Gündem 2030 ve yeni Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini (SKH) kabul etmiştir. Gündem 2030, 2015 yılı sonuna kadar geçerliliğini sürdüren Milenyum Kalkınma Hedeflerinin (MGH) yerini almıştır. Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi cinsiyet eşitliğinin kritik önemini ve 17 SKH’nin başarısına katkısı konusunda evrensel uzlaşmayı yeniden onaylamıştır. Bu SKH hedeflerinden biri de toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve güçlendirilmesini öngören Hedef 5’tir. Bu hedefi gerçekleştirmek için kadınlar için kapsamlı ve erişilebilir kamu istihdam hizmetleri sağlanması, kadınlar için girişimcilik eğitim ve destek programları oluşturulması, çalışma hayatında toplumsal cinsiyet eşitliği için kadın istihdamı planı hazırlanarak uygulamaya konulması ve insana yaraşır işlere erişim için kadınların güçlendirilmesi öncelik alanları olarak tespit edilmiştir.

Bu çalışmada Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi çerçevesinde belirlenen Hedef 5’in gerek ülkemiz gerekse tam üye olmaya çalıştığımız AB tarafından belirlenen tarihte gerçekleştirilebilir bir hedef olup olmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Çalışmada ilk önce konuyla ilgili temel kavramlar olan sürdürülebilir kalkınma ve toplumsal cinsiyet eşitliği kavramları tanımlanmaktadır. İkinci olarak, küreselleşmenin çalışma hayatındaki toplumsal cinsiyet eşitsizliği üzerindeki yansımaları ele alınmaktadır. Üçüncü olarak, AB ve Türkiye’de işgücünde toplumsal cinsiyet eşitsizliğinde mevcut eğilimler istihdam/işsizlik, mesleki ayrışma ve ücret açığı boyutlarında incelenmektedir. Dördüncü olarak toplumsal cinsiyet eşitsizliği Sürdürülebilir Kalkınma İçin 2030 Gündemi çerçevesinde değerlendirilmektedir. Beşinci olarak gerek AB ‘de gerekse ülkemizde işgücü piyasasında toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik eylem planları hakkında bilgi aktarılmaktadır. Sonuç bölümünde ise metin içerisinde ortaya konulan bilgilerden yola çıkılarak AB’de ve ülkemizde ILO’nun Sürdürülebilir Kalkınma İçin İnsana Yaraşır İş 2030 Gündemi’nde yer alan tüm kadınları güçlendirme ve cinsiyet eşitliğini sağlama hedefinin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği ortaya konulmaktadır.



## 1. KAVRAMLAR VE TANIMLAR

Bu başlık altında çalışmamızda yer alan temel kavramlar ve bu kavramların tanımları yapılmaktadır. Bu bağlamda sürdürülebilir kalkınma ve cinsiyete dayalı eşitlik kavramları tanımlanmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınma bugün ve gelecekte insan refahını ve onurunu, ekolojik bütünlüğü, cinsiyete dayalı eşitliği ve sosyal adaleti sağlayan ekonomik, sosyal ve çevresel kalkınmadır (United Nations, 2014: 26). Kalkınmanın temel hedefinde insan ihtiyaçlarının ve beklentilerinin karşılanması yer almaktadır. Gelişen ülkelerdeki çok sayıda insanın gıda, giyim, barınma ve iş gibi temel ihtiyaçları karşılanamamaktadır. Bu insanlar temel ihtiyaçlarının ötesinde iyi bir yaşam kalitesine dönük haklı beklentilere sahiptir. Fakirlik ve eşitsizliğin yaygın olduğu bir dünya her zaman ekolojik ve diğer krizlere eğilimli olacaktır. Sürdürülebilir kalkınma herkesin temel ihtiyaçlarının karşılanmasını ve daha iyi bir yaşam beklentisini karşılama fırsatının herkese tanınmasını zorunlu kılmaktadır (United Nations 1987). Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi cinsiyet eşitliğinin kritik önemini ve 17 SKH'nin başarısına katkısı konusunda evrensel uzlaşmayı yeniden onaylamıştır. Kadınlar için daha fazla iş -ve nitelikli işler-, ücretsiz bakım ve hanehalkı çalışmasını takdir etmeye, azaltmaya ve yeniden dağıtmaya yönelik evrensel önlemler ve sosyal koruma yeni dönüşümcü sürdürülebilir kalkınma gündeminin hayata geçirilmesinde zorunludur. Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi fakirliği (Hedef 1) ve eşitsizlikleri (Hedef 10) azaltmayı, toplumsal cinsiyet eşitliğini gerçekleştirmeyi (Hedef 5) ve kapsamlı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi, herkes için tam ve üretken istihdamı ve insana yaraşır çalışmayı (Hedef 8) teşvik etmeyi amaçlamaktadır (ILO, 2016: 3).

“Toplumsal cinsiyet eşitliği” kavramı çoğunlukla “toplumsal cinsiyet denkliği” kavramının yerine kullanılmaktadır. Burada, cinsiyete dayalı farklılıkların değişik anlayışlarını yansıtan, bu iki kavram arasında bir ayrım yapılmaktadır. Toplumsal cinsiyet denkliği kamusal alana katılma dahil, kadınların erkeklerle hayatta benzer fırsatlara sahip olmasını belirtmektedir. Bunun temelinde liberal feminist düşünce yer almaktadır. Bu düşünce kadınlara dönük fırsatlarda ayrımcılığın önlenmesinin onlara erkeklerle eşit statülerde fırsatlara ulaşmaya imkan tanıyacağını öngörmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitliği ise, kadınların ve erkeklerin yaşama ilişkin konularda denkliğini ifade etmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitliği erkeklerin ve kadınların farklı ihtiyaçlarını ve ilgi alanlarını kabul etmekte ve yeniden bir güç ve kaynak dağılımını gerektirmektedir. Bazen maddi eşitlik olarak da adlandırılan bu eşitliğin hedefi fırsat eşitliğinin ötesine geçmektedir. Kadınların ve erkeklerin farklı ihtiyaçlara, tercihlere ve ilgilere sahip olduğu ve sonuçların eşitliğinin erkeklerde ve kadınlarda farklı işlemleri gerektirebileceği kabul edilmektedir (Reeves ve Baden, 2000: 10).

Toplumsal cinsiyet eşitliği kendi ihtiyaçlarına göre kadınlar ve erkekler için işlemde dürüstlüğü ifade etmektedir. Bu tür eşitlik farklı fakat haklar, faydalar, yükümlülükler ve fırsatlar açısından denk düşünülen eşit işlemi kapsamaktadır. Kalkınma

bağlamında, toplumsal cinsiyet eşitliği hedefi genellikle kadınların tarihsel ve sosyal olumsuzluklarını gidermek için yerleşik önlemleri gerektirmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitliği genellikle kadınların zararına olan geleneğe, örf, dine veya kültüre dayandırılan sosyal adaletin yorumunun bir unsurunu ifade etmektedir (Mediterranean Institute of Gender Studies, 2009).

## 2. KÜRESELLEŞMENİN ÇALIŞMA HAYATINDA TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTSİZLİĞİ ÜZERİNDEKİ YANSIMALARI

Küreselleşme ulusal ekonomileri birbirine bağlayan ve giderek bütünleştiren dinamik uluslararası ticaret ve finans süreçlerini kapsamaktadır. Bu küresel süreçler yerel işgücü piyasalarında istihdam yapıları ve ilişkileri, ücretler ve çalışma şartları, kadınlar ve erkeklerle dönük fırsatlar ve işgücüne katılma oranları üzerinde etkiye sahiptir. Küreselleşme ülkelere dünya genelinde daha büyük bir işgücüne erişme olanağı sağlamaktadır (Dejardin, 2010: 1]. Küreselleşme süreçleri kadınların işgücüne katılma oranlarındaki küresel durumla uyum göstermiştir. Bu kısmen uluslararası ticaretin öneminin artmasından kaynaklanmaktadır. 1995 ve 2015 arasında, küresel kadın işgücüne katılım oranı %52,4'den %49,6'ya gerilemiştir. Erkekler için aynı dönemdeki veriler sırasıyla %79,9 ve %76,1 olmuştur. Dünya genelinde kadınların işgücü piyasasına katılma şansları erkeklerinkinden yaklaşık yüzde olarak 27 puan daha düşük olmuştur. İşgücü piyasasına katılmada toplumsal cinsiyet açıklarının yüksek olduğu bölgelerde, yüksek olan durum devam etmektedir. Güney Asya ve Doğu Asya'da açık daha da genişlemektedir. Zaman içerisinde küçük değişikliklerle birlikte, kadınların düşük katılım oranları daha düşük istihdam fırsatlarına dönüşmektedir. Bu da kadınların kazanç kapasitesini ve ekonomik güvencesini olumsuz etkilemektedir. 2015'de istihdam oranında toplumsal cinsiyet açığı kadınların aleyhine %25,5'e ulaşmıştır. Kadınların daha yüksek sayılarda işgücü piyasasına girmeye devam etmesi ve ekonomik gerileme nedeniyle erkeklerin istihdam oranlarının azalması sonucunda yalnızca Kuzey, Güney ve Batı Avrupa'da istihdam açıkları az da olsa kapanmıştır. Ayrıca, küresel finansal kriz Kuzey Amerika'da istihdamda toplumsal cinsiyet açığında geçici bir azalmaya yol açmıştır. Bununla birlikte, genel olarak değişim neredeyse yoktur (ILO, 2016: xi).

Diğer taraftan, özellikle imalat ve ihraç ürünleri işleme bölgelerinde, kadın işgücüne katılma oranlarındaki artışa dayalı az da olsa ilerleme kaydedilmiştir. Kadınların işgücüne katılma oranlarındaki artışın nedenlerinden biri, kadınların düşük ücret kabul etmesidir. Ticaret aracılığıyla artan rekabetin rekabetçi endüstrilerde yer alan kadınların ücretlerindeki nispi iyileşmeye katkıda bulunabileceği ve en azından bu anlamda ticaretin firmaların ayırım yapma yeteneğini azaltarak kadınlara fayda sağlayabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bunun yanı sıra, uluslararası üretimde yeni işbölümünün çalışmanın esnekleşmesine neden olduğu ve kadınların genellikle aile sorumlulukları ile ücretli çalışmayı kaynaştırmak amacıyla istikrarsız ve kırılğan çalışmayı kabul ettiği ileri sürülmüştür (Gunter ve van der Hoeven, 2004: 25-26).

Genelleme yaparsak, küreselleşmeye bağlı gelişen ülkelerde işgücü piyasası süreçlerindeki kaymaların cinsiyet boyutu aşağıdaki üç farklı kanalda ele alınabilir (Sen, 2010: 10-11):

- (a) Emek dışı girdi maliyetlerinde benzer kesintilerin yokluğunda, maliyet azaltıcı rekabet gücü yoluyla küreselleşme işgücü esnekliğinin uygulanması ve işgücü maliyetlerini düşürülmesi yolları için bir arayışı motive etmiştir. Bundan dolayı, firmalar düşük ücretli işleri kabul etmeye hazırlıklı işçileri istihdam etmeye niyetlidir. Bunun sonucunda, düzenli ücreti, sosyal yardımları ve istihdam koruması olmayan birçok sayıda iş ortaya çıkmaktadır. Bunlar taşeronlaşmada, yardımcı küçük birimlerin büyümesinde ve karmaşık imalat üretim zincirinin en alt kademesi olan ev tabanlı çalışmada önemli bir artışa yol açmıştır. Daha yeni ve esnek emek kullanım türleri olarak işten çıkarma düzenlemeleri ve tam zamanında üretim metotları ortaya çıkmıştır. İstihdamın enformelleşmesiyle birlikte bu yaygın örgütsel değişiklikler kadınların istihdamında tipik olan karakteristikleri yansıtmaktadır. Bu karakteristikler erkeklere göre kadınların düzensiz işgücüne katılımını ve daha düşük ücretlerde çalışma istekliliğini ve nihai olarak teknik niteliklerin güncellenme ihtiyacı olmayan işleri kapsamaktadır.
- (b) Küreselleşmeye bağlı özel sektör istihdamının daha yüksek güvencesizliklerinin yanı sıra kamu sektörü istihdamının küçülmesi, işçi haklarının ve iş güvencesi gereksinimlerinin önemsizleştirilmesi hem kadınları hem de erkekleri etkilemiştir. Bununla birlikte, kadınlar iş tayflarının daha altında yoğunlaştığından, bu uygulamalar kadınlara erkeklerden daha fazla zarar verme eğiliminde olmuştur. Bu boyut işlere sınırlı erişimde, artan işsizlikte, kadın ve erkekler arasında ücret farklılıklarındaki artışta ve kadınların düşük ücretli sektörlerde daha fazla yoğunlaşmasında bariz bir şekilde görülmektedir.
- (c) “İlave işçi etkisi” genellikle kadınların formel/informel işgücü piyasasında düşük ücretli işlerde yer almaya iteklenmesiyle hanehalkı düzeyinde gerçekleşmektedir. İlave işçi etkisi temel ihtiyaç maddelerinin yüksek fiyatlarıyla, azalan sosyal güvenlik düzeyiyle ve erkeklerin kazançlarındaki istikrarsızlıklarla ilgilidir. Genellikle bu ev dışındaki formel/informel iş sözleşmeleri zorunlu olarak hanehalkı içerisindeki geleneksel rollerini sürdüren kadınlar üzerinde ek baskılar getirmektedir. Ayrıca, çok uluslu şirketlerdeki gelişmeler ve dış kaynaklardan yararlanmayla beraber taşeronlaşmanın kullanımıyla küresel iktidar güçleri ve egemen yerel güçler genellikle kadın işçileri baskı altına alacak şekilde etkileşimde bulunmaktadır.

### 3. İŞGÜCÜ PİYASASINDA TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTSİZLİĞİ

Toplumsal cinsiyet eşitsizliği kadınların üzerinde erkeklerin sahip olduğu hiyerarşik cinsiyet ilişkilerini belirtmektedir ve kadınlar yalnızca cinsiyetlerinden dolayı daha aşağı derecede ve daha az değerli görülmektedir. Cinsiyete dayalı hiyerarşi aile ilişkilerinde miras hukukunda ve geleneklerinde; kadınların çalışmalarının değerlendirilmesinde; ve

toplumda, ailede, işyeri, dini ve diğer kültürel kurumlarda karar alma gücünde görülmektedir. Cinsiyete dayalı eşitsizlik eğitim, sağlık, beslenme için kadınlara ve genç kızlara göreceli fırsatlarda ve cinsiyetler arasında şiddet tarzlarında belirgindir (Mikkola ve Miles, 2007: 7).

Toplumsal cinsiyet eşitsizliği genelde uygulamada ayrımcılık şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Milyonlarca kadın ve erkek dünya genelinde iş ve eğitimden mahrum kalmakta, düşük ücretler almakta veya yeteneklerine ve niteliklerine bakılmaksızın cinsiyet, renk, etnik köken veya inancından dolayı belirli mesleklere girememektedir. Örneğin birçok gelişmiş ülkede kadınlar aynı işi icra eden erkeklerden %25 daha az ücret almaktadır (ILO, 2004: 30). Ayrımcılığa uğramama temel bir insan hakkıdır ve işçiler için işlerini serbestçe seçmesi, potansiyellerini tam olarak gerçekleştirmesi ve liyakatlarına göre ekonomik ödüller elde etmesi esastır. Ayrıca, işyerinde eşitliği sağlamak önemli ekonomik faydalara da sahiptir. Eşitlik temelinde hareket eden işverenler daha fazla ve daha farklı işgücüne ulaşmaktadır. Eşitlikçi uygulamalarla karşılaşan işçiler daha fazla eğitime ulaşmakta, genellikle daha yüksek ücretler elde etmekte ve işgücünün genel kalitesi iyileşmektedir. Küresel ekonominin karları eşitlikçi bir toplumda daha adil dağılmakta, bu da daha büyük bir sosyal istikrara ve ekonomik gelişme için daha geniş bir kamuoyu desteğine yol açmaktadır.<sup>1</sup>

Ayrımcılık doğrudan veya dolaylı olabilir. Kurallar, uygulamalar ve politikalar belirli bir gruba üye olması nedeniyle bazı bireylere öncelik verdiğinde ve diğerlerini dışladığında doğrudan ayrımcılık gerçekleşmektedir. Doğrudan ayrımcılık biçimleri bireyler için belirli bir yaşın üzerindeki kişilerin başvurmasını ifade eden iş ilanları ve işe kabul etmemek amacıyla veya hatta hamile kalanları işten çıkarmak amacıyla kadın işçiler için düzenli gebelik testi talep eden insan kaynakları uygulamalarını kapsamaktadır. Gebeliğe dayalı ayrımcılık doğurganlık oranlarında düşüşle karşılaşan ve uzun süre bununla mücadele eden ülkelerde artış göstermektedir. Örneğin İngiltere’de Fırsat Eşitliği Komisyonu tarafından yayınlanan bir raporda gebelik nedeniyle her yıl 30000 kadının işini kaybettiğini ve yalnızca bu problemle karşılaşan kadınların %3’ünün iş mahkemesine başvurduğu rapor edilmiştir (ILO, 2007; 9).

İşgücü piyasasında cinsiyete dayalı ayrımcılığa ilişkin bazı uygulamalar vardır. Klişeleşmiş isimlerle anılan bu ayrımcı uygulamalar “cam tavan”, “cam duvar”, “yapışkan zeminler” ve “sembollilik (tokenism)” şeklinde sıralanmaktadır. “Cam tavan” kadınların yönetim fonksiyonlarına sahip olmada karşılaştığı engelleri belirlemekte ve terfinin görüldüğü halde akıl almaz bir şekilde ulaşılmamasını sembolize etmektedir. “Cam tavan” sonucunda kadınlar nadiren üst pozisyonlarda temsil edilmekte ve iktidar ile ilgili alanlara ulaşmaktadır. “Cam duvar” kadınların genellikle düşük terfi imkanlarına sahip merkezden uzak, ikincil pozisyonlarda çalıştığı duruma ilişkin bir kavramdır. “Yapışkan ortam”

<sup>1</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. ILO, 2003 Time for Equality at Work: Global Report under the Follow-up to the ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work, Report of the Director-General, International Labour Conference, 91st Session, Geneva.

kadınların terfi imkanlarının sınırlı olduğu (sekreterler, kuaförler gibi) düşük gelirli ve düşük prestijli mesleklerde egemen olduğu bir durumu tanımlamaktadır. Erkeklerin egemen olduğu gruplarda veya konumlarda çok az kadının var olduğu bir durumu ifade eden semboliklik mevcut cinsiyete dayalı eşitlikte aldatici bir görünüm sunmakta ve dolayısıyla ayrımcı tutumların ve davranışların giderilmesi sorumluluğunu gevşetmektedir (Sawicka ve Łagoda, 2015: 117).

## **4. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İŞGÜCÜ PİYASASINDA TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTSİZLİĞİNDE MEVCUT EĞİMLER**

AB'de son yıllarda toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin kapatılması yönünde ilerleme kaydedilmiştir. 2014 yılında kadınların istihdamdaki oranı en yüksek düzeyine %64'e ulaşmış ve ekonomik karar verme sürecine katılımları artmıştır. Bununla birlikte bu yukarıya doğru eğilim diğer alanlarda örneğin ücret ve kazançlardaki süreklilik arz eden eşitsizliklerle dengelenmektedir (European Commission 2015: 6). Bu başlık altında AB'de toplumsal cinsiyet eşitsizlikleri istihdam/işsizlik oranı ve açığı, kadınların mesleki ayrışması ve ücret açığı açılarından değerlendirilmektedir.

### **4.1. İstihdam/İşsizlik Oranı ve Açığı Açısından**

Tablo 1'den de görüleceği üzere AB ülkelerinde istihdam/işsizlik oranı açığı 2006-2015 dönemi baz alınarak analiz edilmiştir. 2006 yılında 28 ülkeyi kapsayan AB'de erkeklerin %77,5 ve kadınların %62,8'i istihdam edilirken 2010 yılında bu oranlar sırasıyla %77,6 ve %64,4 olmuştur. 2015 yılında ise sözkonusu oranlar yine sırasıyla %78,3 ve %66,9 olmuştur. AB genelinde cinsiyete dayalı istihdam açığı 2006 yılında yüzde olarak 14,7 puan iken 2015 yılında bu açık 11,5 puan olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla 2006-2015 döneminde cinsiyete dayalı istihdam açığında yüzde olarak 3,2 puanlık bir azalma kaydedilmiştir. 2015 yılı itibarıyla cinsiyete dayalı istihdam açığının en yüksek olduğu ülkeler Malta (%27 puan), İtalya (%20 puan) ve Romanya (%18,6 puan) olurken, en düşük ülkeler ise Finlandiya (%2,8 puan), Litvanya (%3,3 puan) ve İsveç (%3,6 puan)'tir.

**Tablo 1:** AB Ülkelerinde Cinsiyete Göre İstihdam Oranları, 15-64 Yaş Nüfus, (%)

Ülke / Yıl	2006		2008		2010		2013		2015	
	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K
AB (28 Ülke)	77,5	62,8	77,8	63,6	77,6	64,4	77,9	66	78,3	66,8
Avro Bölgesi	78,3	62,6	78,5	63,9	78	64,6	78,1	66,3	78,1	66,9
Belçika	73,4	59,5	73,3	60,8	73,4	61,8	72,7	62,3	72,2	63
Bulgaristan	68,8	60,2	72,5	63,1	71,1	62,2	72,2	64,5	73,2	65,4
Çek Cum.	78,3	62,3	78,1	61	78,6	61,5	80,5	65,1	81,4	66,5
Danimarka	84,1	77	84,3	77	82,6	76	80,6	75,6	81,6	75,3
Almanya	81,3	68,5	82	69,7	82,4	70,9	82,6	72,6	82,1	73,1
Estonya	76,2	69,6	78,4	70,3	76,8	71,1	78,6	71,8	80,4	73
İrlanda	81,7	61,9	80,8	63,3	77	61,9	77	62,7	77,4	62,8
Yunanistan	78,5	55	78,4	55	78,3	57,5	76,9	58,3	75,9	59,9
İspanya	81,2	60,7	81,6	63,6	80,6	66,3	79,8	68,7	79,5	69
Fransa	74,9	64,5	74,7	65,2	74,9	65,8	75,5	67	75,5	67,6
Hırvatistan	69,3	56,8	72,5	59	70,6	59,6	68,9	58,5	71,5	62,2
İtalya	74,5	50,8	74,3	51,6	73,1	51,1	73,3	53,6	74,1	54,1
G. Kıbrıs Rum K	82,7	63,8	82	65,7	80,4	67,4	80,6	67,2	78,8	69,4
Letonya	76,1	66,4	78,3	70,3	75,3	70,8	76,6	71,6	78,9	72,8
Litvanya	70,7	64,6	71,6	65,5	72	68,6	74,7	70,3	75,8	72,5
Lüksemburg	75,3	58,2	74,7	58,7	76	60,3	76,3	63,2	76	65,6
Macaristan	68,9	55,5	68	54,7	67,8	56,3	71	58,6	75,3	62,2
Malta	78,5	36,8	77,2	40,4	77,8	42,5	79,4	50,2	80,8	53,8
Hollanda	83,9	70,7	85,3	73,3	83,7	72,6	84,3	74,4	84,6	74,7
Avusturya	78,9	66	80	67,8	80	68,9	80,4	70,7	80,1	70,9
Polonya	70,1	56,8	70,9	57	72,1	58,5	73,9	60,1	74,8	61,4
Portekiz	79,2	68,2	79,2	68,9	77,8	69,7	76,5	69,8	76,7	70,3
Romanya	70,7	56,6	70,6	55,2	73,7	56,2	73,4	56,3	75,3	56,7
Slovenya	74,9	66,7	75,8	67,5	75,4	67,4	74,2	66,6	75,4	67,9
Slovakya	76,4	60,9	76,4	61,3	76,1	61,3	77,2	62,5	77,5	64,3
Finlandiya	77,1	73,3	77,9	73,9	76,4	72,5	76,8	73,4	77,2	74,4
İsveç	81,2	76,3	81,7	76,9	81,9	76,2	83,3	78,8	83,5	79,9
Birleşik Krallık	82,3	69,2	82,4	69,3	81,5	69,3	82,1	70,9	82,2	71,7
İzlanda	90,5	83,4	90,3	81,7	87,6	81,8	88,2	83,3	90,8	85,9

**Kaynak:** <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables> (Erişim Tarihi: 24.07.2016)

2007-2013 döneminde ekonomik krizin etkisiyle önemli ölçüde olmasa bile çok sayıda ülkede azalma gösteren kadın istihdamı az da olsa Almanya, Avusturya, Lüksemburg ve Polonya’da artış kaydetmiştir. Erkeklerin istihdam oranları İspanya, İrlanda ve Yunanistan’da önemli düşüşler göstermiştir (Livia, 2014: 109).

Geçen 10 yılda kadınların ve erkeklerin işgücü piyasasına katılımı farklı eğilimler göstermiştir. Erkeklerin işgücü piyasasına katılımı azalırken kadınların katılımı artmıştır. Bundan dolayı cinsiyete dayalı istihdam açığı önemli ölçüde azalmakla beraber, kapanmaktan bir hayli uzaktır. Kadınların işgücü piyasasına katılımının artması yalnızca erkek işgücü tarafından karşılanamayan işgücü talebindeki artıştan değil, kadınların erkeklere göre daha düşük ücretle istihdam edilmesi nedeniyle kadınların erkeklerle ikame edilmesiyle açıklanabilir (Jabaa vd., 2015: 327). AB üyesi ülkelerinin de içinde yer aldığı OECD verilerine göre 2014 yılında kadınların %84,1'i hizmetler sektöründe istihdam edilmiştir. Ülke bazında İsveç'te %91,9'u, Polonya'da %91,5'i, Birleşik Krallık'ta %91,4'i, Belçika'da %90, 8'i ve İzlanda'da %90'ı, hizmetler sektöründe istihdam edilmiştir (<http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54755>). Hizmetler sektöründe istihdam edilen üç kadından biri satış, oteller ve restoranlarda çalışmaktadır. Kadınların en yüksek düzeyde istihdam edildiği alanlar sağlık ve toplum hizmetleri (%78) ile eğitim (%70)'dir (OECD, 2012: 151).

Kadınların istihdamında artışa yol açan bir başka faktör göç sürecidir. Nitekim Farré ve arkadaşları (2009: 22) tarafından yapılan bir araştırmada İspanya'da yurt dışından gelen göçün, yerli yüksek vasıflı erkek işçiler üzerinde herhangi bir etkiye yol açmaksızın vasıflı yerli kadın işgücü arzında önemli bir artışa neden olduğu ortaya konulmuştur.

2015'de istihdam oranında cinsiyete dayalı ayrımcılık, 1995'e göre yalnızca %0,6 puanlık bir azalmayla beraber, kadınların aleyhine %25,5'lik bir puana ulaşmıştır. Yalnızca Kuzey, Güney ve Batı Avrupa'da marjinal olarak istihdamdaki açıklar azalmıştır. Çünkü anılan bölgelerde kadınlar yüksek sayılarda işgücü piyasasına girmeye devam etmektedir. Bununla birlikte, ekonomik durgunluktan dolayı erkeklerin istihdam oranında da gerileme olmuştur (ILO, 2016: 3).

Ekonomik ve finansal krizin başladığı, 2007 yılından itibaren, daha önceki 10 yılda artış gösteren kadın istihdam oranları düşmüştür. Genel olarak, kriz Güney ve Kuzey Avrupa ülkeleri arasındaki açılmayı genişletmiştir. Gerçekten, Güney Avrupa ülkeleri hem erkekler hem de kadınlar açısından istihdam oranlarında en büyük düşüşleri ve işsizlik oranlarında en büyük artışları yaşamıştır. Buna karşılık, Kuzey ve Orta Avrupa ülkeleri daha büyük esneklik göstermiştir. Bununla birlikte, ülkelerdeki makroekonomik durumlardaki ve kurumsal ortamlardaki farklılıklardan dolayı kriz Avrupa ülkelerini farklı bir şekilde vursa bile, bazı ortak özellikler ortaya konulabilir. Pek çok ülkede, kriz içsel ekonomik eşitsizlikleri kötüleştirmiştir. Krizin cinsiyete göre istihdam üzerinde yol açtığı yansımalar iş ayrımı hipoteziyle açıklanabilir. İş ayrımı hipotezi toplumsal cinsiyet ayrımı şartlarında işgücü piyasasında erkekler ve kadınlar arasında temel farklılıkları açıklamaktadır. Genellikle erkek işçiler daha çok krizden etkilenmiş inşaat ve imalat sektörlerinde yoğunlaşmıştır. Kadınlar ise daha yoğun bir şekilde kamu ve hizmet sektörlerinde yer almıştır. Kamu ve hizmet sektörlerinde aşırı bir şekilde temsil edilen kadınlar emek talebindeki hızlı düşüşten etkilenmemiştir. Bununla birlikte, daha sonraları kadınlar da iş kayıplarına uğramışlardır. Çünkü her bir üye devlet tarafından krizi çözmek için alınan kararlar değişik nedenlerden dolayı kadınları cezalandırmıştır. Kemer sıkma politikaları işçi devir oranını azaltarak ve ücretleri ve refah harcamalarını düşürerek kamu sektörü işlerini

olumsuz yönde etkilemiştir. Bunun yanısıra, istihdamı teşvik etmek için gerçekleştirilen faaliyetler temel olarak erkek egemen sektörler için tasarlanmıştır. Bunun aksine yüksek eğitilmiş işgücüne artan talep gibi faktörler istihdamdaki cinsiyete dayalı açığı kapatmaya yardımcı olmuştur (Castellano ve Rocca, 2016: 3-4).

Tablo 2'den de görüleceği üzere, kriz öncesi 2006 yılı baz alındığında kriz sonrasında hem erkek hem de kadın işsizlik oranları artmıştır. 2006 yılında AB (28 ülke) erkek işsizlik oranı %8,2 ve kadın işsizlik oranı %8,9 iken, bu oranlar 2013 yılında sırasıyla %10,8 ve %10,9 olmuştur. 2015 yılında ise erkek ve kadın işsizlik oranları düşme eğilimi göstermiş ve sırasıyla %9,4 ve %9,5 olarak gerçekleşmiştir.

**Tablo 2:** AB Ülkelerinde Cinsiyete Göre İşsizlik Oranları, 15-64 Yaş Nüfus, (%)

	2006		2008		2010		2013		2015	
	E	K	E	K	E	K	E	K	E	K
<b>AB (28 Ülke)</b>	8,2	8,9	7	7,5	9,5	9,5	10,8	10,9	9,4	9,5
<b>Avro Bölgesi</b>	8,3	9,4	7,5	8,2	10,1	10,2	12	12,1	10,9	11
<b>Belçika</b>	8,3	9,3	7	7,6	8,3	8,5	8,4	8,2	8,5	7,8
<b>Bulgaristan</b>	9	9,3	5,6	5,8	10,3	9,6	13	11,8	9,2	8,4
<b>Çek Cumhuriyeti</b>	7,2	8,9	4,4	5,6	7,3	8,5	7	8,3	5,1	6,1
<b>Danimarka</b>	3,9	4,5	3,4	3,7	7,5	6,5	7	7,3	6,2	6,4
<b>Almanya</b>	10,3	10,2	7,5	7,7	7	6,5	5,2	4,9	4,6	4,2
<b>Estonya</b>	5,9	5,6	5,5	5,1	16,7	14,1	8,6	8,2	6,2	6,1
<b>İrlanda</b>	4,4	4,2	6,4	4,9	13,9	9,9	13,1	10,7	9,4	7,7
<b>Yunanistan</b>	9	13,8	7,8	11,5	12,7	16,4	27,5	31,4	24,9	28,9
<b>İspanya</b>	8,5	11,4	11,3	12,8	19,9	20,2	26,1	26,7	22,1	23,6
<b>Fransa</b>	8,5	9,1	7,1	7,4	8,9	9,1	9,9	9,8	10,4	9,9
<b>Hırvatistan</b>	11,2	12,8	8,6	10,4	11,7	12,4	17,3	16,8	16,3	17
<b>İtalya</b>	6,8	8,8	6,7	8,5	8,4	9,6	12,2	13,1	11,9	12,7
<b>Kıbrıs</b>	4,6	5,4	3,7	4,3	6,3	6,4	15,9	15,2	15	14,8
<b>Letonya</b>	7	6,7	7,7	7,1	19,5	16,3	11,9	11,1	9,9	8,6
<b>Litvanya</b>	5,8	5,6	5,8	5,6	17,8	14,5	11,8	10,5	9,1	8,2
<b>Lüksemburg</b>	4,7	6,2	5,1	6	4,4	5,1	5,9	6,4	6,7	7,4
<b>Macaristan</b>	7,5	7,9	7,8	8	11,2	10,7	10,2	10,1	6,8	7
<b>Malta</b>	6,8	8,3	6	6,8	6,9	7,1	6,4	6,3	5,4	5,2
<b>Hollanda</b>	3,9	4,4	2,8	3	4,5	4,5	7,3	7,3	6,9	7,3
<b>Avusturya</b>	5,3	5,6	4,1	4,4	4,8	4,6	5,4	5,3	5,7	5,3
<b>Polonya</b>	13,9	14,9	7,1	8	9,7	10	10,3	11,1	7,5	7,7
<b>Portekiz</b>	7,8	9	7,7	8,9	11	12,1	16,4	16,6	12,6	12,8
<b>Romanya</b>	7,3	6,1	5,8	4,7	7	6,2	7,1	6,3	6,8	5,8
<b>Slovenya</b>	6	7,2	4,4	4,8	7,3	7,1	10,1	10,9	9	10,1
<b>Slovakya</b>	13,4	14,7	9,5	10,9	14,4	14,6	14,2	14,5	11,5	12,9
<b>Finlandiya</b>	7,7	8,1	6,4	6,7	8,4	7,6	8,2	7,5	9,4	8,8
<b>İsveç</b>	7,1	7,3	6,2	6,6	8,6	8,5	8,1	7,9	7,4	7,3
<b>Birleşik Krallık</b>	5,4	5	5,6	5,1	7,8	6,9	7,6	7,1	5,3	5,1
<b>İzlanda</b>	2,8	3,1	2,9	2,6	7,6	6,7	5,4	5,1	4	4,1

**Kaynak:** <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables>, (Erişim Tarihi: 24.07.2016)



Almanya, Malta, Avusturya ve Belçika’da kadın işsizlik oranında azalmalar kaydedilmiştir. 2015 yılı itibariyle 28 AB üyesi ülkenin yarısından fazlasında kadınların erkeklere göre daha yüksek işsizlik oranlarıyla karşı karşıya kaldığı gözlenmektedir. 2006-2015 döneminde cinsiyete dayalı işsizlik açıklarında en fazla artışlar Yunanistan (-%11 puan), İspanya (-%10,7 puan) ve Güney Kıbrıs Kesimi’nde (- %9,6 puan) gerçekleşmiştir. Buna karşılık, Çek Cumhuriyeti (%3,8 puan), Almanya (%5,6 puan) ve Polonya’da (%7,4 puan) cinsiyete dayalı işsizlik açıkları kadınlar lehine kapanmıştır. Yine aynı dönemde işsizlikte cinsiyete dayalı açık Yunanistan (-%4,8 puan), İspanya (-%2,9 puan) ve İtalya’da (-%2) en üst düzeye ulaşırken, Estonya (%0,3 puan), Birleşik Krallık (%0,4 puan) ve Romanya’da (%1,2 puan) en fazla kapanma eğilimi göstermiştir. Şüphesiz bu dönemde işsizlik oranına ilişkin cinsiyete dayalı açığa ilişkin değerlendirmelerde 2008 sonrası küresel finans krizinin yarattığı olumsuz sonuçlar da dikkate alınmalıdır.

Kuzey, Güney Batı Avrupa’da genç işsizliği genç erkekler için genç kızlara göre daha yüksektir. Finansal krizin sonucunda, genç işsizliğinde cinsiyete dayalı açık Kuzey, Güney ve Batı Avrupa’da artmıştır (ILO, 2016: 4)

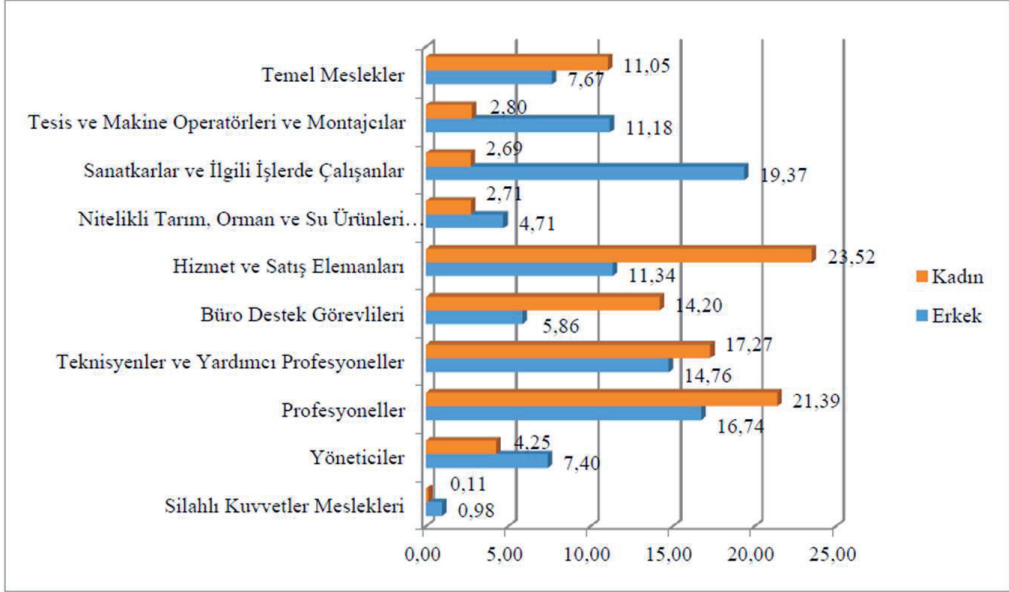
#### 4.2. İşgücü Piyasasında Kadınların Mesleki Ayrışması

Mesleki ayrışma iki farklı bağımsız emek faktörü olan erkeklerin ve kadınların farklı mesleki rollere ve görevlere kanalize edilmesinin sonucunda ortaya çıkan işbölümü olarak tanımlanmaktadır (Marshall, 1998). Mesleki ayrışma genellikle cinsiyetler arasında basmakalıp, biyolojik ve sosyal farklılıklardan kaynaklanmaktadır. Mesleki ayrışma “cinsiyet özcülüğü”nden türetilmektedir. Çünkü erkekler ve kadınlar arasındaki biyolojik farklılıklardan dolayı, iki cinsiyetin karakter ve kişilik açısından bir hayli farklı olduğuna inanılmaktadır. Cinsiyet özcüleri erkekleri kuvvetli ve güçlü, kadınları zayıf ve duygusal olarak görmektedir. Ekonominin belirli sektörlerinde kadınların yoğunlaşması yatay ayrışma şeklinde adlandırılmaktadır. Dikey ayrışma ise profesyonel hiyerarşinin belirli düzeylerinde kadınların yoğunlaşması ve aşırı bir şekilde temsil edilmesidir (Witkowska, 2013: 333-334).

AB Komisyonu tarafından yayınlanan “Gender Segregation In The Labour Market: Root Causes, Implications And Policy Responses In The EU” başlıklı raporda ayrışmayı ölçmek ve zaman içerisindeki değişimini izlemek amacıyla üç indeks kullanılmıştır. Bunlar Karmel and MacLachlan indeksi (kısaca (IP), benzeşmezlik indeksi (ID) ve feminist, karma ve erkek egemen mesleklerin sınıflandırılmasıdır. Endekslerin veri kaynağı Avrupa işgücü anketidir. Yüzdelik şartlarda, IP indeksi 0-50 arasında değişmektedir. IP indeksi genellikle AB istihdam stratejisi içinde ayrışmayı izlemek için kullanılan göstergedir. Ayrıca, bu indeks kadınların ve erkeklerin meslekler ve sektörler arasında daha dengeli dağılımını gerçekleştirmek için meslek (sektör) değişimi için ihtiyaç duyulabilen istihdam edilen nüfus payını yorumlayabilmektedir. ID indeksi benzer bir yorumla sahiptir fakat yüzde olarak 0-100 arasında değişmek-

tedir. Çünkü istihdamın dağılımını eşitlemek için gerekli olan meslek değişimi tek bir cinsiyete yalnızca erkek ve kadına bağlanılmaktadır. Bir bütün olarak AB için IP indeksi ile ölçülen ayrışma hala göreceli bir şekilde yüksektir. IP indeks değeri mesleki ayrışma için %25,3 ve sektörel ayrışma için %18,3'tür. Bununla birlikte, en fazla ve en düşük ayrışmanın yaşandığı ülkeler arasında yaklaşık %10 puanlık bir açıklık, farklılıklar genişliğini korumaktadır. İster mesleki ister sektörel olsun, sırasıyla aynı dört ülke yüksek ve düşük ayrışmanın olduğu grup içerisinde yer almaktadır. Yüksek ayrışmanın olduğu dört ülke Estonya, Slovakya, Letonya ve Finlandiya iken, en düşük ayrışmanın yaşandığı ülkeler Yunanistan, Romanya, Malta ve İtalya'dır. 1990'larda yüksek ayrışmalı İskandinav ülkeleri ve düşük ayrışmalı Akdeniz ülkeleri arasında çok iyi bilinen karşıtlık Doğu Avrupa ve Akdeniz ülkeleri karşıtlığına yol vermiştir. Toplu düzeyde, mesleki ayrışma indeksleri hem AB (27) hem de AB (15) ülkeleri için 1992-2000 yılları arasında önemli bir değişimi ortaya koymamaktadır. Bununla birlikte, 2000 sonrası on yılda az da olsa yukarıya doğru bir eğilim belirlenebilir. Toplu düzeyde mütevazı değişim ülke düzeyindeki çelişkili örnekleri gizlemektedir. Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Norveç, İsveç ve Birleşik Krallık 1997 ve 2007 arasında %2,8 puandan %1,5 puana kadar uzanan IP puanındaki azalışlarla nispeten hızlı bir ayrışmamayla karşılaşmıştır. Aksine, Bulgaristan, İtalya, İrlanda, Letonya, Romanya ve İspanya'da ayrışma artmıştır. AB ülkelerinin büyük bölümünde, ayrışma indekslerinin düştüğü ülkelerde, karma meslekler artmıştır. Bundan başka, değişim erkek egemen meslekleri kadın egemen mesleklerden daha fazla etkilemiştir. Çünkü erkek egemen sektörlerin payı daha orantısız bir şekilde azalmıştır. Benzeşmezlik indeksinin yapısal bir bileşene, bir cinsiyet oranına veya bir artık bileşene dönüşmesi kısa dönemde hem mesleklerin yapısının – toplam istihdamdaki ağırlıkları- hem de mesleklerdeki işçilerin cinsiyet kompozisyonunun ayrışmadaki genel değişime katkıda bulunduğunu, fakat bunun her zaman aynı doğrultuda olmadığını ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, daha uzun dönemlerde mesleklerdeki işçilerin cinsiyet kompozisyonundaki değişim egemen bir bileşen olma eğilimi göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, ayrışmada uzun dönemdeki azalmalar nihai olarak her meslekte kadınların daha dengeli bir temsilini gerçekleştirmeye bağlıdır (European Commission, 2009: 7-8).

AB üyesi ülkelerde kadınların statü itibarıyla istihdamının cinsiyete göre dağılımını gösteren Grafik 1'den de görüleceği üzere, kadınlar nitelik gerektirmeyen meslekler, hizmet ve satış elemanları, büro destek görevlileri, teknisyenler ve yardımcı profesyoneller ve profesyoneller şeklindeki statülerde erkeklere göre daha fazla istihdam edilmektedir. Kadınların yaklaşık  $\frac{1}{4}$ 'ü hizmet ve satış elemanları (%23,52) şeklinde istihdam edilmektedir. Bunu profesyoneller (%21,39), teknisyenler ve yardımcı profesyoneller (%17,27) ve büro destek görevlileri (%14,20) takip etmektedir. Yönetim kademelerinde yönetici olarak istihdam edilen kadınların oranı %4,25, erkeklerin oranı ise %7,40'dır. Bu oranlara göre yöneticilik statüsünde kadınlar ve erkekler arasında bir ayrıştırma söz konusudur.

**Grafik 1:** AB (28) Ülkelerinde Statü İtibariyle İstihdamın Cinsiyete Göre Dağılımı 2015, (%)

**Kaynak:** <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables>, (Erişim Tarihi: 24.07.2016)

Cinsiyete dayalı mesleki ayrışma konusunda üzerinden durulması gereken bir diğer olgu kısmi süreli ve tam gün süreli mesleklerdeki ayrışmadır. Eurostat verilerine göre AB (28)'de 2006'da istihdam edilenlerin %18,8'i kısmi süreli mesleklerde istihdam edilirken 2015 yılında bu oran %22'ye çıkmıştır. Ayrıca, 2006-2015 döneminde kadınların kısmi istihdamdaki payı %33,1'den %35,2'ye yükselmiştir. İstihdam edilen erkeklerin kısmi süreli istihdamdaki payı da aynı dönemde %6,1'den %9,22'ye doğru bir yükselme kaydetmiştir (<http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>).

2014'de AB'de borsaya kayıtlı büyük şirketlerin yönetim kurullarında kadınların ortalama oranı %20'ye ulaşmıştır. Kadınların en yüksek temsil düzeyi Fransa ve Letonya (%32), Finlandiya (%30) ve İsveç (%28) gibi ülkelerde gerçekleşmiştir. Slovenya, Belçika, Danimarka, İtalya ve Almanya'da borsaya kayıtlı şirketlerin yönetim kurullarında kadınların payı en az %20'dir. Hollanda'da borsaya kayıtlı şirketlerin komitelerinde kadınlar 1/5'lik bir paya sahiptir. Kadınların en düşük temsil düzeyi Malta'da, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Yunanistan, Kıbrıs ve Portekiz'dedir. Polonya'da bu düzey %15'dir ve AB ortalamasının altındadır (Sawicka ve Łagoda 2015: 121). Bu rakamlar AB için yatay mesleki ayrışma kadar dikey mesleki ayrışmanın önemli bir olgu olduğunu ortaya koymaktadır.

AB'de de cinsiyete göre mesleki ayrışma işyerinde eşitliğe önemli bir engeldir ve birey, firma ve toplum için sosyal ve ekonomik maliyetlere neden olmaktadır. Eğitimi kapsayan alanlarda kadınların kaydettiği ilerlemelere rağmen, 1990'ların başından bu yana ayrışma düzeyi hemen hemen hiç değişmemiştir. Bununla birlikte, bu genel eğilim ülke düzeyindeki zıt gelişmeleri gizlemektedir. Ayrıca, literatür ayrışmanın açıklanmasının yalnızca bir faktör-

re bağlı olmadığını ortaya koymaktadır. Ayrışmanın nedenlerini beşeri sermaye ve deneyimdeki farklılıklar, tercihler, basmakalıp ifadeler ve örgütsel uygulamalar şeklinde sıralamak mümkündür. Kadınlar ve erkekler arasındaki bakım yükündeki eşitsizlikler de bir diğer faktördür (Sparreboom, 2014: 265).

### 4.3. İşgücü Piyasasında Cinsiyete Dayalı Ücret Açığı

AB düzeyinde, cinsiyete dayalı ücret açığı genel olarak ekonomide kadınların ve erkeklerin ortalama brüt saat başına kazançlarındaki göreceli farklılık şeklinde tanımlanmaktadır (www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2010/18/en/2/EF1018EN.pdf)

Tablo 3’den de görüleceği üzere, AB (28)’de ortalama ücret açığı %16,2 olarak tahmin edilmektedir. Bu tahmin bir önceki yıla göre ücret açığında yüzde olarak 0,2 puan bir azalma anlamına gelmektedir. Ancak sözkonusu indeks (kazanç farklılıklarının bir bölümünü açıklayabilen bireysel ve diğer gözlemlenebilir karakteristiklerdeki farklılıklara göre) düzeltilmemiş olarak tanımlanmıştır. Eurostat verilerine göre, cinsiyete dayalı ücret açığının en fazla olduğu ülkeler Estonya (%28,3), Avusturya (%22,9), Çek Cumhuriyeti (%22,1) ve Almanya (%21,1); en düşük olduğu ülkeler ise Polonya (%7,7), İtalya (%6,5), Malta (%4,5) ve Slovenya (%2,9) olmuştur.

Literatürde yaygın olarak kabul edilen hipoteze göre ülkeler arasında cinsiyete dayalı ücret açıklarının cinsiyete dayalı istihdam açıklarıyla negatif ilişki içerisinde olduğu varsayılmaktadır (Olivetti ve Petrongolo, 2008: 651). Fakat bu hipotez açıklama kabiliyeti olmayan aritmetik bir tezdten başka bir şey değildir. Nitekim Ricardo Alaez-Aller vd. tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, Akdeniz’e kıyısı olan ülkelerde kadın istihdamındaki bir artış bu ülkelerde Orta ve Kuzey Avrupa ülkelerindekine yakın ücret açığına yol açmakla beraber, ücret dağılımında daha büyük farklılıklara yol açabileceğini ortaya koymuştur. Çalışmaya göre Akdeniz’e kıyısı olan ülkelerde cinsiyete dayalı ücret açığı dağılımının en altında en geniş düzeyde iken, Orta ve Kuzey Avrupa ülkelerinde dağılımın en üstünde en geniş düzeydedir. Ayrıca, sözkonusu çalışmada Güney Avrupa ve Avrupa’nın geri kalanı arasında çalışma talebindeki farklılıklar üzerinde odaklanan bir hipotez ileri sürülmektedir. Bu hipotez uyarınca, AB merkezli şirketlerin değer zincirlerini fonksiyonel kriterlere göre dayalı bölümlendirme eğilimi bir bütün olarak AB’nin bazı coğrafik alanlarında iş ayrışmasını pekiştirebilir. Dolayısıyla, Akdeniz’e kıyısı olan ülkelerde yerleşmiş özel sektördeki yüksek ücretli işlerin payı toplam işlerin sayısındaki paylarından daha düşük olabilir. Çalışmada tüm ülkelerde kadınların yüksek ücretli işlere erişimde zorlandıkları onaylanmaktadır (Alaez-Aller vd., 2015: 127).

**Tablo 3:** AB Ülkelerinde Cinsiyete Dayalı Ücret Açığı 2010-2104 (%)

	2010	2011	2012	2013	2014
<b>AB (28 Ülke)</b>	16,1	16,5	16,6	16,4	16,1
<b>Avro Bölgesi</b>	16,4	16,6	17	16,6	16,5
<b>Belçika</b>	10,2	10,2	10	10	9,9
<b>Bulgaristan</b>	13	13	14,7	13,5	13,4
<b>Çek Cumhuriyeti</b>	21,6	22,6	22,2	22,1	22,1
<b>Danimarka</b>	15,9	16,3	16,8	16,4	15,8
<b>Almanya</b>	22,3	22,2	22,4	21,6	21,6
<b>Estonya</b>	27,7	27,3	30	29,9	28,3
<b>İrlanda</b>	13,9	11,7	14,4	:	:
<b>Yunanistan</b>	15	:	:	:	:
<b>İspanya</b>	16,2	17,9	19,3	18,8	18,8
<b>Fransa</b>	15,6	15,6	15,4	15,3	15,3
<b>Hırvatistan</b>	5,7	3,4	2,9	9	10,4
<b>İtalya</b>	5,3	5,8	6,7	7,3	6,5
<b>Güney Kıbrıs Kesimi</b>	16,8	16,4	16,2	15,8	15,4
<b>Letonya</b>	15,5	13,6	13,8	14,4	15,2
<b>Litvanya</b>	14,6	11,9	12,6	13,3	14,8
<b>Lüksemburg</b>	8,7	8,7	8,6	8,6	8,6
<b>Macaristan</b>	17,6	18	20,1	18,4	15,1
<b>Malta</b>	7,2	6,2	6,5	5,1	4,5
<b>Hollanda</b>	17,8	18,6	17,6	16,6	16,2
<b>Avusturya</b>	24	23,7	23,4	23	22,9
<b>Polonya</b>	4,5	5,5	6,4	7,1	7,7
<b>Portekiz</b>	12,8	12,8	14,8	13	14,5
<b>Romanya</b>	8,8	11	9,7	9,1	10,1
<b>Slovenya</b>	0,9	2,3	2,5	3,2	2,9
<b>Slovakya</b>	19,6	20,5	21,5	19,8	21,1
<b>Finlandiya</b>	20,3	19,6	19,4	18,7	18
<b>İsveç</b>	15,4	15,8	15,9	15,2	14,6
<b>Birleşik Krallık</b>	19,5	20,1	19,1	19,7	18,3
<b>İzlanda</b>	17,7	18,3	18,7	20,5	18,7

**Kaynak:** <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc30>  
(Erişim Tarihi: 29.07.2016)

Cinsiyete dayalı ücret açığı birçok nedenden kaynaklanmaktadır. Bu nedenleri işyerinde ayrımcılık, işlerde ve sektörlerde farklılık, işyeri uygulamaları ve ücret sistemleri, kadınların çalışmaları ve vasıflarını değerinden düşük değerlendirme, üst yönetim ve liderlik konumunda kadınların azlığı, cinsiyete dayalı roller ve gelenekler ile iş ve aile sorumluluklarını dengeleme şeklinde sıralamak mümkündür (European Commission, 2014: 5-7).

Cinsiyete dayalı ücret eşitliğini sağlama birey, işveren, ekonomi ve toplum açısından önemli faydalara sahiptir. İlk olarak, cinsiyete dayalı ücret eşitliğinin sağlanması adil ve daha eşitlikçi bir toplum oluşturmaya katkıda bulunmaktadır. Ücret açığının kapatılması fakirlik düzeylerinin azaltılmasına ve kadınların yaşamları boyunca kazançlarının artırılmasına yardımcı olabilir. İkinci olarak, cinsiyete dayalı ücret eşitliği nitelikli işlerin arz edilmesine yol açmaktadır. Bu durum kadınların çalışma yaşamlarındaki beklentilerini yükseltmektedir. Firmalar en yetenekli olanları cezbetmek istiyorlarsa, işte eşitlik gereklidir. Nitelikli işler tüm işçilerinin çalışmalarının değerlendirildiği pozitif bir çalışma ortamının oluşturulması için önemlidir. Üçüncü olarak, işveren kadınların yeteneklerini ve vasıflarını daha etkin kullanmasından fayda sağlayabilir. Bu amaçla kadınlara çalışma-yaşam dengesi, eğitim ve kariyer geliştirmeye ilişkin politikalar uygulayarak kadınların vasıfları değerlendirilebilir. Kadınlar işyerinde genellikle eksik değerlendirilen vasıflara ve yeteneklere sahiptir. Bunların gerçek değerinin ortaya konması firmaların vasıf yetersizlikleriyle mücadele etmesine yardımcı olabilir. Kadınların yaptıkları işlerin doğru bir şekilde değerlendirilmesi ve vasıflarına ve potansiyellerine uygun bir şekilde ücretlendirilmesi firmanın performansını ve etkinliğini artırabilir. Örneğin, en iyi ve en yetenekli kadronun işe alınması ve elde tutulması teşvik edilebilir, işe devamsızlık azaltılabilir ve müşterilerde olumlu bir imaj oluşturulabilir. Dördüncü olarak, ücret eşitliği şikayetleri ve hukuki uyuşmazlıkları azaltabilir. Firmada çalışanların eşit işe eşit ücret alması işverenlerin ayrımcılık ve adil olmayan çalışma uygulamaları yapıldığı şeklindeki şikayetleri önlemesi anlamına gelmektedir. Bu da şikayetlerle ve müteakip uyuşmazlıklarla ilgilenmede harcanılan zaman ve paranın önüne geçilmesine yardımcı olmaktadır. Beşinci ve son olarak, kadın ve erkekler arasında ücret eşitliği ekonomik büyüme ve iyileşme için bir temel oluşturmaktadır. Mevcut ekonomik krizden çıkmak için cinsiyete dayalı eşitlik sorununu çözmek ve cinsiyete dayalı ücret açığını kapatmak önemlidir. Cinsiyete dayalı eşitlik istihdam artışını, rekabet edebilirliği ve ekonomik iyileşmeyi sağlamada anahtardır (European Commission, 2014: 8-9).

## 5. TÜRKİYE'DE CİNSİYETE DAYALI EŞİTSİZLİKTE MEVCUT EĞİLİMLER

Ülkemizde bugün işgücü piyasasında kadınlar sayı ve statü olarak daha iyi olmakla beraber AB ülkelerinde olduğu gibi, toplumsal cinsiyet ayrımcılığı istihdam, mesleki ayrışma ve ücret açığı açısından sürekliliğini ve önemini korumaktadır. Türkiye'de işgücü piyasasında gözlemlenen cinsiyete dayalı eşitsizlikler bir önceki bölümde olduğu üzere istihdam/işsizlik oranı ve açığı, kadınların mesleki ayrışması ve ücret açığı başlıklarında analiz edilmektedir.

### 5.1. İstihdam/işsizlik Oranı ve Açığı

Tablo 4'den de görüleceği üzere Türkiye'de istihdam/işsizlik oranı açığı 2004-2015 dönemi baz alınarak analiz edilmiştir. 2004 yılında Türkiye'de erkeklerin %62,7'si ve kadınların %20,8'i istihdam edilirken 2010 yılında bu oranlar sırasıyla %62,7 ve %24 olmuştur. 2015 yılında ise sözkonusu oranlar yine sırasıyla %65 ve %27,5 olmuştur. Ülkemizde

cinsiyete dayalı istihdam açığı 2004 yılında yüzde olarak 41,9 puan iken 2015 yılında bu açık 37,5 puan olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla 2004-2015 döneminde cinsiyete dayalı istihdam açığında yüzde olarak 4,4 puanlık bir azalma kaydedilmiştir.

Ülkemizde, kadın istihdamı gerek AB gerek OECD ülkeleri ile kıyaslandığında çok düşük düzeydedir. Kadın istihdam oranı, 2004-2015 arası %5,9 puanlık artış göstermiş olsa da OECD ortalaması olan %50,9'un altındadır (<http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54742>). Ülkemizde kadın istihdamının düşük olması emek faktörünün önemli bir bölümünün üretimde kullanılmaması ve GSMH 'nın azalması anlamına gelmektedir.

Ülkemizdeki kadın istihdamının bölgeler açısından analizi yapıldığında göç alan ve sanayinin yoğun olduğu bölgelerde tarım dışı sektörlerde çalışan kadınların oranının daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Kadın istihdamının sektörel dağılımı bölgelerin gelişmişlik düzeylerine göre değişiklik arz etmektedir. Örneğin, kadın istihdamının gelişmenin göreceli olarak daha az olduğu Doğu bölgelerinde tarım sektöründe buna karşılık gelişmenin yüksek olduğu Batı bölgelerinde ise hizmetler sektöründe yoğun olduğu görülmüştür (Berber ve Yılmaz, 2008: 13-14).

**Tablo 4:** Türkiye'de İstidamın Cinsiyete Göre Dağılımı 2004-2015 (%)

Yıllar	İstihdam Oranı		İşsizlik Oranı	
	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın
2015	65	27,5	9,2	12,6
2014	64,8	26,7	9	11,9
2013	65,2	27,1	8,7	11,9
2012	65	26,3	8,5	10,8
2011	65,1	25,6	9,2	11,3
2010	62,7	24	11,4	13
2009	60,7	22,3	13,9	14,3
2008	62,6	21,6	10,7	11,6
2007	62,7	21	10	11
2006	62,9	21	9,9	11,1
2005	63,2	20,7	10,5	11,2
2004	62,7	20,8	10,8	11

**Kaynak:** <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>, (Erişim Tarihi.: 30.07.2016)

Türkiye'de kadınların işgücüne katılımını engelleyen diğer bir ifadeyle istihdamının düşük olmasına neden olan faktörler ekonomik ve sosyal faktörler başlıkları altında toplanabilir. Ekonomik faktörler arasında düşük ücret, kayıt dışı çalışma ve iş güvencesi ve sosyal güvenlik yoksunluk yer almaktadır. Sosyal faktörler ise, eğitim düzeyinin yetersizliği, kırdan kente göç artışı, ataerkil zihniyet ve yapı, toplumda kadına biçilen roller ve bunun etrafında şekillenen aile ve sosyal ortam, işgücü piyasasında yatay ve dikey katmanlaşma ve işe alımlarda cinsiyete dayalı ayrımcılıktır (Önder, 2013: 47-52).

Kriz öncesi 2004 yılı baz alındığında kriz sonrasında hem erkek hem de kadın işsizlik oranları artmıştır. 2004 yılında erkek işsizlik oranı %10,8 ve kadın işsizlik oranı %11 iken bu oranlar 2009 yılında sırasıyla %13,9 ve %14,3 olmuştur. 2015 yılında ise erkek ve kadın işsizlik oranları düşme eğilimi göstermiş ve sırasıyla %9,2 ve %12,6 olarak gerçekleşmiştir. Bu verilerden anlaşılacağı gibi, 2004-2015 döneminde kadınlar erkeklere göre daha yüksek oranda işsizlikle karşı karşıya kalmıştır. Dikkat çeken bir diğer husus da, 2004-2015 döneminde kadın ve erkek işsizlik oranı arasındaki açığın kadınlar aleyhine artmasıdır. Nitekim 2004 yılında %0,2 puan açık 2015 yılında %3,4 puana yükselmiştir (Bakınız Tablo 4).

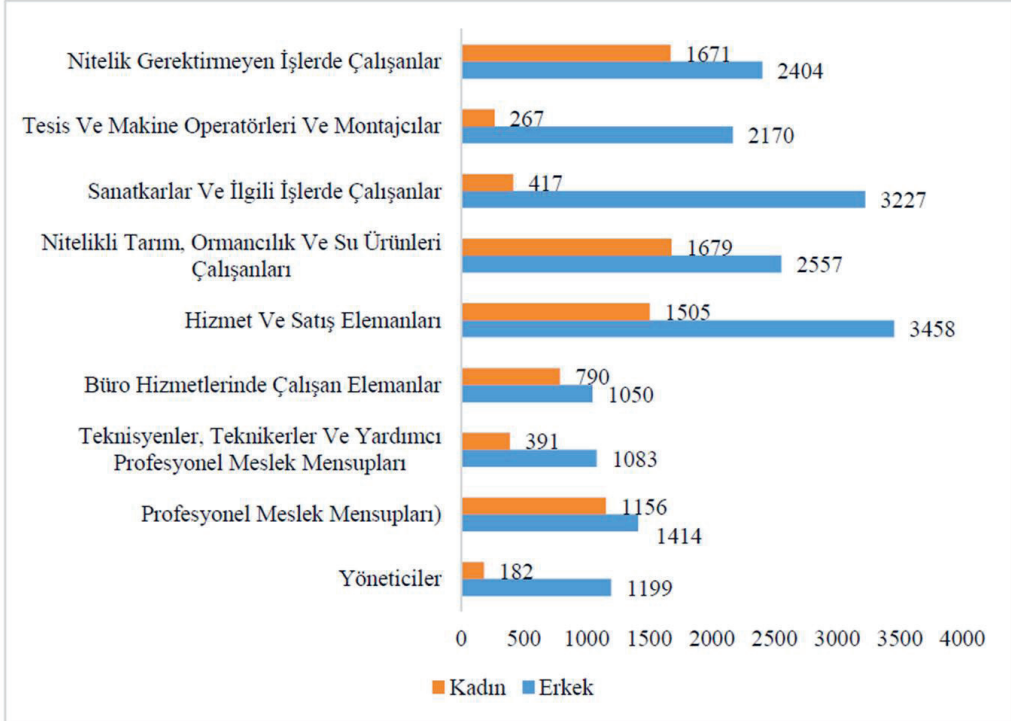
Genç işsizlik konusuna bakıldığında 2004 yılında genç kadın (15-24 yaş) işsizlerin toplam işsizlik oranındaki payı %39,5 iken genç erkek (15-24 yaş) işsizlerin oranı %40 olarak gerçekleşmiştir. 2015 yılı itibariyle genç kadın ve genç erkek işsizlerin oranı sırasıyla %33,5 ve %41,4 olmuştur (<https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>). Dolayısıyla, 2004-2015 döneminde genç işsizlik oranında makas kadınlar aleyhine açılmıştır.

## 5.2. İşgücü Piyasasında Kadınların Mesleki Ayrışması

İşgücü piyasasında işler kadın işi ve erkek işi şeklinde ayrıştırılmakta, bir başka deyişle yatay bir bölümlendirilmeye gidilmektedir. Kadınlar genellikle düşük ücretli ve statülü, geçici nitelikli, istihdam güvencesi bulunmayan ve nitelik gerektirmeyen işlerde istihdam edilmektedir. Buna karşılık erkekler yüksek ücretli ve statülü, yetki ve sorumluluk gerektiren, istihdam güvenceli ve nitelikli işlerde çalıştırılmaktadır. Diğer taraftan, aynı beşeri sermaye donanımına sahip kadınların aynı meslekte farklı iş pozisyonlarında yer almaları durumu vardır ki bu da dikey ayrışmayı beraberinde getirmektedir. Ayrıca, kadınlar terfi ayrımcılığı ile karşılaşmaktadır. Bu durum cam tavan etkisi kavramıyla izah edilmektedir (Parlaktuna, 2010: 1222)]

Grafik 2 incelendiğinde kadın istihdamının meslek grubu itibariyle dağılımında ilk üç sırayı nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünlerinde çalışanlar (%20,8), nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar (%20,7) ve hizmet ve satış elemanları (%18,6) paylaşmaktadır. Kadınların ancak %2,3'ü yönetici konumundadır. Türkiye'de yönetici pozisyonunda kadın çalışanların oranı OECD ortalaması olan %30'un altındadır ve OECD ülkeleri arasında Türkiye son üçüncü sırada yer almaktadır (OECD 2016: 181). Bu rakamlar bize ülkemizde işgücü piyasasında kadınların hem yatay hem de dikey mesleki ayrışma ile karşılaştığını göstermektedir. Mesleki ayrışma ile eğitim düzeyi arasında bir ilişki söz konusudur. Eğitim düzeyi düşük olan kadınlar yatay mesleki ayrışmaya, yüksek eğitimli kadınlar ise dikey mesleki ayrışmaya muhatap olmaktadır (Parlaktuna, 2010: 1224).

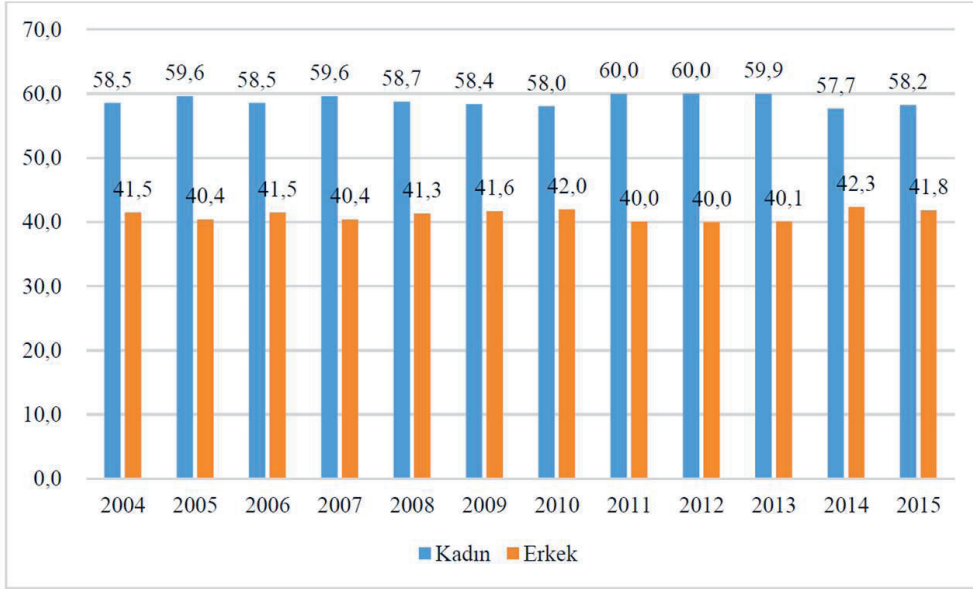


**Grafik 2:** Türkiye'de İstihdam Edilenlerin Cinsiyete Göre Meslek Grubu (2015 (Bin Kişi))

**Kaynak:** <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=72&locale=tr>, (Erişim Tarihi: 31.07.2016).

Cinsiyete göre mesleki ayrışma konusu kısmi süreli ve tam gün süreli işlerde çalışan kadın ve erkekler açısından da değerlendirilmelidir. Grafik 3'e bakıldığında 2004-2015 döneminde kadınların kısmi süreli istihdamdaki ortalama oranı %58,9 erkeklerin ortalama oranı ise %41,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu istatistik kısmi süreli istihdamda kadınların erkeklerden daha fazla yer aldığını göstermektedir.

Kısmi süreli işlerde çalışma, daha önce ifade edildiği üzere, mesleki bir ayrışma olarak ifade edilmiştir. İşçi açısından bir işten beklenen en önemli özellik işin sürekli ve tatmin edici nitelik taşımasıdır. Kısmi çalışma ilişkisinde işçinin karşılaştığı sorunların başında ücret konusundaki yetersizlikler gelmektedir. Gerçekten de 4857 sayılı İş Kanunu ile çalışma hayatımıza giren işçi kısmi süreli iş ilişkisi sürecinde emsal işçiye göre çalıştığı saate göre ücret alacaktır. Bu da kısmi süreli işlerde çalışanların tam gün süreli çalışanlara göre daha düşük ücret alması demektir. Kısmi süreli çalışanlar sosyal güvenlik açısından da sorunla karşılaşmaktadır (Koç ve Görücü, 2011: 164).

**Grafik 3:** Türkiye'de Kısmi Süreli İstihdamın Cinsiyete Göre Dağılımı 2004-2015 (%)

**Kaynak:** <http://stats.oecd.org/> (Erişim Tarihi: 31.07.2016)

Kısmi süreli işlerde çalışanların yasal olarak sosyal güvenceden yoksun bırakılması söz konusu olmamakla beraber, emeklilik hakkı ve sağlık güvencesinden yararlanabilmesi mevcut koşullar altında bir hayli zor gözükmektedir (Erdoğan 1993: 321). 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu uyarınca kısmi olarak çalışılan süreler toplanarak 7,5 saatlik süre 1 gün çalışmış kabul edilmektedir. Bu durumda günde 2,45 saat çalışanın aylık pirim ödeme gün sayısı 10 gün olmaktadır. Ayda 10, yılda 120 gün pirim ödeyen kadın kısmi emekli aylığı alabilmek için yaklaşık 37,5 yıl çalışması gerekmektedir (Önder, 2013: 48). Kısmi süreli çalışma ev ve iş sorumluluklarını ve kariyerlerini birlikte yürütmek isteyen kadınlar tarafından tercih edilmektedir. Diğer bir ifadeyle bu tür bir çalışma kadınların bir taraftan istihdamını artırırken, diğer taraftan yatay mesleki ayrışma sorunuyla karşılaşmasına neden olmaktadır.

### 5.3. Cinsiyete Dayalı Ücret Açığı

Ücret her çalışan, özellikle kadın çalışanlar açısından önemlidir. Ücret kadın için yalnızca kendisinin ve bakmakla yükümlü olduğu kişilerin geçimini veya aile bütçesine katkıda bulunmasını sağlayan bir unsur değildir. Ücret kadını toplumda ön plana çıkaran, birey olma özelliği kazandıran ve onu her açıdan erkekle eşit kılan bir unsurdur.

Türkiye'de kadınların ücretleri, işgücüne katılma oranına benzer şekilde dünya genelindeki eğilimden önemli ölçüde farklılık göstermiştir. 1980'lere kadar kadınların ücretli istihdamdaki payı çok düşük olmuştur. 1980 sonrası, diğer ülkelerde olduğu gibi, kadınların ücretleri yeni uluslararası işbölümü ile yakından bağlantılı hale gelmiştir. İşgücüne katılan kadınların oranının artması aynı işteki erkeklerin ücretleriyle aynı doğrultuda bir iyileşmeye yol açmıştır. Bununla birlikte, Türkiye'de tamamen buna karşıt bir yol takip edilmiştir. İmalat sektöründe kadınların

erkeklerin ücretine oranı 1982’de 98,5, hatta 1983’de 100 olmuştur. Fakat 1980’lerde bu oran aşamalı bir şekilde azalmıştır. Bu azalmada hem içsel hem de dışsal dinamikler etkili olmuştur. 1981-1988 döneminde sendikali işgücüne karşı muhalif önlemlerle ücret gelirlerinde aşırı bir baskı yaşanmıştır. Aynı zamanda ekonomi uluslararası ticarete ve kadın işgücünü destekleyen ihracat odaklı endüstrilere açılmıştır. Bu tür dinamiklerin etkisi altında, kadın ücretleri erkek ücretlerine oranı önemli ölçüde düşmüş ve 1993’de %88,4 olarak gerçekleşmiştir. 2006’da da imalat sektöründe kadınların yıllık brüt ücreti erkeklerin ücretinin %79,2’si olmuştur (Doğan, 2011: 28-29).

Eurostat verilerine göre 2006 yılında cinsiyete dayalı ücret açığı %2,2 dolayında kadınlar lehine gerçekleşmiş diğer bir ifadeyle azalmıştır. Bu Türkiye’de kadınların erkek çalışanlardan ortalama %2,2 oranında daha fazla kazandığı anlamına gelmektedir. Diğer kaynaklar cinsiyete dayalı ücret açığının erkekler lehine daha yüksek olduğunu ve %10 ila %30 arasında değişkenlik gösterdiğini ortaya koymuştur (European Commission, 2013: 13).

Gizem Akar vd (2013: 17) tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada formel/informel ayrımı boyunca firma ölçeği ve cinsiyete dayalı ücret açığı incelenmiştir. Çalışma sonunda iki önemli bulguya ulaşılmıştır. Birinci olarak, firma ölçeğine dayalı ücret açığının informal sektörde formel sektörden daha büyük olduğunu ortaya koymuşlardır. İkinci olarak, informal istihdam için firma ölçeğinin azalan bir fonksiyonu olmakla beraber, cinsiyete dayalı ücret açığının formel istihdam için firma ölçeğinden bağımsız olduğu sonucuna varmışlardır.

2010 verilerine göre cinsiyete dayalı ücret farkı toplamda kadın ücretinin lehine (%-1,1) iken, eğitim durumuna göre incelendiğinde tüm eğitim durumu basamakları için erkek ücreti lehinedir. Göstergenin toplamda kadın lehine olması ücretli çalışanların eğitim durumuna göre dağılımının incelenmesi ile açıklığa kavuşmaktadır. Buna göre, ücretli çalışan kadınların en yoğun buldukları eğitim durumu %35,3 ile yüksekokul ve üstü iken, erkekler için bu grup %27,4 ile ilkököl ve altıdır ([http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?jsessionid=YRsNQ5QB6LJvW5ZBTf1vyJWpcnvGv1pKJnp7zw9LHHY8kFD7R1J!1727921118?id=10718&as\\_fid=xO4dKgM3Cx5GdwBH0rau](http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?jsessionid=YRsNQ5QB6LJvW5ZBTf1vyJWpcnvGv1pKJnp7zw9LHHY8kFD7R1J!1727921118?id=10718&as_fid=xO4dKgM3Cx5GdwBH0rau)).

**Tablo 5:** Türkiye’de Eğitim Durumuna Göre Cinsiyete Dayalı Ücret Farkı, 2014

	Yıllık Ortalama Brüt Ücret (TL)			Yıllık Ortalama Brüt Kazanç (TL)			Cinsiyete Dayalı Ücret Farkı <sup>(1)</sup> (%)
	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	
<b>Toplam</b>	26 032	26 002	26 113	27 830	27 775	27 974	-0,4
<b>Eğitim Durumu</b>							
<b>İlkokul ve altı</b>	17 943	18 691	15 321	18 602	19 417	15 748	18,0
<b>İlköğretim ve Ortaokul</b>	17 879	18 433	15 593	18 476	19 081	15 981	15,4
<b>Lise</b>	20 207	20 712	18 831	21 222	21 758	19 760	9,1
<b>Meslek Lisesi</b>	26 217	27 342	22 010	28 143	29 561	22 842	19,5
<b>Yüksekokul ve üstü</b>	46 729	50 468	41 490	51 405	55 633	45 483	17,8

<sup>(1)</sup> Cinsiyete dayalı ücret farkı (erkek ücreti-kadın ücreti)/erkek ücreti \*100 olarak hesaplanmıştır.

**Kaynak:** <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18861> (Erişim Tarihi: 03.08.2016)

TÜİK tarafından gerçekleştirilen 2014 Kazanç Yapısı Araştırması sonucuna göre cinsiyete dayalı ücret farkı<sup>2</sup> toplamda kadın ücretinin lehine (% -0,4) iken, eğitim durumuna göre incelendiğinde tüm eğitim durumu basamakları için erkek ücreti lehine gerçekleşmiştir. Tablo 5' ten de görüleceği üzere, eğitim durumu itibariyle kadınlar aleyhine en yüksek fark meslek lisesi mezunları (%19,5) için sözkonusu iken, bunu ilkokul altı (%18,0) ve yüksek okul ve üstü mezunları (%17,8) izlemiştir. Kadınlar aleyhine en düşük fark lise mezunları (%9,1) arasında kaydedilmiştir.

## 6. SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA İÇİN 2030 GÜNDEMİ VE TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTSİZLİĞİ

İşgücü piyasası genel ekonomik etkinliği etkileyen anahtar bir faktör piyasasıdır. Gerçekten, dinamik ve esnek bir işgücü piyasasında işçiler nispeten hızlı bir şekilde işlere geçiş yapabilir, işletmeler iş imkanları sunmaya teşvik edilebilir ve daha yüksek istihdam-nüfus oranlarına katkıda bulunabilir. Buna karşılık, formel istihdama yönelik büyük engeller işçileri, özellikle korunmaya muhtaç kadın işgücünü daha az üretken informal sektör işlerine ve tembelliğe itmektir (Kuddo, 2009: 6).

Cinsiyet itibariyle fırsat eşitliğinin gerekliliğinin idrak edilmesi ekonomik açıdan önemlidir. Daha yüksek ekonomik büyüme düzeyleri ve eşitlik haklarına saygı arasındaki ilişki olduğundan bahsedilmektedir. Çünkü daha yüksek gelişme düzeyleri eğitim, kültür ve tıbbi bakım gibi alanlarda ilerlemeye yol açmaktadır. Kadınların işgücü piyasasında daha yüksek düzeyde aktifleşmesi kantitatif ve kalitatif şartlarda daha fazla işgücü kullanılarak daha yüksek yurt içi hasıla artışı anlamına gelmektedir. Toplumsal cinsiyet eşitliği ekonomik faydalar, cinsiyete dayalı eşitsizlik bileşik kayıplar getirmektedir. Kadınlar ve erkekler arasında fırsat eşitliği ekonominin rekabet gücünün artmasına ve daha iyi ekonomik performansa katkıda bulunmaktadır. Eşitlik bilinci toplumda olumlu değişime yol açmaktadır. Basmakalıp durumların üstesinden gelmeye ve yaşamın kalitesini iyileştirmeye yardımcı olmaktadır. Toplumsal cinsiyet eşitliği tüm ekonomi için pozitif bir etkiye sahiptir. Bu daha yüksek GSMH'ya ulaşma ve objektif nedenlerle haklı görülmeyen mevcut ücret açığını dengeleme yeteneğiyle ifade edilmektedir. Kantitatif boyutlara ilave olarak eşit şanslar kalitatif yönler de sahiptir. Kadınların işgücü piyasasına katılımını diğer bir ifadeyle farklılık (çeşitlilik) boyutunu beraberinde getirmektedir. Cinsiyete dayalı ayrımcılık etkinliğinde bir azalışı beraberine getirmektedir. Bireylerin ekonomik rolünün yeteneklerine ve niteliklerine göre değil cinsiyetine göre belirlendiği bir ortam etkisizliğe neden olmaktadır. Ayrımcılığı ve ırkçılığı önlemek farklı niteliklere sahip işgücünün artışıyla ve çalışma organizasyonu sürecinin iyileştirilmesiyle gerçekleştirilebilir. Kadınların erkeklerle eşit temelde ekonomide yer alması, kadınların menfaatleri aile ve çalışma rolleri arasında bir dengeyi kurma politikasıyla desteklenecekse, aile yaşamı üzerinde pozitif etkilere sahip olacaktır (Sawicka ve Łagoda, 2015: 117).

<sup>2</sup> Cinsiyete dayalı (erkek-kadın) ücret farkı, erkek ve kadın arasındaki ücret farkının erkek ücreti içindeki yüzdesi olarak tanımlanmaktadır. Bu gösterge, saatlik, aylık veya yıllık ortalama ücret esas alınarak hesaplanabilmekte olup yıllık ortalama brüt ücret kullanılarak hesaplanmıştır.

1995’de Bejinde yapılan IV. Dünya Kadın Konferansı’ndan bu yana cinsiyete dayalı eşitsizliğin azaltılmasında yalnızca önemsiz iyileştirmeler gerçekleştirilmiştir. 2015 yılında BM tarafından kabul edilen Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi’nin uygulanmasıyla kadınlar açısından insana yaraşır işe erişimdeki büyük açıkların kapatılması öngörülmektedir. Kadınlar ve erkekler arasındaki eşitsizlik fırsatlar, işlem ve sonuçlar açısından küresel işgücü piyasalarında sürmektedir. Son 20 yıl boyunca kadınların eğitim başarılarındaki önemli ilerlemeler çalışma hayatlarındaki pozisyonlarındaki karşılaştırmalı ilerlemeye transfer edilememiştir. Dünyada pek çok bölgede erkeklere oranla kadınlar daha fazla işsiz olacak ve işsiz kalmaya devam edecek, daha az işgücüne katılma şansına sahip olacak ve -işgücüne katıldığında- genellikle daha düşük nitelikli işler kabul etmek zorunda kalacaktır. Bu engellerin üstesinden gelmede kaydedilen ilerleme düşük olmuş ve dünya genelinde birkaç bölgeyle sınırlı kalmıştır. İşgücüne katılmada ve istihdamda açıkların daraltıldığı ve kadınların aile çalışmasına katkıda bulunmaktan hizmetler sektörüne kaydığı ülkelerin çoğunda bile kadınların işlerinin niteliği önemli bir sorun olmaya devam etmektedir. Kadınlar ve erkekler ile aileler ve toplum arasında ücretsiz bakım ve hanehalkı çalışmasının eşit olmayan dağılımı çalışma hayatında cinsiyete dayalı eşitsizliğin önemli bir belirleyicisidir (ILO, 2016: 3).

Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi bütünleşik ve bölünmez 169 hedefi içeren 17 amaç ortaya koymaktadır (UN 2015). Gündem 2030’da cinsiyet eşitliği, diğer hedefler gibi, geniş çaplı danışmaların, orijinal araştırma makalelerinin, kadın hakları örgütlerinin ve bilişim ağlarının, akademisyenlerin ve BM kuruluşlarının konusu olmuştur. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin tek başına bir hedef mi yoksa gündemdeki diğer hedeflerle kaynaşmış bir hedef mi olması gerektiği uzun yılların bir sorunu olmuştur. İlk başlarda her ikisinin de geçerli olduğu konusunda uzlaşmaya ulaşılmıştır. Ayrıca, hedefin içeriği konusunda zengin değişiklikler olmuştur. Toplumsal cinsiyet eşitliğini tek başına bir hedef olarak ele almanın gerekçeleri de vardır. Birincisi cinsiyete dayalı eşitsizliklerin ve adaletsizliklerin tüm toplumlarda yaygınlaşması gerçeğidir. İkincisi cinsiyet eşitliğinin insani gelişme, çevresel sürdürülebilirlik, iyi yönetim ve sürekli barışı gerçekleştirmede bir katalizör etkisine sahip olması gerçeğidir. Üçüncüsü hükümetlerin bu alandaki gelişmelerden sorumlu tutulmasını sağlama gerçeğidir (Razavi, 2016: 29-30).

Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi cinsiyet eşitliğinin kritik önemini ve 17 SKH’nin başarısına katkısı konusunda evrensel uzlaşmayı yeniden onaylamıştır. Kadınlar için daha fazla iş -ve nitelikli işler-, ücretsiz bakım ve hanehalkı çalışmasını takdir etmeye, azaltmaya ve yeniden dağıtmaya yönelik evrensel önlemler ve sosyal koruma yeni dönüşümcü sürdürülebilir kalkınma gündeminin hayata geçirilmesinde zorunludur. Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi fakirliği (Hedef 1) ve eşitsizlikleri (Hedef 10) azaltmayı, toplumsal cinsiyet eşitliğini gerçekleştirmeyi (Hedef 5) ve kapsamlı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi, herkes için tam ve üretken istihdamı ve insana yaraşır çalışmayı (Hedef 8) teşvik etmeyi amaçlamaktadır. (ILO, 2016: 3).

Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve tüm kadınların ve kız çocuklarının güçlenmesine ilişkin 5 no.lu amaç altında 17 küresel hedef belirlenmiştir. Bu hedeflerden çalışma-

mızla ilgili olanları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (<http://www.kureselhedefler.org/hedefler/toplumsal-cinsiyet-esitligi/>):

- Kadınlara ve kız çocuklarına yönelik her türlü ayrımcılığın her yerde sona erdirilmesi,
- Ücretsiz bakım ve ev işlerinin kamu hizmetleri, altyapı ve sosyal koruma politikalarının sağlanması ve hane ve aile içinde sorumluluğun ulusal açıdan uygun bir biçimde paylaşılmasının geliştirilmesi yoluyla tanınması ve değer görmesi,
- Kadınların ekonomik kaynaklara ulaşma, toprak ve diğer mülk türlerine sahip olma ve üzerlerinde kontrol kurabilme, finansal hizmetler, miras ve doğal kaynaklara erişimleri gibi konularda ulusal yasalara uygun olarak eşit haklara sahip olmaları için reformlar yapılması.

## 7. AB'DE TOPLUMSAL EŞİTLİĞİ SAĞLAMAYA İLİŞKİN EYLEM PLANLARI

AB'de AB Komisyonu kadınlar ve erkekler arasında eşitlik 2010-2015 stratejisi beş temel eylem alanına öncelik tanımıştır. Bu alanlar şunlardır (European Commission, 2011):

- Eşit değerdeki işe eşit ücret,
- Karar vermede eşitlik,
- Onur, dürüstlük ve cinsiyete dayalı şiddetin sona erdirilmesi ve
- AB dışında cinsiyete dayalı eşitliğin artırılması.

2010 yılında belirlenen beş alan bugün de geçerliliğini sürdürmektedir. Toplumsal cinsiyete dayalı eşitsizliğe çözüm getirmek amacıyla son beş yıl boyunca ortaya konulan eylem bu alanlarda yeni önlemler şeklinde gerekli değişiklikleri ve destekleri sağlamak için daha fazla zamana ihtiyaç olduğunu göstermektedir (European Commission, 2015: 6).

Konumuzla ilgili olarak 2011-2020 Avrupa Paketi'nin cinsiyete dayalı açığın kapatılmasına ilişkin önemli birkaç öncelik burada ele alınmaktadır. Bunlar; kadın işgücüne katılma oranının artırılması ve kadınların ve erkeklerin eşit ekonomik bağımsızlığının sağlanması, cinsiyete dayalı ücret, kazanç ve yaşlılık aylığı açıklarının azaltılması dolayısıyla kadınlar arasında fakirlikle mücadele edilmesi ve karar verme sürecinde eşitliğin gerçekleştirilmesidir (European Commission, 2015: 10-14).

AB kadın işgücüne katılma oranının artırılması ve kadınların ve erkeklerin eşit ekonomik bağımsızlığının sağlanması konusunda bir dizi hedefi esas almaktadır. 2020'de AB'nin istihdamda erkeklerin ve kadınların %75'lik hedefi gerçekleştirilecekse ve özellikle istihdamda cinsiyete dayalı açık kapatılacaksa, kadınların işgücü piyasasına katılımlarını kolaylaştırmaya dönük koordineli çabalar gerekecektir. Bu koordineli çabalar bakım ve çalışma sorumluluklarını dengelemeyi kolaylaştırmayı kapsayacaktır. Ayrıca, zamanın bakım ve hanehalkı sorumluluklarına daha eşit bir şekilde harcanmasını gerekli kılmaktadır. Çocuk bakımına ilişkin Barselona hedefleri yakalanmalı ve üye Devletler Barselona hedeflerini diğer bağımlıların bakımını kapsayacak şekilde daha istekli ve daha kapsamlı hale getirme-

nin yolları üzerinde durmalıdır. Kadın girişimciliği, araştırmada toplumsal cinsiyet eşitliği ve göçmen işçilerin işgücü piyasasına entegrasyonu eşit ekonomik bağımsızlığın daha ileri unsurlarıdır.

Cinsiyete dayalı ücret, kazanç ve yaşlılık aylığı açıklarının ve dolayısıyla kadınların yaşamı boyunca finansal kaynaklara erişimde eşitsizliğin azaltılması bir başka hedeftir. Bu hedef özellikle ekonomik sektörlerde ve mesleklerdeki eşitsizliklerde önemli bir azalışı, kadınların toplam ücretli çalışma sürelerinde bir artışı, bilinçlendirme ve eşit ücret mevzuatının etkin uygulanmasını ifade etmektedir.

Karar vermede eşitliği arttırmak büyük borsa şirketlerinde ve yönetim direktörleri arasında daha iyi bir cinsiyete dayalı dengeyi zorunlu kılmaktadır. Bu çabalar veri toplama, araştırma örgütlerinde karar alma konularında erkeklerin aşırı temsiliyle mücadele etme amaçlı eylem ve politik karar alma almada ve spor dahil kamusal yaşamda cinsiyete dayalı eşitliği arttırıcı önlemlerle desteklenmelidir. Avrupa Komisyonu 2019 sonunda üst ve orta yönetimde %40'lık bir kadın hedefini kendiliğinden belirlemiştir.

## 8. TÜRKİYE'DE TOPLUMSAL EŞİTLİĞİ SAĞLAMAYA İLİŞKİN EYLEM PLANLARI

Ülkemizde toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya dönük olarak Başbakanlık Kadın Statüsü Genel Müdürlüğü tarafından “Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ulusal Eylem Planı (2008-2013)” uygulamaya konulmuştur. Eylem Planı'nda kadınların işgücü piyasasındaki katılımının halen düşük düzeyde olduğu ve kadınların işgücüne katılımını arttırmanın Türkiye'nin önemli hedeflerinden biri olduğu ifade edilmiştir. Bu hedefi gerçekleştirmek için 1995 yılından bu yana, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (İŞKUR) ile İş Geliştirme Merkezleri tarafından çeşitli program ve projeler geliştirildiği ve uygulanıldığı belirtilmiştir. Ulusal Eylem Planında 9. Kalkınma Planı'nda belirtilen, kadınların işgücüne katılma oranının 2013 yılının sonuna kadar yüzde 29,6'ya çıkarılacağı yönündeki hedefe ulaşılabilmesi için, bu programların devam ettirilmesi ve yeni eylem stratejilerinin belirlenmesi gerekliliği vurgulanmıştır. Toplumsal Cinsiyet Eşitliğinin sağlanması amacıyla Eylem Planı'nda üç hedef ve bunlara ilişkin stratejiler belirlenmiştir. Ayrıca Plan'da bu hedefleri gerçekleştirmeden sorumlu kurum/kuruluşlar ile işbirliği yapılacak kurum/kuruluşlara yer verilmiştir (T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, 2008: 39-41)

Onuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2014-2018)'nda kadının güçlendirilmesi bağlamında, kadının işgücüne katılımı ve karar alma süreçlerindeki etkinliğinin arttığı, Anayasa'ya kadına yönelik pozitif ayrımcılık ilkesi dâhil edildiği, kadına yönelik şiddetin önlenmesi amacıyla düzenlemeler yapıldığı ve TBMM Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu kurulduğu belirtilmiştir. Bununla birlikte, kadın erkek fırsat eşitliği konusunda, başta istihdam ve karar alma mekanizmalarına daha aktif katılım olmak üzere şiddetin önlenmesi, eğitim ve sağlık konularında yapılan iyileştirmelerin sürdürülmesi ve uygulamada etkinliğin artırılması ihtiyacının devam ettiği ifade edilmiştir. Plan'da “toplumsal cinsiyet eşitliği bağlamın-

da, kadınların sosyal, kültürel ve ekonomik yaşamdaki rolünün güçlendirilmesi, aile kurumunun korunarak statüsünün geliştirilmesi ve toplumsal bütünleşmenin kuvvetlendirilmesi temel amaçtır” denilmektedir. Bu temel amacı gerçekleştirmeye yönelik bir dizi politikayı hayata geçirilmesi benimsenmektedir. İlk olarak, kadınların karar alma mekanizmalarında daha fazla yer almaları, istihdamının artırılması ve beceri düzeylerinin yükseltilmesi esas alınmıştır. İkinci olarak, sosyal ve ekonomik politikaların, ailenin korunması ve güçlendirilmesine katkı yapacak şekilde birbirini tamamlayıcı ve destekleyici bir anlayışla tasarlanması öngörülmüştür. Üçüncü olarak aile ve iş yaşamının uyumlaştırılmasına yönelik güvenceli esnek çalışma, kreş ve çocuk bakım hizmetlerinin yaygınlaştırılması ve erişilebilir kılınması ile ebeveyn izni gibi alternatif modellerin hayata geçirilmesi benimsenmiştir. Dördüncü olarak toplumsal cinsiyete duyarlı bütçeleme konusunda farkındalık oluşturulması ve örnek uygulamaların geliştirilmesi öngörülmüştür. (T.C. Kalkınma Bakanlığı, Onuncu Kalkınma Planı, 2013: 40-41).

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Günümüzde cinsiyet eşitliği ve kadınların güçlendirilmesine yönelik ilerleme kaydedilmekle beraber, dünyanın her bölgesinde kadınlar ve kızlar ayrımcılık ve şiddete maruz kalmaya devam etmektedir. Cinsiyet eşitliği yalnızca temel bir insanlık hakkı değildir, aynı zamanda barışçıl, zengin ve sürdürülebilir bir dünya için gerekli bir şarttır. Kadınlara ve kızlara eğitimde, tıbbi bakımda, politik ve ekonomik karar verme sürecinde eşit erişim sağlama sürdürülebilir ekonomileri ateşlemekte ve genel olarak toplumlara ve insanlığa fayda sağlamaktadır.

2015 yılında BM tarafından kabul edilen Sürdürülebilir Kalkınma 2030 Gündemi'nin uygulanmasıyla kadınlara erkeklere insana yaraşır işe erişimdeki büyük açıkların kapatılması öngörülmektedir. Bununla birlikte, küresel gelişmelere paralel olarak gerek AB'de ve gerekse ülkemizde kadınların işgücü piyasasına katılımları ve istihdam oranları erkeklere göre düşük buna karşılık işsizlik oranları ise yüksektir. Ayrıca kadınlar ve erkekler arasında ücret açığında son yıllarda kadınlar lehine bir gelişme kaydedilmekle beraber açık kapanmaktan bir hayli uzaktır. Nitekim Kuzey, Güney ve Batı Avrupa'da ve Kuzey Amerika'da cinsiyete dayalı işsizlik açıkları finansal krizin sonucunda daralmıştır. Çünkü genellikle ekonomik durgunluk erkek egemen sektörleri etkilemiştir. Bunun sonucunda erkek işsizliğinin neden olduğu aile gelirindeki kayıpları gidermek amacıyla evli kadınların piyasaya girişi nedeniyle kadın istihdam oranları artmıştır. Ancak çalışan kadınların büyük bölümünün istihdamda informel çalışma düzenlemelerini içeren statülerde ve mesleklerde bulunduğu da bilinen bir gerçektir. Bir başka ifadeyle, işgücü piyasasında kadınlar ile erkeklerin işleri arasında kadınların aleyhine bir nitelik açığı da bulunmaktadır. İşgücü piyasasında cinsiyete dayalı eşitsizlikler sosyal korumadan, özellikle analık ve yaşlılık sigortası yardımlarından faydalanmada cinsiyete dayalı ayrımcılığa yol açmaktadır. İşgücü piyasasında kadınlar aleyhine seyreden bu açıklar yalnızca eğitim veya yaştaki farklılıklara bağlanamaz, ayrıca, kadının üstlendiği çalışmanın ve kadın egemen sektörler veya mesleklerdeki gerekli vasıfların eksik



değerlendirilmesi, ayrımcılık uygulaması ve örneğin çocuğun doğumundan sonra, bakım hizmetlerine ek olarak kadınların kariyer molaları alma ihtiyacıyla bağlantılıdır.

Sonuç olarak AB ülkelerinde ve ülkemizde işgücü piyasasında istihdam/işsizlik, mesleki ayrışma ve ücret açığı şeklinde kendini gösteren cinsiyete dayalı eşitsizliklerin giderilmesi pek mümkün görünmemektedir. 2030 yılına kadar 15 yıllık bir zaman kısıtı da dikkate alındığında bunu söylemek yanlış olmaz. Bununla birlikte, bu hedefler, ILO Çalışma Hayatında Kadın Yüzüncü Yıl Girişimi bağlamında ele alınarak, AB stratejik eylem planlarında ve ülkemizdeki ulusal eylem planları ile kalkınma planlarında ILO Sözleşmelerinin ve Tavsiye Kararlarının rehberlik ettiği dönüşümcü önlemlerle hayata geçirilmelidir.

## KAYNAKÇA

- Akar, G. vd. (2013). Overview of Firm-Size and Gender Pay Gaps in Turkey: The Role of Informal Employment, *Ekonomi-tek*, 2(3), 1-21.
- Alaez-Aller R. vd. (2015). Do Mediterraneans Really Do It Better? Explaining The Lower Gender Wage Gap in Southern European Countries, *International Journal of Social Welfare*, 24, 120–132.
- Berber, M. & Yılmaz, B. E.(2008). Türkiye’de Kadın İstihdamı: “Ülke ve Bölge Düzeyinde Sektörel Analiz, *İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 2008, 10 (2), 1-16.
- Castellano R. & Rocca, A. (2016). The Dynamic of the Gender Gap in the European Labour Market in the Years of Economic Crisis, *Quality and Quantity*, 2016, 1-21.
- Dejardin, A. K. (2010). *Gender Dimensions of Globalization*, International Labour Office, Geneva.
- Doğan, B. (2011). *Gender Wage Gap in The Turkish Labor Market*, İstanbul Bilgi University Institute of Social Sciences MA Program in International Political Economy, Unpublished Thesis, İstanbul.
- Erdoğan, S. (1993) Türk İşçileri Açısından İş Hukuku’nda Esneklik, *Çalışma Hayatında Esneklik*, Yaşar Eğitim ve Kültür Vakfı, İzmir.
- European Commission (2009). *Gender Segregation in the Labour Market Root Causes, Implications and Policy Responses in the EU*, European Commission’s Expert Group on Gender and Employment (EGGE), Belgium.
- \_\_\_\_\_ (2011). *Strategy for Equality Between Women and Men 2010-2015*, European Union, Belgium.
- \_\_\_\_\_ (2013). *The Current Situation of Gender Equality in Turkey – Country Profile 2013*, Belgium.
- \_\_\_\_\_ (2014). *Tackling the Gender Pay Gap in the European Union*, European Union, Belgium.
- \_\_\_\_\_ (2015). *Strategic Engagement 2016-2019*, European Union, Belgium.
- Farré L. vd. (2009). *Immigration, Family Responsibilities and The Labor Supply of Skilled Native Women*, Discussion Paper No. 4265, Bonn.
- Gunter, B. G. & van der Hoeven, R. (2004). The Social Dimension Of Globalization: A Review Of The Literature”, *International Labour Review*, 143 (1-2), 7-43.
- <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tsdsc30>, (29.07.2016).
- <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>, (29.07.2016).
- <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables>, (24.07.2016).
- <http://stats.oecd.org/>, (31.07.2016).
- <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54742>, (30.07.2016).
- <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54755>, (24.07.2016).
- <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2010/18/en/2/EF1018EN.pdf>, (29.07.2016).
- <http://www.kureselhedefler.org/hedefler/toplumsal-cinsiyet-esitligi/>, (07.08.2016).
- [http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?jsessionid=YRsNQ5QB6LJvL5ZBtF1vyJWp-cnvGv1pKJnp7zw9LHHY8kFD7R1J!1727921118?id=10718&as\\_fid=xO4dKgM3Cx5G-dwBH0rau](http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?jsessionid=YRsNQ5QB6LJvL5ZBtF1vyJWp-cnvGv1pKJnp7zw9LHHY8kFD7R1J!1727921118?id=10718&as_fid=xO4dKgM3Cx5G-dwBH0rau), (31.07.2016).

- <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18861>, (03.08.2016).
- [http://www.un.org/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/70/L.1&referer=/english/&Lang=E](http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/70/L.1&referer=/english/&Lang=E), (07.08.2016).
- <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>, (30.07.2016).
- ILO (2003). *Time for Equality at Work: Global Report under the Follow-up to the ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work*, Report of the Director-General, International Labour Conference, 91st Session, Geneva
- \_\_\_\_ (2004). *Breaking Through the Glass Ceiling: Women in Management*, International Labour Office Geneva, 2004.
- \_\_\_\_ (2007). *Equality at Work: Tackling the Challenges* : Global Report Under the Follow-up to the ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work, Geneva.
- \_\_\_\_ (2016). *Women At Work Trends 2016 Executive Summary*, International Labour Office, Geneva.
- Jabaa, E. vd. (2015). Gender Employment Gap in EU Before and After The Crisis, 7th International Conference on Globalization and Higher Education in Economics and Business Administration, GEBA 2013, *Procedia Economics and Finance* 20, 326-333.
- Koç M. & Görücü, İ. (2011). 4857 Sayılı İş Kanunu'na Göre Kısmi Çalışma Uygulaması ve Sonuçları, *Çalışma ve Toplum*, 1, 149-178.
- Kuddo, A. (2009). *Employment Services and Active Labor Market Programs in Eastern European and Central Asian Countries*, The World Bank Human Development Network Social Protection Team, SP Discussion Paper No. 0918, Washington, DC.
- Livia, C. (2014). *Gender Gap Dimensions in the Labour Market in the European Union*, Institute Of National Economy, Bucharest, Romania, [steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2014/n1/011.pdf](http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2014/n1/011.pdf), 23.07.2016.
- Marshall, G. A. (t.y.). Dictionary of Sociology, <http://www.encyclopedia.com/doc/> (22.05.2016).
- Mediterranean Institute of Gender Studies (2005). Glossary of Gender-related Terms, [http://www.peacewomen.org/assets/file/AdvocacyEducationTools/genderglossary\\_migs\\_aug2005.pdf](http://www.peacewomen.org/assets/file/AdvocacyEducationTools/genderglossary_migs_aug2005.pdf), (13.06.2016).
- Mikkola A. & Miles, C. A. (2007). *Development and Gender Equality: Consequences, Causes, Challenges and Cures*, HECER Discussion Paper No. 159, Helsinki.
- OECD (2012). *Closing the Gender Gap: Act Now*, OECD Publishing, Paris.
- \_\_\_\_ (2016). *OECD Employment Outlook 2016*, OECD Publishing, Paris
- Olivetti, C. & Petrongolo, B. (2008). Unequal Pay or Unequal Employment? A Cross-Country Analysis Of Gender Gaps, *Journal of Labor Economics*, 26(4), 621-653.
- Önder N. (2013). Türkiye’de Kadın İşgücünün Görünümü, *ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi*, 1 (1), 35-61.
- Parlaktuna, İ. (2010). Türkiye’de Cinsiyete Dayalı Mesleki Ayrımcılığın Analizi”, *Ege Akademik Bakış*, 2010, 10 (4), 1217-1230.
- Razavi, S. (2016) The 2030 Agenda: Challenges of Implementation to Attain Gender Equality and Women’s Rights”, *Gender & Development*, 24 (1) 25-41.
- Reeves H. & Baden, S. (2000). *Gender and Development: Concepts and Definitions*, Institute of Development Studies University of Sussex, Brighton, 2000.
- Sawicka J.& Lagoda J. (2015). Gender and Sustainability in the Economic Development - Equal Chances For Women at the Labour Market”, *Oeconomia* 14 (4), 115-125.

- Sen, S. (2010). *Gendered Aspects of Globalization*, Levy Economics Institute of Bard College, September, Working Paper No. 621, New York.
- Sparreboom T. (2014). Gender Equality, Part-Time Work and Segregation in Europe, *International Labour Review*, 153(2), 245-268.
- T.C. Başbakanlık Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (2008). *Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ulusal Eylem Planı (2008-2013)*, Ankara, 2008.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2013). *Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018*, Ankara.
- United Nations (1987) Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future, <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> , (23.07.2016).
- \_\_\_\_\_ (2014). *Gender Equality and Sustainable Development*, World Survey on The Role Of Women In Development 2014, New York.
- \_\_\_\_\_ (2015). *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development* (No. A/70/L.1), New York.
- Witkowska, D. (2013). Gender Disparities in the Labor Market in the EU, *International Advances in Economic Research*, 19, 331–354.

# FRANSA'DA YERELLEŞME REFORMLARI: TÜRKİYE ÜZERİNDEN BİR DEĞERLENDİRME\*

## REFORM AND DECENTRALIZATION IN FRANCE: AN EVALUATION THROUGH THE LENS OF TURKISH SYSTEM

Yeşeren ELİÇİN\*\*

### Öz:

Fransız yerel yönetim sistemi 1980'lerden itibaren üç döneme yayılan bir yerelleşme süreci içinde bulunmaktadır. 1982'de çıkarılan yerelleşme yasalarıyla idari aynılık ilkesi terk edilmiş, bu tarihten günümüze dek tamamlayıcı ya da yeniden düzenleyici pek çok yeni yasa çıkarılmış ve yerelleşmenin güçlendirilmesi yönündeki kararlılık farklı iktidarlar tarafından da sürdürülmüştür. Nitekim 2000'li yılların başında gerçekleşen II. Eylem Dönemi önemli Anayasa değişikliklerine tanıklık etmiş, bölge yönetimleri anayasal güvenceye kavuşturulmuş, yerel karar referandumları ve dilekçe hakkı, deneysel uygulama, finansal özerklik ile yerel özgürlük ve sorumluluklar ile ilgili yasal düzenlemeler gerçekleşmiştir. Ardından 2010'dan beri süren III. Eylem Dönemi hayata geçmiş bulunmaktadır. Metropollere ilişkin düzenlemeler, komün birliklerinin kentsel planlama konusunda yetkilendirilmesi, bölgelerin büyüme ve istihdam konularında rol almaları, yerel-bölgesel dayanışma ve demokrasinin güçlendirilmesi bu dönemin öncelikli konuları olarak belirlenmiş bulunmaktadır. Bu yazı kapsamında bu süreç ele alınmakta, bir yandan söz konusu dönüşümün ana hatları ortaya konmaya çalışılırken bir yandan da halen sürmekte olan III. Eylem Döneminde gündeme gelen illerin geleceği, bölge yönetimleri ve metropoller üzerine tartışmalar ele alınmaktadır. Yazının son bölümünde ise Fransa'da gerçekleşen yeniden yapılanma sürecinin idari örgütlenmesinde bu ülkeyi model almış olan Türkiye'de yerelleşmenin geldiği nokta ve geleceği üzerine ne gibi izdüşümleri olabileceği sorgulanmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Fransa, Yerel Yönetimler, Yerelleşme, Reform, Türkiye.

### Abstract:

France undergoes a decentralization process since the early 1980s. French local administrations experienced significant transformations during this process, embracing three action periods. The decentralization acts enacted in 1982 mark disengagement with administrative uniformity. The second period of decentralization starting the first years of 2000s witnessed important constitutional modifications. Regional administrations gained Constitutional recognition, local referendum has been established, the amendments concerning right to petition, experimentation, local finance and local autonomy has been passed. The third phase of decentralization started since 2010s. The reorganization of metropolitan governance, the transfer of competence to inter-communal cooperation structures concerning urban planification, roles assigned to regions in economic development and employment (economical issues, apprenticeship, European aides and aides destined to private sector), territorial solidarity and reinforcement of democracy were the main themes of this phase. The present article tries to analyze the foremost futures of French decentralization and to underline the main discussions emerged during the ongoing third phase of decentralization process concerning future of departments, regional administration and newly created metropolitan cities. In the last part of the article, the probable influences of French reforms on Turkey are discussed taking into account that Turkey has taken this country as a model in its administrative organization.

**Keywords:** France, Local Administrations, Decentralization, Reform, Turkey.

\* Makale Gönderim Tarihi: 23.01.2017

Makale Kabul Tarihi: 02.06.2017

\*\* Doç. Dr., Galatasaray Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi Bölümü, yelicin@gsu.edu.tr.

## GİRİŞ

Fransız yerel yönetim sistemi esas olarak Fransız devrimi ve Napolyon döneminde ortaya çıkan coğrafi yönetim birimlerine dayanmaktadır (Vandelli, 1991:19). O dönemde oluşturulan komün ve il haritası çok az değişiklikle günümüze kadar gelmiştir. Bölge yönetiminin kökleri ise 1941’de Vichy döneminde oluşturulan bölge valiliklerine dek gitmektedir. Merkezi devletin çıkarlarının tüm birimlerin, çıkar gruplarının ve yerel birimlerin çıkarlarının üstünde olduğunu ilke olarak benimseyen geleneksel Fransız yerel ve bölgesel yönetim sistemi ise tüm ulusal sınırlar içinde idari aynılık (*uniformity*) ilkesine dayanmaktaydı (Sadran, 1992; Cole, 2006: 33). Ancak 1970’lerden itibaren yerelleşmeyi tartışmaya başlayan Fransa, 1982’de çıkarılan yerelleşme yasalarıyla birlikte idari aynılık ilkesini terk etmiş bulunmaktadır. Bu tarihten günümüze dek tamamlayıcı ya da yeniden düzenleyici pek çok yeni yasa çıkarılmış ve yerelleşmenin güçlendirilmesi yönündeki kararlılık farklı iktidarlar tarafından da sürdürülmüştür. Nitekim 2000’li yılların başında gerçekleşen II. Eylem Döneminin ardından 2010’dan beri süren III. Eylem Dönemi hayata geçmiş bulunmaktadır.

Fransız idari ve yerel-bölgesel örgütlenme modeli pek çok ülkeyi etkilemiştir. Türkiye de bu modelin temel alındığı ülkelerden birisidir. Özellikle belediye örgütü ve il özel idarelerinin oluşturulduğu 19. yüzyılda bu etki son derece açıktır. Bu çalışma kapsamında, bu noktadan hareketle bir yandan Fransa’nın üç ana aşamadan oluşan bu süreç içinde yerelleşmede aldığı yol irdelenmekte, diğer taraftan da bu örneğin Türkiye açısından ne tür açılımlar sunduğu tartışmaya açılmaktadır.

## 1. BİRİNCİ EYLEM DÖNEMİ: 1982-1983 YASALARI

Fransa, Avrupa ülkeleri içinde merkeziyetçi sistemin güçlü, yerelleşmenin ise görece sınırlı olduğu bir model olarak tanımlanmaktaydı. Ancak gerek küreselleşme, gerekse Avrupa Birliği’nin yerel ve bölgesel politikaları bu ülkede yerelleşme reformlarını kaçınılmaz kılmıştır. Esasen, Fransa’da yerelleşme reformu 1970’lerden beri üzerinde tartışılan ve fikir üretilen bir konudur. Son derece merkezileşmiş, kamu yararını tek başına belirleyen, karar yetkisini tümüyle elinde tutan bir iktidar yapısı ile, ekonomik ve teknolojik olarak hızlı bir dönüşüm içinde olan uluslararası topluma uyum sağlamanın mümkün olmadığı siyasi yelpazenin tümünün paylaştığı bir görüştü. Merkezi yönetimle yerel yönetimler arasındaki ilişkilerde merkez, yetkilerin ve mali kaynakların denetimini tümüyle elinde tutuyor, güçlü bir vesayet denetimi uyguluyordu. Ulusal ölçekte tüm politikaların tek bir merkezden üretildiği, son derece ağır işleyen, maliyetli olduğu kadar da katı bir bürokrasiye dayanan bu model sürdürülemez olduğu gibi etkinlikten de uzaktı. Öte yandan, yerel yönetimlerin güçlendirilmesi demokrasinin güçlendirilmesi yolunda kaçınılmaz bir adım haline gelmişti. 1970’lerin ikinci yarısından itibaren yaşanan ekonomik krizin de etkisiyle de devletin küçülmesi gerektiği düşüncesi yaygın biçimde kabul görmeye başlamıştı.

Nitekim, Mitterand’ın 1981’de cumhurbaşkanı seçilmesinin ardından hükümetin gündemine giren reform sürecinin en önemli konularından biri yerelleşme olmuştur. 1982-1983

yıllarında çıkarılan yerelleşme yasaları<sup>1</sup> merkeziyetçi yapıyı kayda değer ölçüde zayıflatarak yerelleşme sürecinin önünü açmıştır. I. Eylem Dönemi olarak adlandırılan 80'lerin başında yerelleşme yönündeki ilk adımlar kararlılıkla atılmış, yerelleşme politikası yönetime gelen farklı iktidarlar tarafından da benimsenmiştir. 1982 ve 1983 yıllarında çıkarılan ve adını sosyalist İçişleri Bakanı Gaston Defferre'den alan Defferre yasaları ile bölge, il ve komünlerin<sup>2</sup> işleyişine ilişkin temel ilkeler oluşturularak yerel yönetimlere daha fazla yetki aktarılmış ve yerel meclisler güçlendirilmiştir. Valiler eliyle yürütülen idari vesayet yerini yasallık denetimine bırakmış, o güne dek valinin yürüttüğü il genel meclisi başkanlığı görevi il meclis başkanına aktarılmış, valinin il yönetimi ile olan bağı kopartılmıştır. Bölgeler de seçilmiş meclisleri olan birer yerel yönetim haline gelmiştir.

Alistair Cole (2006: 35), 1982 reformlarının birbiriyle çelişen iki ilkeye dayandığını öne sürer: Bir yandan bölge, il ve komünlere 'yetki blokları' şeklinde belli yetkiler verilirken, diğer taraftan da bu yönetimlere gerekli gördükleri alanlarda politika geliştirebilme fırsatı tanınmıştır (Fonrojet, 2004; Cole, 2006). Sosyal yardım, imar izinleri çöp toplama gibi yetkiler komünler ve komün birliklerine aktarılmış, il meclisleri sosyal yardım, eğitim, sosyal hizmetler ve yollar ile minimum işsizlik ödeneği gibi daha geniş bütçeli temel hizmetlerden sorumlu hale gelmiştir. Ekonomik gelişme, meslek eğitimi, altyapının yanı sıra orta eğitim ve ulaşım dair bazı yetkileri (ki bunlara 2002'den itibaren demiryolları eklendi) de içeren stratejik konular ise bölge meclislerinin yetkileri olarak düzenlenmiştir. Ayrıca, kültür, çevre ve sağlıkla ilgili bazı ek hizmetler de bölgelere verilmiştir. Sonuç olarak uygulamada aralarında formel bir hiyerarşi bulunmayan farklı yerel yönetimlerin birbiriyle çakışan yetkiler ve gevşekçe tanımlanmış yetki alanlarına sahip oldukları bir yapının ortaya çıktığını söylemek mümkündür.

1983-1986 yılları arasında yerelleşme reformlarını sürdürmek amacıyla dört yasa daha çıkarılmış ve yerel yönetimlere yetki aktarımı, yetkilerin paylaşımı, mali konular ve işbirliğinin güçlendirilmesi konularında yeni düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Yetkileri artırılan ulusaltı birimlere sosyal işler, ekonomik gelişme ve eğitim gibi yeni politika alanlarında da etkili olma imkânı tanınmıştır.

1992'de ise komünlerarası işbirliğine ilişkin yeni düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bu düzenlemeler kent yönetimlerini söz konusu komün birlikleri eliyle daha da güçlendirmeyi hedeflemekteydi (Boeuf, 2004; Cole, 2006: 40). Komünlerarası işbirliği Fransa'da sayıları 36 bin civarında olan komün yönetimlerini, birlik çatısı altında bir araya gelmeye ikna ederek daha etkin hale getirmek amacıyla geliştirilen önemli politika araçlarından biridir. Zorunlu birleştirmeler ya da yerel yönetimlerin tüzel kişiliklerinin ortadan kaldırılması gibi kararların siyasi maliyetinin çok yüksek olması, gönüllülük üzerine dayalı birlik modellerinin geliştirilmesini getirmektedir. 'Komünlerarası işbirliği için kamu kurumları' (*Etablissements publics*

<sup>1</sup> Loi n° 82-213 du 2 mars 1982 relative aux droits et libertés des communes, des départements et des régions. <http://www.legifrance.gouv.fr/texteconsolide/MCEAA.htm>.

<sup>2</sup> Komünü belediye olarak Türkçeye çevirmek mümkündür, ancak Fransa'da en küçük yerleşim birimi bile komün statüsüne sahiptir.

*de co-operation inter-communale (EPCI)* adı altında toplanan komün birliklerinin meclisleri de birliği oluşturan komünlerin meclislerinden gelen üyelere dayanmaktadır. Komünlerarası yapıların en karmaşık olanı 1968 yılından beri Lyon, Marseille, Lille gibi kentlerde belediye işlevlerini üstlenen ‘kentsel topluluklardır’ (*communauté urbaine*). Orta ve büyük kentlerin önemli bir bölümü de söz konusu kamu kurumları eliyle yönetilmektedirler. Bu kentler, bünyelerinde oluşturdukları kentsel gelişme ajanslarında istihdam ettikleri planıcı, ekonomist ve kent coğrafyacıları gibi uzmanlar sayesinde oldukça yüksek bir teknik uzmanlık kapasitesi kazanmışlardır. Böylece yerel yönetimlerin Altyapı Bakanlığı gibi bazı merkezi yönetim kurumlarının uzmanlığına duydukları ihtiyaç da azalmıştır (Cole, 2006: 40).

Komünlerarası işbirliği formülleri 1999 Chevènement yasası ile üçe indirilmiştir; kırsal komünler için *communauté de communes*, kentsel komünler arasında daha gevşek bir birleşme öngören *communauté d'agglomération* ve daha bütünleşik bir formül olan *communauté urbaine*. Bu dönemde komünleri *EPCI* formülü altında birleşmeye yönlendiren politikalar ve mali teşvikler sonuç vermiş, 2003 yılı başında *communautés urbaines* sayısı 14, *communautés d'agglomération* sayısı 120, *communautés de communes* sayısı ise 2033 olmuştur (Pinson ve Le Gales, 2005: 7). Komün birlikleri olarak anacağımız bu yapılar, ilerde tekrar üzerinde duracağımız gibi III. Eylem Döneminde de önemli bir reform başlığı olmaya devam edecek ve özellikle büyük kentlere ilişkin düzenlemelerin temel dayanağı olacaktır.

Sağın iktidarda olduğu 1995’de çıkarılan Pasqua yasası ile ulusal ve yerel planlar arasında eşgüdüm konusu düzenlenmiştir. Bu yasa ile coğrafi, ekonomik, kültürel ve sosyal bütünlüğü olan alanları tanımlayan ‘yurt’ (*pays*) kavramı getirilmiştir. Böylece o yurdu oluşturan bir ya da daha fazla yerel yönetime ortak bir misyon çerçevesinde birlikte planlama yapma imkânı sağlanmıştır. Yasa ayrıca yerel aktörlerin bir araya gelip birlikte hareket ettikleri bir ‘gelişme meclisi’ (*conseil de développement*) oluşumunu öngörmekteydi. Bu ilkeler 1999’da çıkarılan Voynet yasası ile güçlendirilmiştir. 2000 yılında ise ‘dayanışma ve kentsel yenileme yasası’ çıkarılarak plan türleri (*les schémas de cohérence territoriale*: mekânsal uyum planları; ve *les plans locaux d'urbanisme*: yerel imar planları) yeniden tanımlanmıştır.

## 2. İKİNCİ EYLEM DÖNEMİ: 2003-2004

2000’li yılların başı yerel yönetimlerin giderek artan sorumlulukları ile orantılı mali kaynak ve özerklik taleplerinin arttığı bir dönemdir. Bunlara ilaveten, 1990’lı yıllar boyunca gözlemlenen yerel yönetim sisteminin karmaşıklığı ile yerel demokrasi ve yerel yönetimler maliyesine ilişkin sıkıntılar II. Eylem Dönemini gündeme getirmiştir. Yerel yönetimlerin mali özerkliğine ilişkin olarak ‘kendine ait mali kaynak’ kavramı Anayasada yer almıştır (Anayasanın 72-2 maddesi). Yerel yönetimler kendilerine ait mali kaynaklar konusunda ilke olarak özerkliğe kavuşmuşlarsa da gelirleri kendilerine bırakılan ulusal vergilerin oranlarını belirleme konusunda herhangi bir yetkiye sahip bulunmamaktadırlar.

Ne var ki, bazı yazarlar bu dönemde gerçekleştirilen düzenlemelerin ne sistemin karmaşıklığını giderme ne de seçmenlerin demokratik denetimini sağlama konularında yeterli



olmadığını savunmaktadırlar (Cadiou, 2010; Kuhlmann, 2011: 320). II. Eylem Dönemi- nin en önemli reformları anayasa değişiklikleridir. Aslında zaten hayata geçmiş bulunan bazı ilkeler böylece anayasal güvenceye kavuşmuş oldular. Yerelleşmeyi daha operasyonel hale getirmek isteyen Jean-Pierre Raffarin hükümeti 2002-2004 yılları arasında Anayasanın birinci maddesine '[i]dari yapısı yerinden yönetim esasına dayanır' ifadesini ekleyerek yerelleşmenin ulusal öncelikler arasına alındığını göstermiştir. Öte yandan, 'bölge' bir yerel yönetim olarak anayasada yer almış ve böylece bölge yönetimleri de anayasal dayanağa kavuşturulmuştur. Nitekim bölge yönetimlerinin artan rolleri ve önemleri de reformların vurgulanması gereken sonuçlarından birisidir. Yine de, Fransız bölge yönetimlerinin komşu ülkelerdeki bölgelere oranla güçsüz kaldığı, yasama ve düzenleyici eylemlerde bulunma yetkilerinin bulunmadığının altı çizilmelidir. 2003 anayasa reformu ile güvence altına alınan bir diğer husus yerel mali özerkliğe ilişkindir. Anılan anayasa değişiklikleri ile yerel yönetimlerin mali özerkliği anayasal ilke haline gelmiş ve yerel yönetimlerin belli sınırlar içinde yerel vergilerin oranını arttırabilmelerine olanak tanınmıştır.

Yerelleşmeye kavramsal düzeyde daha fazla açıklık getirmek ve desteklemek amacıyla bu dönemde yerel yaşamın çeşitli yönlerini düzenleyen yasalar da çıkarılmıştır. Yerel karar referandumları ve dilekçe hakkı (2003), deneysel uygulama kuralları (2003), finansal özerklik (2004) ve yerel özgürlük ve sorumluluklar (2004) hakkında çıkan yasaları bu çerçevede anmak mümkündür. Yine 2004-2005 döneminde yapılan düzenlemelerle bölgelere liselerin eğitimci olmayan personelinin yönetimi, mesleki eğitim, bölgesel demiryolu ulaşımının organizasyonu görevleri verilmiştir. Yerel yönetimlere yetki aktarılırken bu yetkilerin finansmanının da yerel yönetimlere aktarılan vergi gelirlerinden sağlanması öngörülmüştür ki bunun da 11 ila 13 milyar Euro tutarında bir kaynağa karşılık geldiği hesaplanmaktadır (Arsenault, 2005: 6). Yerel yönetimlere mali kaynak transferinden en kazançlı çıkanın il yönetimleri olması da sürecin paradoksal sonuçlarından birisidir.

Bu düzenlemelerin yerel hayat üzerindeki etkilerini daha yakından incelemek gerekirse, Fransa'da, küreselleşme ve ekonomik rekabet, AB'nin bütünleşme süreci (Pinson ve Le Gales, 2005:3) gibi faktörlerin yanı sıra *cumul des mandats* olarak adlandırılan, yerel ve ulusal düzeylerde seçime konu olan birden fazla farklı görevin aynı kişinin şahsında birleştirilmesi imkânının da yerelleşme doğrultusunda baskı yaratan unsurlardan birisi olduğu izlenmektedir. 'Görev yığılması' olarak türkçeleştirmeye çalışacağımız bu olgu esasen sıkça tartışma konusu olmakta ve yerel demokrasinin yerel bir elitin tekeline geçmesine neden olduğu gerekçesiyle eleştirilmektedir. Ancak aksini savunanlar da bulunmakta, bu yolla yerel seçilmişlerin daha üst yönetim kademelerinde ve ulusal düzeyde etkili olma olanağı buldukları dile getirilmektedir. Ulusal parlamentonun %50'sinin aynı zamanda belediye başkanı olduğu düşünüldüğünde bu oldukça anlaşılır bir durumdur (Hoffmann-Martinot, 2003: 166; Kuhlmann, 2011: 315). Bu nedenle ülkede yerel yönetimlerin isteğine aykırı yasa çıkarmanın da oldukça zor olduğunu söylemek yanlış olmaz. Ayrıca, yerel düzeydeki politika uygulamaları merkezi yönetimin temsilcisi olan vali ve yerel yönetimlerin yakın işbirliği ile gerçekleşmektedir. Kararlar hiyerarşik bir emir komuta zinciri içinde değil, daha çok

uzlaşma ve müzakere ile alınmaktadır. Bu da yerel yönetimlerin ulusal siyaset üzerindeki etkilerini açıklamaktadır. Sabine Kuhlman (2011: 316) II. Eylem Döneminde yapılan reformların özellikle il ve bölgelerin yetkilerini arttırdığını, komünler ve komün birliklerinin ise bu anlamda ihmal edildiğini iddia etmektedir. Öte yandan işlevsel rolleri ve sorumlulukları sürekli arttırıldığı halde illerin gereksiz bir düzey olduğu ve kaldırılması gerektiğine ilişkin tartışmaların da devam ettiği dikkat çekmektedir (Attali, 2008).

İlk iki eylem döneminde gerçekleştirilen reformlar mali açıdan devlet denetimini azaltarak, yasal ve siyasal inovasyon çerçevelerini genişleterek kent belediye başkanlarının gücünü arttırmıştır (Cole, 2006: 41). Başarılı belediye başkanları daha girişimci hale gelirken, kentler ve kentsel bölgeler (*agglomerations*) de artık birçok alanda devletin idari yardımına ihtiyaç duymayan birimler haline gelmişlerdir (Kuhlmann, 2009: 81). Genel olarak yerel ve bölgesel yönetimlerin daha girişimci bir nitelik kazandıkları, karma-ekonomi şirketlerinin de yerel yönetimleri, bir kısmı özel sektör tarafından finanse edilen daha iddialı gelişme projelerine teşvik ettikleri gözlenmektedir.

Reform süreçlerinin bir diğer sonucu olarak, Fransa'da yerel ve bölgesel yönetimlerin en önemli özelliklerinden birisi asimetrik çeşitlilik haline gelmiştir. Esasen 2003 anayasa reformundan önce bile bu sonuca götüren yollar mevcuttu. Özerk yönetim ilkesi şunu öngörmektedir: Yerel ve bölgesel yönetimler yasal yetki alanları içinde kendi politika belirleme alanlarını seçebilirler, iç örgütlenmelerine, yerel vergilerin oranına, hizmetleri hangi yöntemle vereceklerine karar verebilirler. 1999 sonrasında güçlenen komün birlikleri de yerel pratiklerin çeşitliliğini 'özerklik' ilkesinin izin verdiğinin de ötesine taşımıştır (Boeuf, 2004).

2003 anayasa reformu ve 2004 yerelleşme yasının buna ilişkin iki önemli getirisi deneysel uygulama (*experimentation*) ve özel statüdür. Deneysel uygulama bir yerel yönetime ya da yerel yönetimler grubuna, belirli bir süre için, yetki alanları içinde kalmayan bir alanda politika geliştirme olanağı getirmektedir (Canatan, 2006:310). Örneğin 2004 yasıyla bölgeler yapısal fonların kontrolünü üstlenmiştir. III. Eylem Döneminde çıkarılan yerelleşmeye ilişkin yasa da bölgelerin bu görevi 2014-2020 döneminde de sürdürmelerini öngörmektedir. Özel statü ise çeşitli tiplerdeki komün birliklerini içerdiği gibi daha büyük birimler oluşturmak üzere mevcut ulusaltı otoritelerin birleşmesiyle oluşacak yeni yapıları da içine alır. Bu da yerel bölgesel örgütlenmede idari aynılık ilkesinin temel alındığı geçmiş dönemlerden önemli bir kopma anlamına gelmektedir. Bu birleşmeler iki ya da daha fazla sayıdaki yönetimin (seçilmiş) meclis temsilcileri arasında anlaşma ya da yerel referandumlar yoluyla olabilmektedir (Connétable, 2004; Cole, 2006: 42). Bu sayede Fransa Parlamentosu tarafından da onaylanmak kaydıyla gelecekte resmîyet kazanacak yeni ve farklı kurumsal yapıların ortaya çıkması olanaklı hale gelmiştir. Ancak 2003'de Korsika'da mevcut iki ilin yerine bir bölgesel otorite kurulmasına ilişkin düzenleme ile Aralık 2003'te Guadeloupe ve Martinique'de daha fazla özerkliğe ilişkin düzenlemelerin yöre halklarının desteğini alamayarak referandumlarda reddedilmeleri yeni özel statü uygulamalarının önünü kesmiş görünmektedir.

II. Eylem Döneminin illere ilişkin en önemli düzenlemesi ise minimum işsizlik ödeneğinin ve iş yaşamına ilişkin önemli bir tasarruf olan işsizlerin iş hayatına kazandırılması konularında illerin rolünün teyit edilmesidir. Böylece 1990'larda varlıklarını sürdürmeleri tartışma konusu olan iller önemli bir işlevsel güçlenme yaşadılar. Bu bazı kent ve kent birliklerinin sözcüleri tarafından il ve bölge düzeyinde bir yeniden merkezileşme olarak değerlendirilmiştir (Portier, 2003: 62; Kuhlmann, 2009: 81). Öte yandan, yerel yönetimlere gerekli ve yeterli kaynak aktarılmadan sosyal alanda önemli yetki aktarımları yapılması da eleştirilere neden olmuştur. Örneğin, ekonomik olarak zayıf, küçük ve sosyal olarak sorunlu iller, sınırlı kaynaklarına karşın çok sayıda işsizlik ödeneğinden yararlanma talebi ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durum söz konusu illeri minimum işsizlik ödeneğinden yararlanma konusunda yeni kriterler getirerek talepleri sınırlamaya itmekte; bu da bölgelerarası fark ve eşitsizlikleri güçlendirmektedir (ODAS, 2006: 6; Kuhlmann, 2009: 82).

Fransa'da yerelleşme komünlerin, yürütme ve siyaset anlamında güçlenmesine neden olurken, yerel meclisler bundan çok fazla yararlanamamıştır. Aksine, bu meclisler belediye başkanları ve il meclis başkanlarının artan güçlerinin altında kalmışlardır ki Kuhlmann (2009: 84-85) bunu özerk yerel yönetimin meclissizleşmesi (*dé-parlementarisation*) olarak adlandırmaktadır.

II. Eylem Dönemine ilişkin eleştirilerden bir diğeri de gerçekleştirilen reformların ne sistemin karmaşıklığını gidermiş ne de vatandaş denetimini güçlendirmeyi başarmış olduğudur (Cadiou, 2010). Farklı yerel yönetim birimleri arasındaki yetki dağılımı ve rekabete yeterince açıklık getirilememiş olması da önemli bir sorun olarak tanımlanmaktadır. Bu konuya ilişkin olarak hazırlanan çeşitli raporlarda bütün yerel aktörlere açık bir müzakere süreci ile ortak finansman ve işbirliğine vurgu yapılsa da güç ilişkileri ve rekabeti ortadan kaldıracak öneriler getirmekte zorlandıkları gözlemlenmektedir.

### 3. ÜÇÜNCÜ EYLEM DÖNEMİ

Nicolas Sarkozy'nin cumhurbaşkanlığı sırasında hazırlanan ve 16 Aralık 2010'da onaylanan yasa III. Eylem Döneminin de başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Bu yasayla komünlerarası ilişkiler ve metropol statüleri tanımlanmış, il ve bölgelerin yönetimine açıklık getirilmiştir. Yasayla bölge meclisleri ortak strateji geliştirme, il meclisleri de yerel yönetimlerarası ilişkileri inşa etmekle görevlendirilmiştir. Bu dönemde öngörülen en önemli değişikliklerden biri ise bölge ve il meclislerini yakınlaştırmak amacıyla söz konusu meclislere ayrı ayrı üye seçmek yerine tek bir '*territorial*' meclis üyesi seçme önerisidir. Ancak 2012'de cumhurbaşkanı seçilen François Hollande'ın seçim vaatleri arasında '*territorial*' meclise ilişkin düzenlemelerin iptal edilmesi de yer almaktaydı. Nitekim bu düzenleme Hollande'ın Cumhurbaşkanı seçilmesini izleyen dönemde iptal edilmiş ve bölge meclisi seçimleri 2015 Aralık ayına ertelenmiştir. Bu süreçte hem mega bölgeler oluşturularak bölge sayısı 22'den 13'e indirilmiş hem de bölgelerin yetkilerinin artırılmasına ilişkin düzenlemeler meclisin gündemine alınmıştır (IGA vd., 2015: 12)

**Şekil 1:** 2016 Reformu Sonrası Fransız Bölge Yönetimleri

**Kaynak:** Réforme territoriale. [http://www.huffingtonpost.fr/2014/11/25/reforme-territoriale-assemblee-vote-carte-13-region-bientot-la-fin\\_n\\_6219030.html](http://www.huffingtonpost.fr/2014/11/25/reforme-territoriale-assemblee-vote-carte-13-region-bientot-la-fin_n_6219030.html).

İlk iki reform döneminin düzenlemeleri merkezden yerel yönetimlere yetki aktarımı üzerine yoğunlaşmıştı. Üçüncü reform döneminin merkeze aldığı temel sorunsal ise kurumsal yapının sadeleştirilmesidir. Yerel demokrasinin güçlendirilmesi ve yönetsel yapıların yerel çeşitliliğe uyum sağlaması, bir diğer söylemle yerleşmenin köklendirilmesi hedeflenmektedir. Öte yandan, bu düzenlemelerin devletin 2007'den itibaren karşılaştığı ekonomik kriz karşısında harcamalarını kısmak amacıyla giriştiği bir yerel-bölgesel örgütlenmenin rasyonalizasyonu süreci olduğu da ileri sürülmektedir. Kamu politikalarının yeniden gözden geçirildiği bu süreçte, yerel ve bölgesel örgütlenmenin yeniden yapılandırılması da gündeme gelmiştir. Bunun sonucu olarak da, paradoksal bir biçimde devletin yerel yönetimler üzerindeki denetiminin arttığı ve yeniden merkezileştiğini iddia etmek mümkündür (Pariente, 2012:2). İl ve bölge yönetimlerinin görevlerinin 'genel yetki' çerçevesinde tanımlanmasından vazgeçilmesi, il ve bölge meclis üyeliğinin birleştirilmesine ilişkin düzenlemenin iptal edilmesi ve yeni oluşturulacak komünlerarası birimlerin sınırlarının belirlenmesi konusunda valilere verilen yetkilerin artırılması da merkezleşmenin göstergeleri olarak öne sürülmektedir. Öte yandan yerel yönetim gelirleri içinde yer alan meslek vergisinin kaldırılması da bu yönetimler açısından gelir kaybına yol açmış bulunmaktadır.

Hollande'ın seçim kampanyası sırasında III. Eylem Dönemine ilişkin olarak verdiği sözlerden en önemlisi yerel yönetim reformunun merkezi yönetimle yerel yönetimler arasında yapılacak sözleşmeler (*contractualisation*) yoluyla gerçekleşmesidir. 2013'de bu konuya ilişkin bir rapor hazırlanmış ve söz konusu reformun üç farklı alanda yapılacak düzenlemeler yoluyla gerçekleşmesi öngörülmüştür:

1. Metropollere ilişkin düzenleme; Komün birliklerinin yerel kentsel planlama konusunda yetkilendirilmesi;
2. Bölgelerin büyüme ve istihdam konularında rol almaları (ekonomik sorunlar, çıraklık eğitimi, Avrupa yardımları ve şirketlere yardım);
3. Yerel-bölgesel dayanışma ve demokrasinin güçlendirilmesi.

Metropollere ilişkin düzenleme ekonomik dinamiklerin sonucu olarak ortaya çıkan metropolleşme olgusuna hukuki bir çerçeve getirme çabası olarak tanımlanabilir (Négrier, 2012: 74). Metropolleri düzenleyen MAPAM (*Modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des metropoles*, Yerel kamusal eylemin modernleştirilmesi ve metropollerin teyidi) isimli yasa 27 Ocak 2014'te çıkarılmıştır. Nice Cote d'Azur Metropolü 2010 tarihli yasa ile kurulmuş bulunuyordu. Yeni yasayla kurulan Toulouse, Lille, Bordeaux, Nantes, Strasbourg, Rennes, Rouen, Grenoble, Montpellier ve Breast metropolleri 2015 başında hayata geçmiş, Aix-Marseille-Provence, Büyük Paris ve Nancy metropolleri ise 2016'dan itibaren işlev kazanmışlardır.

Düzenleme ile Paris, Lyon ve Marseille'in eskiden olduğu gibi farklı statüye tâbi olmaya devam etmeleri öngörülmüştür. Lyon'da yeni kurulan 'metropol' il meclisinin yerini almıştır. Ancak Lyon, adında metropol ifadesi bulunsa da metropol değil bir özel statülü yerel yönetimdir. Büyük Paris Metropolü ile birlikte 2016 yılında hayata geçen Aix-Marseille-Provence metropolü ise 6 komün birliğini (EPCI) sınırları içinde toplamaktadır.

Büyük Paris Metropolü, Paris kenti ile birlikte iç çemberde yer alan üç ilin (Haute-de-Seine, Seine-Saint Denis, Val-de-Marne) sınırları içinde bulunan 123 komünü ve büyük çemberde yer alan 7 komünü kapsamaktadır. Yedi milyon nüfusa ulaşan Büyük Paris Metropolü toplam 212 yerel yönetimi (bölge, il, komün ve komün birliği) temsil etmektedir. Büyük Paris Metropolünün yetki alanları kentsel planlama, ekonomik, sosyal ve kültürel gelişme, konut, kent politikası, çevre ve yaşam alanlarının korunmasını içermektedir<sup>3</sup>. Öte yandan, Büyük Paris Metropolünün kuruluşu bazı tartışmaları da beraberinde getirmiştir. Büyüklüğü nedeniyle eleştirilen metropolün gerek demokrasi gerekse cinsiyet eşitliği açısından bir gerileme olduğu iddia edilmiştir. Nitekim 209 üyeli meclisin sadece 59 üyesi kadındır. Bir diğer eleştiri görev yığılmasını teşvik eden bir oluşum olmasından kaynaklanmaktadır. Örneğin Büyük Paris Metropolünün meclisinde yer alan 77 belediye başkanı (meclis üyelerinin %66'sı), aynı zamanda komün birliklerinin yürütme organlarında görev almaktadırlar. Bu üç görevi üzerinde toplayan belediye başkanlarının %11'i ayrıca ulusal

<sup>3</sup> Loi de Modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des metropoles. <http://www.senat.fr/dossier-legislatif/pjl12-495.html>.

meclisin de üyesidir. Diğerlerinin önemli bir bölümü de bölge ya da il meclislerinde görev almaktadırlar (Cocq, 2016).

Yukarda da altı çizildiği üzere, metropoller ilke olarak birer EPCI, yani komün birliğidir. Amaçları öncelikle imar, ekonomi, çevre, ekoloji, eğitim, kültür ve sosyal gelişme projeleri yürütmektir. Buna karşılık genel yetki ile donatılmamışlardır. Metropollere ekonomik gelişme konusunda yetki aktarılması da tartışılan konular arasındadır. Öte yandan 2009 yılında Edouard Balladur başkanlığındaki kurul tarafından hazırlanan yerel yönetim reformuna ilişkin raporda da metropoller oluşturulması önerilmiş ancak bu öneri özellikle küçük kentlerin muhalefeti karşısında gündemden düşmüştü. Bu muhalefet bugün de mevcut olmakla birlikte, Philippe Estèbe'in (2015) de belirttiği gibi küçük kentler bir metropolün etki alanında olmanın nimetlerini de fark etmiş görünmektedirler.

Metropollere ilişkin düzenlemeleri savunan Büyük Lyon Belediye Başkanı Gérard Collomb, metropollerin üniversiteler, araştırma merkezleri, üst düzey hizmetler, büyük gruplar ve Richard Florida'nın sözünü ettiği yaratıcı sınıfın bir araya gelmesinden doğan yeni bir ekonomiye ev sahipliği yaptığını ve bu sayede Fransa'nın yüzünü derinlemesine değiştireceğini savunmaktadır. Buna karşılık metropollerin bütün olanakları kendilerinde toplayarak çevrelerini ezme riski ve bunun da farklı gelişme hızlarının bir arada olduğu bir Fransa oluşmasına neden olma olasılıkları da sorgulanmaktadır. Bu soruları dile getirenler, özellikle bu kentlerin giderek gettolaşan banliyöleri, kırsal alanlar ve izole dağlık bölgelerin unutulup ihmal edilmesinden endişe etmektedirler (Cordélier, 2015: 37-38). Bu görüşe katılmayan Collomb, Laurent Davezies'in çalışmalarına gönderme yaparak metropollerin diğer alanları gölgelemediğini, aksine farklı yerel birimler arasında görünmez bir zenginlik dolaşımına olanak verdiğini, böylece metropollerin sağladığı ekonomik büyümenin yakın çevrelerine de yayıldığını savunmaktadır. Estèbe (2015) de bu fikri desteklemekte ve kırsal kent arasında ortaklık sistemlerinin ortaya çıktığını söylemektedir.

İkinci ve üçüncü maddelere ilişkin düzenleme ise 7 Ağustos 2015'te yasalaşmış bulunmaktadır. NOTRe (*Nouvelle organisation territoriale de la République*, Cumhuriyetin yeni yerel-bölgesel organizasyonu) olarak adlandırılan düzenleme ile yerel yönetim birimlerinin yetki alanları yeniden belirlenmiştir<sup>4</sup>. Yasa ile öncelikle bölgeler ve komün birlikleri güçlendirilmiş, ancak başta düşünülenin aksine illerin güç kaybetmesi söz konusu olmamıştır. Ekonomi ve büyük ölçekli stratejik kararlardan sorumlu olan bölgeler aynı zamanda bölgesel planlama ile yükümlü kılınmışlardır. Ulaşım ve okullara öğrenci taşınması da bölgelerin sorumluluğuna verilmiştir. İller ise ortaokullar, yollar ve sosyal yardım konularındaki yetkilerini muhafaza etmişlerdir. Kültür, spor, turizm, halk eğitimi ve bölgesel diller hem bölgelerin hem de illerin yetkisine bırakılırken, limanlardan sorumlu yönetimin hangisi olacağının her liman için ayrıca belirlenmesi öngörülmüştür.

<sup>4</sup> Loi du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République. <http://www.vie-publique.fr/actualite/panorama/texte-discussion/projet-loi-portant-nouvelle-organisation-territoriale-republique.html>; La loi NOTRe pour les collectivités territoriales définitivement adoptée. [http://www.lemonde.fr/politique/article/2015/07/16/la-loi-notre-pour-les-collectivites-territoriales-definitivement-adoptee\\_4686095\\_823448.html](http://www.lemonde.fr/politique/article/2015/07/16/la-loi-notre-pour-les-collectivites-territoriales-definitivement-adoptee_4686095_823448.html).

Komün birlikleri için dağlık yöreler haricinde 15.000 nüfus sınırı getirilmiştir. Çöp toplama ve atık yönetimi, turizmi destekleme, yolcu terminaleri ve 2020'den başlamak üzere su ve arıtma da bu birliklerin yetkileri arasında bulunmaktadır. Bölgeler ve iller için (Sarkozy döneminde kaldırılan ancak Hollande'ın göreve gelmesiyle yeniden getirilmiş olan) genel yetki ilkesi kaldırılmıştır. Dolayısıyla, bir yerel yönetim biriminin yetkilerinin tek tek belirtilmesine gerek duyulmadan genel bir müdahale imkanına sahip olmasını ifade eden genel yetki sadece komünlere tanınmış bulunmaktadır. III. Eylem Döneminin bir diğer öngörüsü de 1 Ocak 2018'den itibaren Korsika'da mevcut iki il ve bölge yönetimlerinin birleştirilerek tek bir yönetim oluşturulmasıdır.

Fransa'da sayılarının çokluğu ve çok katmanlılığı nedeniyle '*millefeuille territorial*' olarak adlandırılan yerel yönetim yapısının işlevsel ölçüklere uygun olmayan, bu nedenle de maliyetli bir yapı olduğu ve yeniden düzenlenmesi gerektiğine dair bir genel kabul olsa da, III. Eylem Döneminde gerçekleştirilen reformlar çok sayıda eleştiri ve tartışmaya da neden olmuştur. Bu eleştiri ve tartışmaların öncelikle, bölgeler, iller ve metropollere ilişkin düzenlemeler üzerinde yoğunlaştığı izlenmektedir. (Cordélier, 2015: 32-33). Öncelikle bölge haritasının yeniden düzenlenerek, bölge sayısının 22'den 13'e indirilmesi sürecinin katılımdan uzak ve tepeden inme gerçekleşmiş olması, sert eleştirilere konu olmaktadır. Öte yandan, yeni bölgeler oluşturmak üzere yapılan birleştirmelerin yerindeliği de sorgulanmaktadır. İlgili yerel aktörlerin görüşlerinin alınmamış, danışma süreçlerinin işletilmemiş olması yönetimdeki Sosyalist Parti içinde bile eleştirilere neden olmuştur (Hourdin, 2015; Cordélier, 2015: 34). Örneğin Lille belediye başkanı ve Hollande'ın parti içindeki rakibi Martin Aubry, Nord-Pas-de-Calais ve Picardie gibi kriz içindeki iki bölgenin birleştirilmesinin isabetsiz olduğunu, bu birleşmenin onları daha da aşağıya çekeceğini öne sürmektedir. Alsace bölgesinde yaşayanların Champagne-Ardenne ile birleştirilmelerine olan itirazlarında olduğu gibi tarihsel bağlar ve kültürel topluluklarının ihmal edilmesi de eleştirilerin kaynağında yer almaktadır. Öte yandan, bölgelere ilişkin düzenlemelerin AB bütünleşmesi ve küresel endişeler nedeniyle zaten keskinleşen yerel aidiyetleri güçlendirdiği ve hemen her yerde bölgesel duyguları uyandırdığı da öne sürülmektedir.

Bir başka görüş de yeni oluşturulan bölgelerin coğrafi olarak çok büyük olmasının bir ara birime olan ihtiyacı öne çıkardığı ve bu boşluğu doğal olarak illerin dolduracağıdır. Bu görüşü savunanlar reformlardan en kazançlı çıkanların iller olduğunu ve hiçbir zaman da ortadan kalkmayacaklarını iddia etmektedirler (Hourdin, 2015: 341). 2015 seçimlerinden itibaren meclisleri (il) genel meclis(i) (*conseil général*) yerine il meclisi (*conseil départemental*) olarak adlandırılmaya başlanan il yerel yönetimlerinin geleceğine dair tartışma III. Eylem Döneminde de devam ederken, 2014 baharında Başbakan Valls gelecekte illerin kaldırılmasının planlandığını açıklamış. Cumhurbaşkanı Hollande da bunun 2020 yılında gerçekleşmesini öngördükleri bir hedef olduğunu belirtmiştir.

Gerçekten de illerin sayısının azaltılması daha 1940'ların sonundan itibaren gündeme gelmiştir (Thomas, 2015: 506; Hertzog, 2012). 1990'lardan beri de il yerel yönetimlerinin gereksiz bir düzey olduğu sıklıkla dile getirilmektedir. 2009'da meclise sunulan bir yasa

tasarısında da il genel meclislerinin 2017'den itibaren kaldırılması önerilmekteydi (Thomas, 2015: 506). İl genel meclislerine yöneltilen en önemli eleştirilerden birisi önemli bir bütçeleri olmasına karşın yerel ekonomik gelişmeye ilişkin politikalar ortaya koyabilmek için gerekli büyüklüğe sahip olmamalarıdır (Thomas, 2015: 506). Nitekim Lyon metropolünün il meclisinin yerini almış olması bazı yazarlar tarafından toplumsal örgütlenmede darvizmin kaçınılmaz sonucu ve illerin giderek ortadan kalkacaklarının bir işareti olarak değerlendirilmektedir (Pinson ve Galimberti, 2013; Pasquier, 2013). Öte yandan, Thomas (2015: 506) ve Le Lidec (2009: 479) yürütmenin yıllardır konuyla ilgili olarak sipariş ettiği tüm uzman raporlarının yerel yönetimlerin mimarisinde köklü bir yeniden yapılanma önermiş olmalarına karşın, parlamenterlerin kariyerlerini vergi verenlerin çıkarlarının önünde tutan iktidarların bu konuda adım atmakta çekingen davranmasına dikkat çekmektedirler.

Bir yandan kaldırılmaları yönündeki tartışmalar sürerken, iller bir yandan da demokratikleşme yönünde atılan önemli adımlara sahne olmaktadır. Nitekim, 2013'te çıkarılan yerel seçimlere ilişkin yasa ile il meclisi seçimlerinde adayların bir erkek ve bir kadından oluşan aday çiftleri olarak seçimlere katılmaları öngörülmüştür. Böylece 2015 seçimlerinden itibaren il meclislerinde kadın ve erkek meclis üyesi sayısının eşit olması hedeflenmiştir.

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME: FRANSIZ YERELLEŞMESİNİ TÜRKİYE ÜZERİNDEN TARTIŞMAK**

Türk yerel yönetim sisteminin Fransa'da 19. yüzyılda şekillenen modelden esinlenmiş olmasından yola çıkarak, iki ülke arasında paralellikler kurmak mümkün görünmektedir (Çiner, 2014: 446). Fransa'da olduğu gibi Türkiye'de de yerelleşme önemli gündem maddelerinden biri olmayı sürdürmektedir. Bu bölümde iki ülkede süregelen reform süreçleri ve yerelleşmede hiç kuşkusuz Türkiye'den çok daha hızlı yol alan Fransa örneğinden neler öğrenilebileceği sorgulanmaktadır.

Bu çerçevede ilk olarak yerel yönetimlerin en önemli yetki alanlarından imar planlamasını ele almak yerinde olacaktır. Türkiye'de kentsel planlamanın giderek daha da kaotik bir hal almasını bir yana bırakırsak, iki ülkenin kentsel planlamaya yaklaşımı oldukça farklıdır. Türkiye'de olduğu gibi Fransa'da da kentsel planlamaya ilişkin yetkiler 1980'li yılların ortalarından itibaren 'yerelleşmiş' olmakla birlikte kentsel planlama anlayışı ve yerelleşmenin parametreleri tamamen farklı temellere dayanmaktadır. Fransa'da devlet halen planlama eyleminin başlıca paydaşı ve hakemidir; gerçekleştirilen eylemlerin yasallığını denetlemekle yükümlüdür. Temel planlama ilkelerini, öncelikleri belirlemek ve ulusal önemde konular hakkında görüş oluşturmak da merkezi yönetimin görevidir. Türkiye'de ise, imar planlama konusundaki yetkiler yerel yönetimlere devredilirken denetim konusu ihmal edilmiş, merkezi yönetim ne paydaş, ne de denetleyici olarak sürecin içinde yer almamıştır. Nitekim, merkezi yönetim bir süre sonra planlama alanına geri dönmek istemiş, bunu da yukardan aşağıya müdahalelerle, kendisine yeniden yetki alanları tanımlayarak gerçekleştirmiştir. Merkezi ve yerel aktörlerin paydaşı olduğu katılımcı bir planlama Türkiye'deki planlama geleneğine son derece uzaktır.



Fransa'da planlama sınırlarını idari sınırlar belirlemez. Planlama alanını tanımlamak üzere yukarıda da söz edildiği üzere 'pays' yani yurt kavramı kullanılmaktadır. Yurt, coğrafi, ekonomik, kültürel ve sosyal anlamda bütünlük gösteren bir alandır ve birden fazla yerel yönetimi ve bunların oluşturdukları birlikleri içine almaktadır. Bu nedenle de, planlama eylemi devlet de dahil olmak üzere kamusal ve özel pek çok aktörü içine almaktadır. Dolayısıyla hazırlanan imar planı da bu aktörler arasında gerçekleşen görüşmeler ve müzakereler sonucu ortaya çıkan bir uzlaşma niteliği taşımaktadır.

Planlama çalışmalarının sınırları işlevsel alanlarla belirlenmelidir. Zira ekonomik, alt-yapısal hatta sosyal bazı işlevler tek bir yerel yönetimin sınırları içinde kalmazlar; süreklilik ve bütünlük gösterirler. Oysa, Türkiye'de plan sınırları idari sınırlar ile belirlenir ve yerel yönetimler kendi sınırları içinde il çevre düzeni, nazım plan, uygulama imar planı gibi plan belgelerini geniş bir özgürlük içinde hazırlarlar. Bugün kentlerimizde planlamanın, kentsel rantın üretimi ve dağıtımını belirleyen bir süreç olarak işlev görmesinin nedenlerinden birisi de budur. Üst ölçekli planla uyum ilke olarak planlama mevzuatında yer almakla birlikte, bunun denetimi yeterince açık biçimde tanımlanmış değildir. Bu denetimi bugün meslek odalarının yapmaya çalıştıkları gözlemlenmektedir. Öte yandan, gerek plan türleri, gerekse plan yapmaya yetkili otoritelerinin sayısı açısından son derece karmaşık bir sistem söz konusudur. 6360 sayılı yasa ile büyükşehir kurulan illerde il özel idarelerinin kaldırılmaları ile illerin planlama görevi de ortadan kalkmış bulunmaktadır. Bu anlamda büyükşehir belediye sınırları içinde bir sadeleştirilmeye gidildiği düşünülebilir.

Fransız örneği ile paralellik kurmanın mümkün görüldüğü ikinci bir alan il özel idarelerine ilişkin politikaları kapsamaktadır. Fransa'da illerin kaldırılması her reform döneminde tartışılan bir konu olagelse de, paradoksal bir biçimde, iller her reform döneminden güçlenerek çıkmışlardır. Son reform döneminde de bu konu tekrar tartışılmış ve illerin yetkilerinin bölgelere ve komün birliklerine aktarılması gündeme gelmiştir. 2020'den sonra il meclislerinin ortadan kalkması ve o düzeyde yerel yönetim olmaması da üzerinde durulan öneriler arasında bulunmaktadır. Fransa'da bir yandan bölgeselleşmenin gittikçe güçlendiği, diğer yandan da komün birliklerinin teşvik edildiği düşünülürse, gelecekte il yönetimlerinin kaldırılmasının kuvvetle muhtemel olduğu öne sürülebilir.

Ülkemizde ise il özel idareleri, büyükşehir belediyelerine ilişkin 6360 sayılı yasa ile büyükşehir belediyesi ilan edilen illerde varlıklarını kaybetmiş bulunmaktadırlar. İlke olarak büyükşehirlerde il özel idarelerinin kaldırılması aynı sınırları paylaşan iki farklı yerel yönetimin anlamsız olması nedeniyle doğru bir karar olsa da, söz konusu yasa ile büyükşehir statüsü kazanan 14 ilin ne ölçüde bu tanıma uygun olduğu oldukça tartışmalı bir konudur (Gözler, 2013; Gürbüz vd., 2013). Bu nedenle, işlevsel metropoliten alanlar olmaktan son derece uzak bu kentlerde il özel idarelerinin, küçük belediyelerin ve köylerin tüzel kişiliğinin ortadan kaldırılmış olması yerel özerklik ilkesini ihlal eden (Gözler, 2013) il ölçeğinde bir yeniden merkezileşme olarak da tanımlanmaktadır (Çiner, 2014: 452).

Diğer taraftan, Türkiye'de yerel yönetimlerle ilgili reformlar yukarıdan aşağıya yöntemlerle ve yerel yönetimlerin katılım ve daha da önemlisi rızası aranmadan gerçekleştirildi.

riilmektedir. Büyükşehirlere ilişkin olarak 6360 sayılı yasa ile yapılan düzenleme ile birçok belde belediyesi ve köy tüzel kişiliklerini kaybederek yeni oluşturulan büyükşehir belediyesinin mahallesi haline gelmeleri yerel özerklik açısından oldukça sert ve katı bir müdahale olarak nitelendirilebilir (Gözler, 2013). Yasa, bağımsız bir belediye iken, büyükşehir ilçe belediyesi haline gelen yerel yönetimler açısından da radikal bir dönüşüme neden olmuş ve bu belediye yönetimlerinden bir kısmının tepkisini çekmiştir. Nitekim 5393 sayılı belediye yasasına tabi müstakil bir belediye iken yeni düzenleme ile Muğla büyükşehir belediyesine bağlı bir ilçe belediyesine dönüşen Datça kentinin belediye başkanı bu durumu protesto etmek amacıyla 2015 Mayısında görevinden istifa etmiştir<sup>5</sup>. Yine de ülkemizde yerel yönetimlerin artık 150 yılı aşkın bir tarihsel birikimleri olduğu düşünülürse, varlıklarını ve özerkliklerini savunmak için çok daha güçlü bir muhalefet göstermeleri ve mücadele etmeleri beklenebilirdi. Nitekim, Fransa'da komünlerin Fransız devriminden gelen statülerine bağlı o kadar güçlüdür ki tüzel kişiliklerini ortadan kaldıracak bir müdahaleyi düşünmek çok zordur. Bu nedenle sayıları 36 bine yakın olan komünler, komün birlikleri altında birleşmeye teşvik edilmektedirler. Bunun sonucu olarak, metropol gibi yeni yönetim modelleri, Türkiye'de olduğu gibi mevcut yönetimlerin tüzel kişiliğini sonlandırarak değil, onları yeni bir çatı altında işbirliğine yönlendirerek oluşturulmaktadır.

Her iki ülkede yakın dönemde gerçekleştirilen metropollere ilişkin düzenlemelere gelince; Fransa'da metropoller mevcut yerel yönetimleri kendi çatısı altında toplayan bir şemsiye gibi tasarlanmıştır. Metropol sınırları içinde kalan mevcut yerel yönetim ve yerel yönetim birliklerinin tüzel kişiliklerini kaybetmeleri söz konusu değildir. Metropol yönetimin yetki alanları yasayla sınırlanmıştır ve meclisi mevcut yerel yönetimlerin temsilcilerinden oluşur. Ancak, reform süreçleri içinde yeni yapılar ortaya çıkarılırken, mevcut kademelerin korunması '*millefeuille territorial*' adı verilen durumun da nedeni olarak değerlendirilmektedir. Bu da Büyük Paris Metropolü örneğinde de tartışıldığı gibi çok katmanlı, yer yer birbiriyle örtüşen çok sayıda yerel yönetimden oluşan bir yerel mimari ile sonuçlanmaktadır.

Öte yandan, Türkiye'de 2012 yılında çıkan yasa ile sayıları 30'a ulaşan büyükşehirlerde ise tek tip bir modelin bütün büyükşehirlere uygulanmaya çalışılması da tartışılması gereken bir konudur (Keleş, 2012: 11). Ülkenin bir megapol ölçeğindeki en büyük kenti İstanbul'un Kahramanmaraş ile aynı modelle yönetilmek istenmesi rasyonaliteden uzak bir yaklaşım olarak değerlendirilebilir. 6360 sayılı yasa ile 'büyükşehir' kavramı önemli bir değişime uğramış bulunmaktadır. 'Metropol' kavramının eş anlamlısı olarak kullanageldiğimiz 'büyükşehir' artık kentsel bir nüfus ile değil, kentsel ve kırsal nüfusu birlikte ifade eden 'il nüfusu' ile tanımlanmaktadır. Üstelik nüfus eşiği olarak belirlenen 750 binin hangi kriterlere dayandığı konusunda bilgi bulunmamaktadır. Bu illerin bazılarında, merkez kentin gelişme motoru görevini üstlenecek hakim bir kent olduğunu söylemek bile olanaklı değildir. Örneğin Muğla ilinde Fethiye ilçesinin, Mardin ilinde ise Kızıltepe ne Nusaybin ilçelerinin nüfusları merkez kentin nüfusundan fazladır. Fransa'da ise yerel yönetimlere ilişkin mev-

<sup>5</sup> Hürriyet gazetesi. <http://www.hurriyet.com.tr/datca-belediye-baskani-sener-tokcan-gorevi-birakacagini-acikladi-29336832>.

zuaat metropolü, imar ile ekonomik, ekolojik, eğitimsel, kültürel ve sosyal gelişim alanlarında rekabet güçlerini ve uyumlarını güçlendirmeyi hedefleyen bir projeyi birlikte yürütmek amacıyla bir araya gelen birden fazla komünün oluşturduğu bir birlik olarak tanımlanmaktadır. Söz konusu metropolün uluslararası planda tanıtılmasının yanı sıra ekonomik işlevleri, ulaşım ağlarını, yüksek öğretim, araştırma ve inovasyon kaynaklarını değerlendirmek ve güçlendirmek de amaçları arasında sayılmaktadır (madde L5217-1).

Fransa'da Paris için öngörülen yönetim modelinin yerel çıkarları (kent halkının refahı ve yaşam kalitesi) küresel çıkarlarla (kent küresel kent hiyerarşisindeki yerini sağlamlaştırarak ve küresel bir cazibe merkezi olarak güçlendirmek) uzlaştırmak gibi esasen oldukça zor bir hedefi olduğu gözlenmektedir. Paris bir anlamda ülkenin küresel ekonomi ile bağımlıyı sağlamak görevini üstlenmektedir. Buna karşın, benimsenen modelin farklı çıkarlara (yerel, bölgesel, ulusal) sahip farklı aktörleri bir araya getirmesi nedeniyle çok hassas bir zeminde durduğu, bu nedenle uzlaşma sağlamanın güç olacağı da öne sürülmektedir (Bourdeau-Lepage, 2013). İstanbul da bu anlamda Paris'e benzer bir işlev üstlenmekte; gerek yerel gerekse ulusal otoriteler kentin, ülkenin küresel ekonomiye eklenmesindeki rolü ve önemine vurgu yapmaktadırlar. Buna karşın İstanbul'da kente ilişkin temel stratejik kararların merkezi yönetim tarafından alındığı, yerel aktörleri kentin yönetimine ortak etmek gibi bir kaygının ise bulunmadığı görülmektedir (Elicin, 2014). Yerel düzeyde iktidarda olan siyasi partinin merkezde de iktidarı elinde tutması karar süreçlerinin merkezileşmesine karşı yerelden gelmesi beklenebilecek bir muhalefete de imkân tanımamaktadır.

Öte yandan, Fransa'da da metropollere ilişkin düzenlemelerin bazı tereddütler doğurduğu izlenmektedir. Bunlardan en önemlisi, bölgelerin yetkilerinin genişletilerek devletle yerel yönetimler arasında bir ara kademe haline getirilmeleri düşüncesinin metropollerin kurulması ile kadük hale geleceği endişesidir. Bu durumda bölgelerin kırsal alan ve altyapıdan sorumlu birer süper il olmaktan öteye gidemeyeceği, bunun da ayrıca illerin varlığını gereksiz kılacak bir başka dinamik olduğu öne sürülmektedir (Marcou, 2012: 10).

Fransa'da yerelleşmenin önemli sonuçlarından biri eşgüdüm modellerinin yaygınlaşması ve çok düzeyli sistem içindeki fiili veto gücüne sahip aktörlerin sayısının artmasıdır. Sözleşme (*contractualisation*) ve danışma (*concertation*) süreçlerini öne çıkaran sistem, aktörleri de eşgüdüm içinde çalışmaya ve ait oldukları farklı kurumsal düzeylerin kaynaklarını, işlevsel mevzuatlarını bir araya getirmeye yönlendirmektedir. Bu da etkin etkili ve hızlı yerel politika oluşturma imkânı yaratmaktadır (Kuhlmann, 2011: 331). Sonuç olarak Fransa'da yerel yönetimler reform süreçlerinde de söz sahibi ve etkin aktörler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bölgelerin yeniden düzenlenmesi örneğinde olduğu gibi yerel aktörlerin karar süreçlerinin dışında bırakıldığı durumlar ise tepki toplamakta ve eleştirilmektedir.

Öte yandan, komün birliklerinin üyelerinin doğrudan seçilmek yerine ilgili belediye meclisleri tarafından belirleniyor olması bir demokrasi açığı olarak değerlendirilmektedir. Buna karşın bu yapılar stratejik politika alanlarına sahiptir ve sorumlulukları altında geniş kaynaklar bulunur. Yetki alanları kentsel planlama, toplu taşıma, altyapı, ekonomik gelişme, sosyal konut, çevre koruma, atık toplama ve işlemeyi kapsamaktadır. Özellikle yeni

oluşturulan komün birlikleri sadece bölgesel yönetimler ve iller değil merkezi yönetimin teknik uzmanlığıyla yarışabilecek uzmanlık kapasitesine ulaşmışlardır. Bütünleşik kentsel alanlarda (*conurbation*) genellikle en büyük kentin belediye başkanı olan birlik başkanı gücünü yerelden alan güçlü bir kişiliktir ve büyük projelerin arkasında yerel elitleri ve kurumları mobilize etme kapasitesine sahiptir. 2000 yılında çıkan Voynet yasası ile oluşturulan Gelişme Konseyleri de yerel kentsel toplumlar için bir forum işlevi görmekte, büyük kentsel koalisyonların oluşturulması için kurumsal alan açmakta, sosyal, kültürel ve ekonomik yerel elitlerle ulusal düzeydeki politikacıları bir araya getirmektedir (Pinson ve Le Galès, 2005: 8). İşlevleri açısından ülkemizde oluşturulan Kalkınma ajanslarına benzetilebilecek bu kurumlar anılan ajanslara oranla çok daha demokratik ve yerel inisiyatiflere dayalı bir yapı sergilemektedirler.

Fransa'da 1980'lerin başından beri izlenen reform sürecinin en önemli sonuçlarından biri de bölgeselleşme yönünde atılan kararlı adımlardır. Bölgesel yönetimler son 30 yılda her reform döneminden daha da güçlenerek çıkmışlar ve işlev kazanmışlardır. AB'nin bölgesel politikalarının da önemli bir ivme kazandırdığı bölgesel yönetimler II. Eylem Döneminde anayasal güvenceye kavuşmuş bulunmaktadır. Yerelleşmenin merkezinde artık onların olduğunu iddia etmek çok da yanlış olmaz. Özellikle planlama ve konut alanındaki yeni yetkileri bölgelerin önemini arttırmaktadır. Öte yandan, bölgelerin giderek güçlenmesinin taşıdığı risklere de işaret edilmektedir. Marcou<sup>6</sup> bu riskleri bölgesel merkezileşme ve bölgesel milliyetçiliklerin tekrar ortaya çıkması olarak tanımlamaktadır. Türkiye'de de AB ile bütünleşme sürecinin 2000'lerin başında yerel yönetim reformlarına ivme kazandıran bir etkisi olduğu gözlenmiştir. Bölgesel ölçekte Kalkınma ajanslarının oluşturulmasında Birliğin bölgesel politikalarının etkisi oldukça açıktır (Elicin, 2011). Ancak, öncelikle kalkınma hedefli olan ajanslar sıkı bir merkezi denetim altında yapılandırılmış ve yerel aktörlerin etkinliği sınırlanmıştır. Esasen, bir yandan sosyal, ekonomik ve siyasi açılardan bölgesel yaklaşımlara ihtiyaç hissedilirken bir yandan da bölgesel yerel yönetimler oluşturulmasının önünde çok ciddi engeller bulunmaktadır.

<sup>6</sup> Le Nord Institution (10/10/2014). Entretiens avec Gerard Marcou. [https://lenord.fr/jcms/prd2\\_235986/entretien-avec-gerard-marcou](https://lenord.fr/jcms/prd2_235986/entretien-avec-gerard-marcou).

## KAYNAKÇA

- Arsenault, L. (2005). Les grandes étapes de la décentralisation en France. [http://www.mamrot.gouv.qc.ca/pub/observatoire\\_municipal/veille/decentralisation\\_france.pdf](http://www.mamrot.gouv.qc.ca/pub/observatoire_municipal/veille/decentralisation_france.pdf).
- Attali, J. (2008). Rapport de la Commission pour la libération de la croissance française. 300 décisions pour changer la France, Paris: La Documentation française.
- Bœuf, J.-L. (2004). L'Intercommunalité depuis 1999: la révolution tranquille, *Les Cahiers français*, 1-2 (318), 35-43.
- Bourdeau-Lepage, L. (2013). Introduction. Grand Paris: projet pour une métropole globale, *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 3, 403-436.
- Cadiou, S. (2010). Le pouvoir local en France. <http://www.clio-cr.clionautes.org/le-pouvoir-local-en-france.html>.
- Canatan, B. (2006). Fransa'da 28 Mart 2003 Anayasa Değişikliği: Üniter Devlet Yönetimlerinin Yeniden Tanımlanması. H. Özgür ve B. Parlak (Ed.), *Avrupa Perspektifinde Yerel Yönetimler* (s. 295-315). Bursa: Alfa Aktüel.
- Cocq, F. (2016). Parité, cumul des mandats... La Métropole du Grand Paris est un énorme recul démocratique. <http://leplus.nouvelobs.com/contribution/1477030-parite-cumul-des-mandats-la-metropole-du-grand-paris-est-un-enerme-recul-democratique.html>.
- Cole, A. (2006). Decentralization in France: Central Steering, Capacity Building and Identity Construction, *French Politics*, 4, 31-57.
- Connétable, F. (2004). Acte II de la décentralisation, scène 3 (1): le référendum local, *Revue de la recherche juridique*, 29(104), 1861-1875.
- Cordélier, J (2015). Le nouveau puzzle des régions de France, *Etudes*, 12, 31-40.
- Çiner, C. U. (2014). Reconsidering the Role of the Prefects in Turkey: Public Policies and Metropolization, *International Journal of Public Administration*, 37(8), 445-455.
- Elicin, Y. (2011). The Europeanization of Turkey: Reform in Local Governments, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 7, 103-126.
- \_\_\_\_\_ (2014). Neoliberal transformation of the Turkish city through the Urban Transformation Act, *Habitat International*, 41, 150-155.
- Estébe, P. (2015). Les grandes villes sont en train de prendre le pouvoir sur le territoire, *Libération*, 8 mayıs, <http://www.liberation.fr/auteur/1963-sibylle-vincendon>.
- Fonrojet, S. (2004). L'Organisation territoriale: quelle répartition des compétences?, *Les Cahiers français* 1-2 (318), 22-29.
- Gözler, K. (2013). 6360 Sayılı Kanun Hakkında Eleştiriler: Yirmi Dokuz İlde İl Özel İdareleri ve Köylerin Kaldırılması ve İlçe Belediyelerinin Büyükşehir İlçe Belediyesi Hâline Dönüştürülmesi Anayasamıza Uygun mudur?, *Legal Hukuk Dergisi*, 11(122), 37-82.
- Gürbüz, M., Yıldırım, U. & Belli, A. (2013). Büyükşehir Belediye Kanunu'nun Kahramanmaraş İli Ölçeğinde Analizi, *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1, 102-135.
- Hertzog, R. (2012). La réforme des collectivités territoriales: une ambition financière. *Revue française d'administration publique*, 141, 121-137.
- Hoffmann-Martinot, V. (2003). The French Republic, One yet Divisible? N. Kersting, A. Vetter (Ed.), *Reforming Local Government in Europe: Closing the Gap between Democracy and Efficiency?* (s. 157-182). Opladen: Leske & Budrich.

- Hourdin, H. (2015). Réforme territoriale: du bon usage des leurres, *Commentaires*, 2 (no: 150): 339-342.
- IGA (Inspection générale de l'administration, IGF (Inspection générale des finances), IGAS (Inspection générale des affaires sociales) (2015). L'évolution de l'organisation régionale de l'Etat consécutive à la nouvelle délimitation des régions, <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/rapports-publics/154000304/>.
- Keleş, R. (2012). Yeni Anakent (Büyükşehir) Belediyeleri Oluşturulmalı Mı ? *Yerel Politikalar*, 1(2), 7-12.
- Kuhlmann, S. (2009). Une convergence des modèles administratifs locaux? Étude comparée de la décentralisation en France et en Allemagne, *Pouvoirs Locaux*, 81, 81-85.
- \_\_\_\_\_ (2011). Decentralisation in France: The »Jacobin« State Stuck between Continuity and Transformation, *Hrvatska I Kompatativna Javna UpravaPRAVA*, 11(2), 311-336.
- Le Lidec, P. (2007). Le jeu du compromis: l'Etat et les collectivités territoriales dans la décentralisation en France, *Revue française d'administration publique*, 121-122, 111-130.
- Marcou, G. (2012). Changements et permanences dans le système français d'administration territoriale, *Revue française d'administration publique*, 141, 5-17.
- Négrier, E. (2012). Métropolisation et réforme territoriale, *Revue française d'administration publique*, 141, 73-86.
- ODAS, (2006). Action sociale 2005: la décentralisation à l'épreuve des faits, *La lettre de l'Odas*, Juin 2006.
- Pariante, A. (2012). L'État, la décentralisation et la crise économique: concilier l'inconciliable ? *Métropolitiques*, <http://www.metropolitiques.eu/L-Etat-ladecentralisation-et-la.html>.
- Pasquier, R. (2013). Gouvernance territoriale: quelles articulations entre régions et Métropoles ?, *Pouvoirs locaux*, 96, 34-41.
- Pinson, G. ve Galimberti, D. (2013). Métropoles franches et régions agencifiées, *Pouvoirs locaux*, 96, 48-55.
- Pinson, G. ve Le Galès, P. (2005). State restructuring and decentralization dynamics in France: politics is the driving force, *Cahiers/Working Papers du pôle Ville/Métropolis/Cosmopolis*, 07/05.
- Portier, N. (2003). Les "gagnants" et les "perdants" de "l'Acte II", *Pouvoirs Locaux*, 59, 62-68.
- Sadran, P. (1992). *Le système administratif français*, Paris: Montchrestien.
- Thomas, O. (2015). Peut-on justifier la suppression des départements français ? Une revue de la littérature, *Revue française d'administration publique*, 154, 505-522.
- Vandelli, L. (1991). *Pouvoirs Locaux*, Paris: Economica.

# ÖZEL HASTANELERİN HİZMET PAZARLAMASINDA YENİ TREND: DOĞUM PAKETLERİ\*

## THE NEW TREND IN SERVICES MARKETING OF PRIVATE HOSPITALS: BIRTH PACKAGES

Gülcan ŞANTAŞ\*\*  
Fatih ŞANTAŞ\*\*\*

### Öz:

Bu çalışmada, Ankara ilinde yer alan özel hastanelerde sunulan ve giderek artan oranlarda talep gören doğum paketi hizmetlerinin ilgili hastanelere ait web siteleri aracılığıyla incelenmesi ve içeriklerinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Araştırmanın evrenini, Ankara'da faaliyet gösteren 36 özel hastane oluşturmaktadır. Çalışmada, hastanelerin tamamında web sitelerinin iletişim ve hekim bilgilerine, güncel duyurulara yer verildiği; sadece bir hastanenin web sitesinde fiyat sor menüsünün bulunduğu ve doğum paketlerine yönelik bilginin ise sadece 4 hastanenin web sitesinde yer aldığı tespit edilmiştir. Bu çalışma, hastanelerin doğum hizmetlerine yönelik tanıtımının yetersiz olduğunu göstererek, halkla ilişkiler, pazarlama ve sosyal medya uzmanları ile daha fazla birlikte hareket edilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Doğum Paketleri, Hastane Web Siteleri, Pazarlama.

### Abstract:

This study aims to examine the birth package services offered in private hospitals in Ankara and which are increasingly demanded through web sites belonging to the related hospitals and to evaluate their contents in this study. The population of the study comprises 36 private hospitals operating in Ankara. It has been identified in the study that contact information of hospitals, information of physicians and current announcements are given in all of hospital web sites, just one hospital web site has the price learning menu and information of birth packages is located in only 4 hospital web sites. By demonstrating that the promotion of hospital maternity services is insufficient, this study reveals the need public relations, marketing and social media experts to act together.

**Keywords:** Birth Packages, Hospital Web Sites, Marketing.

\* Makale Gönderim Tarihi: 30.12.2016

Makale Kabul Tarihi: 16.03.2017

\*\* Arş. Gör., Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, gulcan.kahraman@hacettepe.edu.tr.

\*\*\* Dr., Bozok Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, fatih.santas@bozok.edu.tr.

## GİRİŞ

Sağlık sektöründe son yıllarda önem kazanan ve yaygın bir şekilde talep edilmeye başlanan hizmetlerden birisi de doğum paketi uygulamalarıdır. Doğum paketleri, sadece tıbbi işlemlere yönelik olabileceği gibi doğum öncesi ve sonrası süreçlere uzanan geniş kapsamlı bir hizmet ağını içerebilmektedir. Normal ve sezaryen doğum, bebeğin ilk aşmaları, ilk muayenesi, topuk kanı alımı, gebelik tetkiki gibi hizmetler doğum paketlerinin içeriklerini ve bu içerikler kapsamında sunulacak olan tıbbi süreçlerden bir kısmını ifade etmektedir. Bu paketler kapsamında ayrıca doğum sonrası kilo problemlerini çözmek amacıyla diyetisyen görüşmeleri, anneler için evde yeni doğan bebek bakımı eğitimleri, psikolojik ve pedagojik danışmanlık hizmetleri, kan alma, serum takma, pansuman gibi evde hemşirelik hizmetleri, ambulans hizmetleri, doktor danışma hattı, oda süsleme, fotoğrafçılık, kuaför hizmetleri, ilk lohusa şerbeti ikramı gibi hizmetler de yer alabilmektedir.

Dünya Sağlık Örgütü tarafından yayınlanan bir raporda (1996: 64), anne-bebek paketlerinden, kısa dönemde güvenli bir hamilelik geçirmek için önemli bir uygulama olarak bahsedilmektedir. Doğum paketleri, hamilelik boyunca ve doğumdan sonra gerekli olan sağlık sisteminin farklı düzeylerinde faaliyetleri ve müdahaleleri bir araya getirmektedir. Aslında tıbbi temeli olan ve güvenli doğum için oluşturulan doğum paketleri, anneler, aileler ve toplum ile sağlık sistemi arasında bir köprü gibi düşünülebilir. Bu köprü ile aileler doğum hizmetinin içinde daha aktif olarak yer almaktadır. Bu noktada, başarılı uygulamalar için diğer sektörler ile işbirliklerinin oluşturulması önemlidir. Bilgiyi, eğitimi ve motivasyonel süreçleri bir araya getiren iyi planlanmış ve çok sektörlü planların uygulanmasında iletişim gerekmektedir. Her bir dinleyiciye ulaşmada etkili olan kanalları bularak mesajların aktarılması, pazarlamanın önemli bir bileşeni olan tutundurma ile kolaylaşabilmektedir.

Günümüzde anne ve baba adaylarının kendileri ve bebeklerinin sağlığı hakkında bilgi sahibi olmada ve forumlar aracılığıyla fikirlerini belirtip tartışabilmede interneti daha sıklıkla kullandığı söylenebilir. Bu amaçla oluşturulmuş birçok web sitesi bulunmaktadır. Bu web sitelerinde anne adayları doğum yaptıktan sonra deneyimlerini paylaşmakta ve doğumu gerçekleştirdiği hastaneyi ve sunulan hizmetleri detaylıca anlatmaktadırlar. Bu deneyimleri okuyan anne adaylarının daha detaylı bilgi almak ve hastane ile iletişime geçmek için doğrudan hastanelerin kendi web sitelerine yönelmeleri muhtemeldir. Bu yöneliş, hastaneler tarafından anne ve baba adaylarının doğum paketi hizmetlerine yönelmesinde bir fırsata dönüştürebilir. Özellikle annelerin ailenin karar verme mekanizmasında önemli etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Onları dijital platformlarda etkilemede doğru tutundurma faaliyetlerini kurgulayarak, bu hizmetlerin görünürlüğü ve bilinirliği artırılabilir.

Yeni yeni gelişme gösteren doğum paketi hizmetlerinin özel hastanelerde yüksek fiyatlar karşılığında sunulduğu ve gittikçe aileler tarafından daha fazla tercih edilmeye başlandığı düşünüldüğünde, bu hizmetlerin kullanımının artmasında tutundurma faaliyetlerinin önemli olduğu düşünülmektedir. Bu hizmetleri yalnızca hastaneler için daha çok doğum paketi satmak ve daha çok kar elde etmek olarak düşünmemekte fayda bulunmaktadır. Dünya



Sağlık Örgütü tarafından bahsedilen anne-bebek paketlerinin aynı zamanda toplum sağlığını geliştirmede önemli katkısı olduğu söylenebilir. Bebeğin ilk aşuları, ilk muayenesi, topuk kanı alımı, gebelik tetkiki, bebeğin tarama ve işitme testleri gibi birçok bileşenin toplu şekilde bir paket kapsamında sunulması, güvenli bir hamilelik ve doğum hizmetinin sunumunu da kolaylaştırabilmektedir. Parçalı şekilde sunulacak hizmet bileşenleri, hizmeti satın alma kararında ailelerin kafasını karıştırabilir ve aslında gerekli olan bir tetkikten bebeği ve anneyi mahrum bırakabilir. Dolayısıyla, doğum hizmetinin bir paket şekilde sunulması, kısa dönemde tıbbi açıdan güvenli bir seçenek olabilir. Bu yönüyle, web sitesi üzerinden kurgulanacak doğru tutundurma faaliyetlerinin daha çok aileye ulaşabileceği ve aileleri hizmeti satın almaya yöneltebileceği düşünülmektedir.

## 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 1.1. Bir Sağlık Hizmeti Olarak Doğum Paketi Kavramı ve İçeriği

Doğum hizmetlerinde hedef kitleyi oluşturan anne adaylarının beklenti ve isteklerinin belirlenmesi önemlidir (Clark vd., 2015: 432; Harriot ve Williams, 2005: 5). Beklenti ve ihtiyaçların belirlenmesi, anne adayının merkeze alınarak, doğum hizmetlerine dâhil edilmesiyle sağlanmaktadır (Kennedy ve Kodate, 2015: 121-122; Green, 2012: 291; Teijlingen vd., 2003: 75). Doğum paketleri tasarlanırken de anne adaylarının istek ve beklentileri dikkate alınmaktadır. Farklılaşan istek ve beklentilere göre farklı doğum paketi seçenekleri sunulmakta; anne adayları bu seçeneklerden birine yönelebilmektedir. Doğum paketleri ile doğum hizmeti otel konforunda sunulabilmekte ve jakuzi banyo, özel bekleme odaları, doğum sonrası oda süsleme, fotoğrafçılık hizmeti gibi anne adayının önem atfettiği ve kendince anlamlı olduğunu düşündüğü bileşenlerden oluşmaktadır.

Türk kültüründeki bazı geleneklere de hastanelerin doğum paketlerinde yer verildiği görülmektedir. Lohusa şerbeti, bu geleneklerden biridir. Genellikle Türk ailelerinde doğumu müjdelemek için doğumdan sonra lohusa şerbeti kaynatılmakta ve doğum ziyaretine gelen komşulara ve akrabalara dağıtılmaktadır. Lohusa şerbeti, doğum yapmış anneye de içirilmektedir. Bu içecek, içindeki baharatlar sayesinde yeni doğum yapmış kadını rahatlatmakta ve anne sütünün kalitesini artırmada kullanılmaktadır. Hastanelerin bu geleneği, hastaneye gelen ziyaretçilere de doğum paketi kapsamında sunması, anne tarafından tercih edilmekle birlikte aslında potansiyel hasta olan ziyaretçilerin de o hastaneyi tercih etmesinde hoş bir anı ve tercih sebebi olabilmektedir. Aynı zamanda, bazı hastaneler, yakın akrabalara ve arkadaşlara cep telefonları aracılığıyla doğumun gerçekleştiğini müjdeleyen kısa mesajlar göndererek, doğum sürecinin kültürel unsurlarıyla toplumun dâhil olduğu bir süreç olduğunu göstermektedir.

Farklı sigorta şirketleri doğum sigortacılığında farklı seçenekler sunmakta; hizmetin kapsamı sigortanın kapsamına göre farklılık göstermektedir. Polar Sigorta'ya ait internet sitesinde doğum paketlerinin kapsamı üç başlıkta ele alınmaktadır. Sadece doğum hizmetinin karşılanmasını isteyen anne adayları Paket 1'i, doğum ve hamilelik sürecindeki

tahlillerin de karşılanmasını isteyen anne adayları Paket 2’yi ve son olarak doğum, tahliller ve muayenelerin karşılanmasını isteyen anne adayları Paket 3’ü tercih edebilmektedir (bkz. Tablo 1).

**Tablo 1:** Doğum Paketi İçeriği Örneği

Doğum Paketi (1)	Doğum Paketi (2)	Doğum Paketi (3)
- Normal ve Sezaryen Doğum	- Gebelik Tetkik ve Testleri	- Normal ve Sezaryen Doğum
- 2 Günlük Oda ve Refakatçi Ücretleri Dâhil	- Normal ve Sezaryen Doğum	- Gebelik Tetkik ve Testleri
- Bebeğin İlk Muayenesi	- 2 Günlük Oda ve Refakatçi Ücretleri Dâhil	- 10 Ücretsiz Doktor Muayenesi
- Topuk Kanı Alımı	- Bebeğin İlk Muayenesi	- 2 Günlük Oda ve Refakatçi Ücretleri Dâhil
- Bebeğin İlk Aşısı	- Topuk Kanı Alımı	- Bebeğin İlk Muayenesi
- Gebelik Tetkik ve Testleri	- Bebeğin İlk Aşısı	- Topuk Kanı Alımı
		- Bebeğin İlk Aşısı

**Kaynak:** <http://ozelsagligsigortalari.net/>

Hastane A’nın “Hoş Geldin Bebek” paketi, doğum hizmetine ek olarak doğum sektörünün diğer bileşenlerini de içeren bir doğum paketi sunmaktadır. Bu hastanede doğumu tercih eden anne adayları için, doğum hizmetine ek olarak sunulan bazı hizmetler şu şekildedir (<http://zeyneplehamileyogasi.com/acibadem/>):

- **İlk Söz Defteri:** Bebeğin anne, babası ve ziyarete gelen yakınlarının bebeğe iletmek istediklerinin yazıldığı bir anı defteridir.
- **Anne Güzellik Bakımı:** Özellikle doğum fotoğrafçıların annenin bebeğini ilk kucağına aldığı anı ölümsüzleştirmek istemeleri sebebiyle, annelerin bakımlı görünmeleri için sunulmuş bir hizmettir.
- **Hoş Geldin Yemeği:** Anne ve babanın bebeğin doğumundan sonra kutlama amacıyla baş başa gittikleri bir yemek organizasyonudur.
- **Bebek Çantası:** Yeni doğan bir bebeğin ihtiyacı olabilecek pek çok ürün, bir çanta olarak anne ve baba adaylarına sunulmaktadır.
- **Lohusa Şerbeti:** Aile, yakın akrabalar ve misafirlere oluşan bir kutlama törenidir. Gelen misafirlere lohusa şerbeti ikram edilmektedir.
- **Hamile Yogası Dersleri:** Hamileliği kolaylaştırmak adına verilen eğitimlerden oluşmaktadır.

Bunlara ek olarak, Hastane A Hoş Geldin Bebek paketlerinin içeriğinde anne adaylarının hamilelik dönemi ve doğum sonrası kilo problemlerini çözmek amacıyla diyetisyen görüşmeleri, anneler için evde yeni doğan bebek bakımı eğitimleri, psikolojik ve pedagojik danışmanlık hizmetleri, enjeksiyon, kan alma, serum takma, pansuman gibi evde hemşirelik hizmetleri, ambulans hizmetleri, doktor danışma hattı, sunulan başlıca medikal hizmetleri oluşturmaktadır.

“Doğumun ölümsüzleştirilmesi” amacıyla sunulan oda süsleme ve fotoğrafçılık hizmetleri de, anne adayları tarafından tercih edilen hizmetler arasındadır. Bebeğin cinsiyetine göre renkler farklılaşmakta, kapıya tül, çelenk, fiyonk geçirilmesi ve odanın balonlarla süslenmesi hizmetleri sunulmaktadır. Doğum sürecinin kendisi bir paket şeklinde sunulmakla birlikte, doğum fotoğrafçılığı da sektörün bir bileşeni olarak dikkat çekmektedir. Hizmet anne adaylarının doğum anları yanında, hastanede ikinci gün aile fotoğrafları çekimi, evde ya da açık havada hamilelik çekimi, evde bebek ve aile çekimi gibi pek çok farklı konsepti içermektedir. Doğum öncesi hastane çekimleri, doğum anı, anne ve babanın bebekle tanışma anları, bebeğin ilk muayene ve bakımları, aile bireylerinin bebekle ilk karşılaşma anları, ilk emzirme, aile fotoğrafları gibi birbirini izleyen çekimlerden oluşmaktadır.

## 1.2. Doğum Paketi Hizmetinin Sunumu

Son yıllarda ana-çocuk sağlığına yönelik hizmet sunumunda tüketiciler daha fazla dikkate alınmaktadır (Redshaw, 2008: 73). Bu durum, bu tür hizmetlerin karmaşık ve rekabetçi yapısından kaynaklanmaktadır (Zadoroznyj, 1996: 594). Kadınlar hamilelikte “ideal doğum” söylemiyle tüketiciliğe teşvik edilmekte; hastaneler, gelirlerini arttırmak için annelik ve doğum hizmetlerini tüketici tercihlerine uyumlu hale getirecek şekilde değiştirmektedir (Rutherford ve Gallo-Cruz, 2008: 76). Çünkü doğum olayı, “alışverişi yapılabilir (shoppable)” bir sağlık durumu olarak düşünülmektedir. Anne ve baba adaylarının alışverişi yapacak vakitleri ve motivasyonları olduğu düşünülerek, önceden hizmet sunucuyu seçme imkânı sunulmaktadır (California Healthcare Foundation, 2009).

Rutherford ve Gallo-Cruz (2008: 84), ideal bir doğum deneyiminin pazarlanmasında hem fiziksel hem de sosyal yönlerin önemli olduğunu vurgulamaktadır. Güvenlik, hoş bir ortam, ağrı ve endişe yönetiminin fiziksel yönler ve ilişkisel bağlar, bireysel güçlendirmenin hissedilmesi ve doğumun sembolik anlamlarının farkında olunmasının sosyal yönler ile ilgili olduğu belirtilmektedir. Hastane odaları, renkli yatak örtüleri, sallanan sandalyeler, tıbbi malzemeleri gizleyen özenle tasarlanmış kabinler, özel tasarlanmış banyolar, doğum sonrası piknik sepeti gibi uygulamalar, anne adaylarına “evlerindeymiş” hissi vermektedir (Fannin, 2003: 513). Bu tür pazarlanabilir unsurlar anne adaylarına sunulmakta; anne adayları sunulan alternatifler arasından seçim yapabilmektedir.

Doğum paketlerinin tutundurulmasında hastane web sitelerinden yararlanılmaktadır. Web siteleri, işletmelerin kamuya dönük yüzü ve internet pazarlamasında mihenk taşıdır (Watson vd., 2000: 101; Fell ve Shepherd, 2001: 37). Bilsel vd. (2006: 1188), özellikle sağlık hizmetlerine ulaşmada yeterli zamanı olmayan vatandaşların bilgi edinmesinde hastane web sitelerinin önemli olduğundan ve kaliteli bir hastane web sitesinin hastanenin kurumsal bilinirliği ve ününü arttırdığından söz etmektedir. Gruca ve Wakefield (2004: 1022) ise, iletişimin kolaylaşması nedeniyle tüketicilerle ilişkilerin kurulmasında hastane web sitelerinin faydalı olabileceğini ifade etmektedir. Hastaneler iyi yapılandırılmış bir internet sitesine sahip olduğunda hastanın güvenini kazanması da kolaylaşmaktadır.

Hastanenin web sitesinde anne adaylarına galeri ve sanal tur imkânı sunulmakta, ayrıca, lüks, çekici, özel, rahat, evinde hissettiren gibi sıfatlarla ilişkilendirilen doğum odaları, doğum sonrası odalar, aileler ve arkadaşlar için bekleme odaları, jakuzi banyolar, araba park yeri gibi hizmetlerin de bilgileri hastanelerin web sitelerinde yer almaktadır (Rutherford ve Gallo-Cruz, 2008: 83-86). Böylece anne adayları, hastanenin içini, doğum yapacakları odaları ve doğum sonrasında konaklayacakları hastane ortamını fotoğraf ya da kısa videolar yardımıyla görme fırsatı elde etmekte; hastanenin doğum hizmeti bu yöntemle pazarlanmaktadır.

## 2. ARAŞTIRMA

### 2.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada, Ankara ilinde faaliyet gösteren özel hastanelerin doğum hizmetleri ve son yıllarda yaygın bir şekilde talep edilmeye başlanan doğum paketi uygulamalarının hastanelerin web siteleri üzerinden incelenmesi amaçlanmaktadır.

### 2.2. Araştırma Kapsamı

Araştırmanın evrenini Ankara ilinde faaliyet gösteren özel hastanelere ait web siteleri oluşturmaktadır. Ankara ilinde faaliyet gösteren 36 adet özel hastane bulunmaktadır. Bu hastanelerden ikisinin faaliyetlerinin askıya alınması, on tanesinin kadın hastalıkları ve doğum birimlerinin bulunmayışı, bir tanesinin ise kamuyla iletişimde web sitesinden faydalanmadığının anlaşılması sebebiyle araştırma örneklemeden çıkarılmışlardır. Araştırma, 23 hastane web sitesi üzerinden gerçekleştirilmiştir.

### 2.3. Araştırma Yöntemi

23 özel hastanenin web sitesinde “bebek ve doğum” temasının nasıl ele alındığı ve web siteleri aracılığıyla doğum paketlerine yönelik nasıl bir iletişim kurguladıklarının belirlenmesi amacıyla, “Google” arama motorunda hastanelerin isimleri aratılarak hastanelerin web siteleri değerlendirilmiştir. Araştırma, 01.03.2016-15.03.2016 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Doğum hizmeti sunan özel hastanelerin web siteleri incelenirken, daha önceden hazırlanmış kontrol listesine göre içerik analizi yapılmıştır. Kontrol listesinin hazırlanmasında ulusal ve uluslararası çeşitli çalışmalardan yararlanılmıştır (Gruca ve Wakefield, 2002; Uğurluoğlu, 2009; Çolak vd. 2006; Yurdakul ve Öksüz, 2007). Bu çalışmalar, daha önce başka sektörlerde ve sağlık alanında farklı konularda kurum ve kuruluşların web sitelerini inceleyen çalışmalardır.

Araştırmada, hastaneye yönelik iletişim bilgileri, hastane hekimlerinin bilgisi (isim, telefon, e-posta, özgeçmiş, fotoğraf vb.), güncel haber ve duyurular, sanal gezinti ve hastane içi fotoğraflar, arama butonunun mevcudiyeti, sitenin son güncellenme tarihi, finansal bilgi paylaşımı, anlaşmalı kurumların bilgisi ve randevu işlemleri incelenmiştir. “Kadın hasta-

lıkları ve doğum” hizmetlerine yönelik ürün/hizmet bilgilendirmesi ve doğum paketinin mevcudiyeti de, incelenen başlıklar arasındadır.

## 2.4. Araştırma Bulguları

Ankara ilinde doğum hizmeti veren özel hastanelerin web sitelerinin profili Tablo 2’de yer almaktadır. Web siteleri incelenen hastanelerin tamamında hastane iletişim bilgilerinin (telefon, e-posta vb.) olduğu; Hastane F dışında 22 hastanede hekimlere yönelik bilgilendirme (isim, telefon, e-posta, özgeçmiş, fotoğraf vb.) yapıldığı görülmektedir. Hastanelerin tamamında güncel duyurular ve sağlık etkinlikleri haberleri paylaşılmakta; doğum hizmetlerine yönelik duyuruların genellikle yeni doğan bebeklerde resim ve bilgi paylaşımı şeklinde yapıldığı gözlenmektedir. Hastanelerin yeni şube açılışları ve yeni birimlerinin tanıtımları da güncel duyuru olarak web sitelerinde yer almaktadır.

23 hastanenin 15’inde sanal gezinti ve detaylı hastane fotoğraflarına yer verildiği ancak 8’inde bu tür bir paylaşımın yer almadığı tespit edilmiştir.

Hastanelerin web sitelerinde “arama butonunun varlığı” incelendiğinde, 16 hastanede site içi arama yapılabildiği belirlenmiştir. Hastane web sitelerinin güncellenme tarihlerinin 2011-2016 yılları arasında değiştiği gözlenmekte, 7 hastanenin web sitesinin güncellenme zamanına dair bir bilgi yer almamaktadır. 22 hastanenin birlikte çalıştıkları anlaşmalı kurumlar ile ilgili detaylı bilgilere yer verdiği görülmekte ancak Hastane Z’de ise bu tür bir bilgi paylaşımı bulunmamaktadır.

Hastane A’nın “Fiyat Sor” linki dışında hastane web sitelerinde finansal bilgi paylaşımı yapılmadığı saptanmıştır. Hastane A’nın “Fiyat Sor” linkinde bilgiler doldurularak fiyat istenebilmekte, ancak geri dönüşün nasıl yapıldığı bilinmemektedir. Diğer hastanelerde bu konuda bir link bulunmamaktadır. Hastanelerin web sitelerinin herhangi bir yerinde (sağ, sol, alt köşelerde) hastaneden randevu alabileceklerini belirten bir bilgi yer almaktadır. Hastanelerin tamamında hastaların veya anne adaylarının hemen ulaşabilecekleri ve randevu alabilecekleri iletişim numaraları bulunmaktadır.

Web sitelerinde doğum hizmetlerine yönelik bilgilendirme incelendiğinde, Hastane H ve Hastane I dışında 21 hastanenin “kadın hastalıkları ve doğum” birimlerinde bilgilendirme bulunmaktadır. Genel olarak bilgilendirmelerin jinekolojik operasyonlar, kliniklerin altyapısı ve donanımı, yeni doğan klinikleri, tanı ve tedavisi yapılan hastalıklar, gebelik sırasında tanısız veya tedavi amaçlı işlemler ve obstetrik ameliyatlara yönelik olduğu saptanmıştır.

Doğum hizmetlerine yönelik anne adaylarına yapılan bilgilendirme eyleminin aynı oranda doğum paketleri bilgilendirmesine yansımadağı görülmektedir. Araştırma kapsamına dâhil edilen 23 hastaneden yalnızca 4 tanesinde (Hastane A, Hastane L, Hastane P ve Hastane R) doğum paketi hakkında bilgi bulunmaktadır.

**Tablo 2:** Ankara İlinde Doğum Hizmeti Veren Özel Hastanelerin Web Sitelerinin Profili

Hastane	İletişim Bilgileri	Hastane Hekimlerinin Bilgisi	Güncel Duyurular, Sağlık Etkinlikleri Haberleri	Sanal Gezinti/Galeri	Arama Seçeneği	Son Güncelleme Tarihi	Anlaşılabilir Kurumlar	Fiyat Sor Menüsü	Randevu İşlemleri	Doğum Hizmeti Bilgisi	Doğum Paketine İlişkin Bilgi
Hastane A	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+
Hastane B	+	+	+	+	-	2014	+	-	+	+	-
Hastane C	+	+	+	+	-	2013	+	-	+	+	-
Hastane D	+	+	+	-	+	2016	+	-	+	+	-
Hastane E	+	+	+	-	-	2011	+	-	+	+	-
Hastane F	+	-	+	-	+	2016	+	-	+	+	-
Hastane G	+	+	+	+	+	2011	+	-	+	+	-
Hastane H	+	+	+	+	-	-	+	-	+	-	-
Hastane I	+	+	+	+	+	2014	+	-	+	-	-
Hastane J	+	+	+	+	+	2012	+	-	+	+	-
Hastane K	+	+	+	+	+	2011	+	-	+	+	-
Hastane L	+	+	+	+	-	2016	+	-	+	+	+
Hastane M	+	+	+	+	-	2016	+	-	+	+	-
Hastane N	+	+	+	-	+	2016	+	-	+	+	-
Hastane O	+	+	+	+	+	2015	+	-	+	+	-
Hastane P	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+
Hastane R	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+
Hastane S	+	+	+	+	+	2011	+	-	+	+	-
Hastane T	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+	-
Hastane U	+	+	+	-	+	-	+	-	+	+	-
Hastane V	+	+	+	+	-	2012	+	-	+	+	-
Hastane Y	+	+	+	-	+	-	+	-	+	+	-
Hastane Z	+	+	+	-	-	2015	-	-	+	+	-

Doğum paketi hizmetine yönelik web sitelerinde bilgilendirme yapılan hastanelere ilişkin bilgiler Tablo 3'te yer almaktadır. Hastane A'nın web sitesinde "Hoş Geldin Bebek" isimli doğum paketinin yer aldığı görülmektedir. Web sitesinde gün gün doğan bebeklerin duyuruları, bebek arama, kordon kanı, tüp bebek, bebek büyüme eğrileri, doğuma hazırlık kursu, bebek dostu hastane, eğitim rehberi, doğuma hazırlık bilgilendirmesi gibi linkler bulunmaktadır. Doğum paketinin fiyatı ve paket kapsamında hangi hizmetlerin sunulduğu bilgisi, hastaneye telefonla ulaşılarak elde edilmiştir. Web sitesine göre bir doğum paketinin varlığı bilinmekte ancak bilgilerin yeterince aydınlatıcı olmadığı düşünülmektedir.

Hastane L'nin gebe eğitim seminerleri, "Bebeğim ve Ben" gibi içeriklerine ek olarak, doğrudan Facebook hesabının olduğu ve doğum paketlerine yönelik bir broşür hazırladığı gözlenmektedir. "Hastane L Bebeği" ismiyle hazırlanan bu broşürde "1. sınıf oda, süit oda ve king süit oda" bulunmakta, anne adayına istediği odada yatışlı doğumu gerçekleştirme

seçeneği sunulmaktadır. Ayrıca “Hastane L Bebeği” paketinde masaj paketi, kuaför hizmetleri, fotoğraf çekim hizmetleri, oda süsleme hizmetleri, gebelik pilatesi ve yogası, emzirme danışmanlığı, psikolog hizmeti, VIP hizmetleri seçenekleri yer almaktadır.

Hastane P’nin web sitesinde ise, ayrıca bir “Doğum Paketi” linki bulunmaktadır. Doğum paketinin içeriğinde kadın hastalıkları ve doğum bölümünden 10 muayene, kadın hastalıkları ve doğum bölümünden istenen rutin laboratuvar tetkikleri, 20-24. haftaları arasında radyoloji doktoru tarafından yapılan ayrıntılı USG tetkiki, 2’li tarama testi, 4’lü tarama testi gibi hizmetler tanıtılmaktadır.

**Tablo 3:** Ankara İlindeki Özel Hastanelerin Doğum Paketi Hizmetlerinin İncelenmesi

Hastane	Tema	Site İçeriği
Hastane A	* Hoş Geldin Bebek	<p>* Yeni doğanlar, Bebek arama, Kordon kanı, Tüp bebek, Bebek büyüme eğrileri, Doğuma hazırlık kursu, Bebek dostu hastane, Eğitim rehberi, Yeni doğan ev ziyareti</p> <p><b>* Doğuma Hazırlık:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Normal doğum mu, sezaryen mi?</li> <li>- Ağrısız doğum olur mu?</li> <li>- Bebeğimi nasıl emzireceğim?</li> <li>- Bebeğime nasıl banyo yaptıracağım?</li> <li>- Bebek masajı nasıl yapılır?</li> </ul>
Hastane L	<p>* Hastane L Doğum Paketi</p> <p>* Hastane L Gebe Eğitim Seminerleri</p> <p>* Bebeğim ve Ben</p>	<p><b>* Ücretsiz ve İndirimli Hizmetler</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kuru Bebeği (Masaj paketi, kuaför hizmetleri, fotoğraf çekim hizmetleri, oda süsleme hizmetleri)</li> <li>- Gebelik pilatesi ve yogası</li> <li>- Emzirme danışmanlığı</li> <li>- Psikolog hizmeti</li> <li>- VIP hizmetleri</li> </ul> <p><b>* Hayalinizdeki Doğumu Kendiniz Planlayın!</b></p> <p><b>* Kuru Gebelik ve Doğum Paketleri</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1.Sınıf odada yatışlı doğum</li> <li>- Suit odada yatışlı doğum (VIP)</li> <li>- King Suit odada yatışlı doğum (VIP)</li> </ul>
Hastane P	*Doğum Paketi	<p><b>Doğum Paketi İçeriği:</b></p> <p>* Kadın hastalıkları ve doğum bölümünden 10 muayene, kadın hastalıkları ve doğum bölümünden istenen rutin laboratuvar tetkikleri, 20-24. haftaları arasında radyoloji doktoru tarafından yapılan ayrıntılı USG tetkiki, 2’li tarama testi, 4’lü tarama testi, NST şeker yükleme testi</p> <p>* 1 gecelik yatış ve refakatçi ücreti, bebeğin doğum salonunda yapılan yeni doğan ilk muayenesi, topuk kanı tetkiki ve ilk aşısı</p> <p>* 1 adet diyetisyen muayenesi, 1 adet kardiyooloji muayenesi ve tetkikleri, doğum (normal veya sezaryen), doğum fotoğrafçılığı, emzirme danışmanlığı</p>

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ankara ilinde faaliyet gösteren özel hastanelerin doğum paketi uygulamalarına yönelik web sitelerinin incelendiği bu çalışmada, yalnızca 4 hastanenin web sitesinde doğum paketi tanıtımı yapıldığı (Hastane A, Hastane L, Hastane P ve Hastane R) saptanmıştır. Bu çalışmada, Ankara ilinde yer alan özel hastanelerde sunulan ve giderek artan oranlarda talep gören doğum paketi hizmetlerinin ilgili hastanelere ait web siteleri aracılığıyla incelenmesi ve içeriklerinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

Web siteleri incelenen hastanelerin tamamında hastane iletişim bilgilerinin (telefon, e-posta, adres bilgisi, kroki vb.) olduğu görülmüştür. Uğurluoğlu (2009: 94) da, İstanbul'daki 162 hastanenin web sitesini incelediği çalışmasında, hastanelerin büyük oranda iletişim bilgilerine yer verdiğini; özel hastane web sitelerinde kroki bilgisinin kamu hastane web sitelerine göre daha fazla olduğunu tespit etmiştir. Birdir ve Buzcu (2014: 10), JCI akreditasyon belgesine sahip sağlık kuruluşlarının iletişim bilgilerini web sitelerinde verildiğini belirtmiştir. Zingmond vd. (2001: 387), hastanelerin web sitelerinde iletişim bilgilerinin çoğunlukla verildiğini, ancak ulaşım bilgilerine yönelik (harita ya da yönlendirme) yeterince bilgi olmadığı bulgusunu elde etmiştir.

Bir hastane hariç (Hastane F) bütün hastanelerin web sitelerinde hekimlere yönelik bilgilendirme (isim, telefon, e-posta, özgeçmiş, fotoğraf vb.) yapıldığı tespit edilmiştir. Hastane hekimlerinin fotoğraflarının olması ve özgeçmişlerinin web sitesinde sunumu, hastanelerin sağlık tüketicilerine ulaşmalarında hekimlerin özgeçmişlerini –bilgi birikimlerini- bir pazarlama unsuru olarak kullandığı söylenebilir. Uğurluoğlu (2009: 95), benzer bir bulguya ulaşmış; özel hastanelerde hekimlerin fotoğrafları ve özgeçmişlerine daha çok yer verildiğini ifade etmiştir. Bununla birlikte, Yurdakul ve Öksüz (2007: 130) özel hastanelerin kurumsal yapıları hakkında site ziyaretçilerine yeterli bilgi aktarmadığı bulgusuna ulaşmıştır. Çolak vd. (2006: 17), çok az sayıda hastanenin web sitesinde doktorlar hakkında özgeçmiş, performans bilgisi ve iletişim bilgisinin yer aldığı bulgusunu elde etmiştir.

Hastanelerin tamamında güncel duyurular ve sağlık etkinlikleri haberleri paylaşılmaktadır. Doğum hizmetlerine yönelik duyuruların genellikle yeni doğan bebeklerde fotoğraf ve bilgi paylaşımı şeklinde yapıldığı gözlenmiştir. Uğurluoğlu (2009: 94) da kamu ve özeldeki hastanelerin kurum hakkındaki güncel haberlere ve kurum içi duyurulara büyük oranda yer verdiğini saptamıştır. Bu bakımdan Ankara'daki hastanelerin güncel kurumsal haberlerini sağlık tüketicilerine iletmede başarılı olduğu söylenebilir.

Ankara ilinde doğum hizmeti sunan özel hastanelerin 15'inde sanal gezinti ve detaylı hastane fotoğraflarına yer verildiği görülmüştür. Bir örgütün atmosferinin web sitesinden anlaşılabilceği gerçeği göz önüne alındığında (Watson vd., 2000: 101), Ankara'daki özel hastane web sitelerinde yer alan sanal tur ve detaylı hastane fotoğraflarının anne adaylarının hastane atmosferini değerlendirmelerine olanak sağladığı söylenebilir. Uğurluoğlu (2009: 94), İstanbul'daki hastanelerin sanal tur ve servislerin hastane içindeki yerlerini gös-



teren bilgilerin web sitesinde verilme oranının düşük olduğunu ve 162 hastaneden yalnızca 16'sında sanal gezinti ve turlara yer verildiğini saptamıştır.

Hastanelerin web sitelerinde “arama butonunun varlığı” incelendiğinde, 16 hastanede site içi arama yapılabilirdiği saptanmıştır. Birdir ve Buzcu (2014: 9), JCI akreditasyon belgesine sahip olan sağlık kuruluşlarının web sitelerini inceledikleri çalışmada, web sitelerinde yüksek oranda “site içi arama” özelliğinin olduğunu tespit etmişlerdir. Yurdakul ve Öksüz (2007: 129) de web sitelerini inceledikleri hastanelerde ana menü seçeneklerinin yanı sıra ana sayfada kolay ve hızlı erişime imkân tanıyan linklerin yer aldığını belirtmiştir. Oermann vd. (2003: 102), çocuklarda ağrı yönetimine ilişkin web sitelerini inceledikleri çalışmasında, bilgiye erişimi kolaylaştıracak site içi arama motorlarının kullanım oranının yüksek olduğunu tespit etmiştir.

Hastane web sitelerinin güncellenme tarihlerinin 2011-2016 yılları arasında değiştiği gözlenmektedir; 7 hastanenin web sitesinin ne zaman güncellendiğine dair bir bilgi yer almamaktadır. Uğurluoğlu (2009: 97), hastane web sitelerinin özellikle sağlıkla ilgili bilgileri içerdiği için yeni tıbbi araştırma ve gelişmelere göre sıklıkla güncellenmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu sebeple, Ankara'daki hastanelerin web site güncellenme tarihlerinin 2011 yılına uzandığı görüldüğünden, güncellenmesi gerektiği ortadadır.

1 hastane hariç (Hastane Z) bütün hastanelerin web sitelerinde birlikte çalıştıkları anlaşmalı kurumlar ile ilgili detaylı bilgilere yer verilmektedir. Zingmond vd. (2001, s.389) tarafından yapılan çalışmada da anlaşmalı kurumlar ve sigorta bilgilerine yönelik hastane web sitelerinde bilgilere yer verildiği tespit edilmiştir.

Hastane A'nın “Fiyat Sor” linki dışında hastane web sitelerinde sağlık hizmetlerinin doğasından kaynaklanan çeşitli nedenlerle (özel hastane bile olsa sağlık hizmetinin parayla anılmasının hoş karşılanmayacağı düşüncesi gibi) finansal bilgi paylaşımı yapılmadığı saptanmıştır. Yapılan diğer hastane web sitesi incelemesi çalışmalarında da ücret bilgisi ve sunulan hizmetlerin fiyatları konusunda bir bilginin paylaşılmadığı görülmüştür (Birdir ve Buzcu, 2014: 9; Uğurluoğlu, 2009: 98-99; Çolak vd., 2006: 17).

Hastanelerin web sitelerinin herhangi bir yerinde (sağ, sol, alt köşelerde) hastaneden randevu alabileceklerini belirten bilgiler yer almaktadır. 23 hastanenin tamamında bireylerin hemen ulaşabilecekleri ve randevu alabilecekleri iletişim numaraları bulunmaktadır. Birdir ve Buzcu (2014: 14) hastanelerin hastalarla interaktif iletişim halinde olduklarını, bu nedenle iletişim bilgilerinin hastane web sitelerinde mutlaka yer alması gerektiği belirtmiştir.

Web sitelerinde doğum hizmetlerine yönelik bilgilendirmelerin mevcudiyeti incelendiğinde, 2 hastane dışında 21 hastanenin “kadın hastalıkları ve doğum” birimlerinde bilgilendirme yapıldığı bulgusu elde edilmiştir. Genel olarak jinekolojik operasyonlar, kliniklerin altyapısı ve donanımı, yeni doğan klinikleri, tanı ve tedavisi yapılan hastalıklar, gebelik sırasında tanınal veya tedavi amaçlı işlemler ve obstetrik ameliyatlara yönelik bilgilendirme yapıldığı saptanmıştır.

Doğum paketlerinin kapsamına yönelik yapılan içerik analizinde, Hastane A'nın “Hoş Geldin Bebek” isimli doğum paketinin web sitesinde gün gün doğan bebeklerin duyuruları,

bebek arama, kordon kanı, tüp bebek, bebek büyüme eğrileri, doğuma hazırlık kursu, bebek dostu hastane, eğitim rehberi, doğuma hazırlık bilgilendirme gibi linkler olduğu gözlenmiştir. Ancak doğum paketi kapsamında hangi hizmetlerin sunulduğu bilgisine yönelik site içi bilgilerin yeterli olmadığı düşünülmektedir. Web sitesinden bir doğum paketinin varlığından haberdar olunabilmekte, ancak detaylı bilgilere tüketiciler tarafından yazılmış bloglar ve Google arama motorunda farklı kaynaklar yoluyla ulaşılabilmektedir. Dolayısıyla doğum paketinin tanıtımının yeterince aydınlatıcı olmadığı söylenebilir.

Hastane P ise, web sitesinde “Doğum Paketi” linkine sahiptir. Doğum paketinin içeriğine yönelik (kadın hastalıkları ve doğum bölümünden 10 muayene, kadın hastalıkları ve doğum bölümünden istenen rutin laboratuvar tetkikleri, 20-24. haftaları arasında radyoloji doktoru tarafından yapılan ayrıntılı USG tetkiki vb.) bilgiler verilmektedir.

Hastane L'nin gebe eğitim seminerleri, “Bebeğim ve Ben” gibi içeriklerine ek olarak, doğrudan Facebook hesabının olduğu ve doğum paketlerine yönelik bir broşür hazırladığı gözlenmiştir. “Hastane L Bebeği” ismiyle hazırlanan bu broşürde “1. sınıf oda, süit oda ve king süit oda” bulunmakta; anne adayına istediği odada yatışlı doğumu gerçekleştirme seçeneği sunulmaktadır. Ayrıca “Hastane L Bebeği” paketinde masaj paketi, kuaför hizmetleri, fotoğraf çekim hizmetleri, oda süsleme hizmetleri, gebelik pilatesi ve yogası, emzirme danışmanlığı, psikolog hizmeti, VIP hizmetleri seçenekleri yer almaktadır. Hastane L'nin doğum paketinin diğer hastanelere göre daha iyi “tutundurulduğu” söylenebilir.

Hizmeti alanların seçeneklerinin artması, hastaneleri “seçilen” olarak rekabete zorlamaktadır. Pazarlaması yapılabilir bir alan olarak görülen doğum hizmetlerinin incelendiği bu araştırma sonucunda, web sitelerinin güncellenme tarihleri dışında hastanelerin web sitelerinde genel olarak temel bilgilere yer verdikleri, ancak web sitesi üzerinden doğum hizmetlerine yönelik tanıtımın yetersiz olduğu saptanmıştır.

Gebelik sürecinde yaşanan problemler ve tedavi seçeneklerine ilişkin tıbbi bilgilerin sürekli değişmesi nedeniyle, bu değişikliklerin web sitelerine de yansıtılması ve hastane web sitelerindeki bilgilerin de güncel tutulması gereklidir. Ayrıca, doğum paketlerinin içeriklerine yönelik halkla ilişkiler ve iletişim ağının daha iyi kurgulanması beklenmektedir. Böylece hastanelerin anne adaylarınca tercih edilebilirliği artırılabilir. Yalnızca Hastane L'ye ait doğum paketinin sosyal medyadaki varlığı düşünüldüğünde, doğum paketi olan diğer hastanelerin de sosyal medyaya yatırım yapması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu amaçla hastanelerin halkla ilişkiler ve sosyal medya uzmanları ile daha yakın temas kurarak hizmetlerinin duyurumunu daha yaygın yapması önerilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Acıbadem Hastaneleri, Hoş Geldin Bebek, <http://www.zeyneplehemileyogasi.com/acibadem/> (15.02.2016).
- Bell, D. (1973). *The Coming of the Post-Industrial Society*, New York: In The Educational Forum, Basic Books.
- Bilsel, U., Büyüközkan, G. & Ruan, D. (2006). A Fuzzy Preference-Ranking Model for a Quality Evaluation of Hospital Web Sites, *International Journal of Intelligent Systems*, 21(11), 1181-1197.
- Birdir, K. & Buzcu, Z. (2014). JCI Akreditasyon Belgesine Sahip Olan Sağlık Kuruluşlarının WEB Sitelerinin Medikal Turizm Açısından Değerlendirilmesi, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11 (1), 1-20.
- California Healthcare Foundation (2009). <http://www.chcf.org/~media/MEDIA%20LIBRARY%20Files/PDF/PDF%20C/PDF%20CalHospCompareMaternity.pdf> (Erişim: 22.03.2016).
- Clark, K., Beatty, S. & Reibel, T. (2015). Maternity Care: A Narrative Overview of What Women Expect Across Their Care Continuum, *Midwifery*, 31(4), 432-437.
- Çolak Meriç, Kaymakoğlu B. ve Ersoy, Korkut (2006), Türkiye'de Özel Hastanelerin Web Sitelerinin Değerlendirilmesi, Antalya: 3. Tıp Bilişimi Kongresi.
- Dünya Sağlık Örgütü. (1996). Mother-Baby Package: Implementing Safe Motherhood in Countries, Maternal Health and Safe Motherhood Programme, Geneva. [http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/63268/1/WHO\\_FHE\\_MSM\\_94.11\\_Rev.1.pdf](http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/63268/1/WHO_FHE_MSM_94.11_Rev.1.pdf) (15.03.2017).
- Fannin, M. (2003). Domesticating Birth in the Hospital: "Family-Centered" Birth and the Emergence of "Homelike" Birthing Rooms, *Antipode*, 35(3), 513-535.
- Fell, D. ve Shepherd, D. (2001). Hospitals and the Web: A Maturing Relationship, *Marketing Health Services*, 21(2), 36.
- Green, J. (2012). Integrating Women's Views Into Maternity Care Research and Practice, *Birth*, 39 (4), 291-295.
- Gruca, T. & Wakefield, D. (2004). Hospital Web Sites: Promise and Progress, *Journal of Business Research*, 57 (9), 1021-1025.
- Kennedy, P. & Kodate, N. (2015). *Maternity Services and Policy in an International Context: Risk*, New York: Citizenship and Welfare Regimes. Routledge.
- Oermann, M. vd. (2003). Evaluation of Web Sites on Management of Pain in Children, *Pain Management Nursing*, 4 (3), 99-105.
- Özel Sağlık Sigortaları, Dünyanın En Güzel Haberini Aldınız!, <http://ozelsagliksigortalari.net/> (10.02.2016).
- Redshaw, M. (2008). Women as Consumers of Maternity Care: Measuring "Satisfaction" or "Dissatisfaction", *Birth*, 35 (1), 73-76.
- Rutherford, M. & Gallo-Cruz, S. (2008). Selling the Ideal Birth: Rationalization and Reenchantment in the Marketing of Maternity Care, *Advances in Medical Sociology: Patients, Consumers and Civil Society*, 10, 75-98.
- Teijlingen, E. vd. (2003). Maternity Satisfaction Studies and Their Limitations: What is, Must Still Be Best, *Birth*, 30 (2), 75-82.
- Uğurluoğlu, Ö. (2009). İstanbul'daki Hastanelerin Web Sitesi Özellikleri Üzerine Bir İnceleme, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 12(1), 87-104.

- Watson, R., Zinkhan, G. & Pitt, L. (2000). Integrated Internet Marketing, *Communications of the ACM*, 43 (6), 97-102.
- Yurdakul Başok, N. & Öksüz, B. (2007). Hastanelerde Bir Tanıtım Aracı Olarak Web Siteleri: İzmir İli Eğitim Hastaneleri ve Özel Hastanelerin Kurumsal Web Sitelerinin Kıyaslamalı Analizi, *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi*, 5 (1), 118-134.
- Zadoroznyj, M. (1996). Women's Satisfaction With Antenatal and Postnatal Care: An Analysis of Individual and Organisational Factors, *Australian and New Zealand Journal of Public Health*, 20 (6), 594-602.
- Zingmond, D., Lim Y., Ettner, S. & Carlisle, D. (2001). Information Superhighway or Billboards by the Roadside? An Analysis of Hospital Web Sites, *Western Journal of Medicine*, 175 (6), 385-391.

# TÜRKİYE'DE AR-GE HARCAMALARININ FİRMA KARLILIĞINA ETKİSİ<sup>\*,\*\*</sup>

## IMPACT OF R&D EXPENDITURES OVER FIRM PROFITABILITY IN TURKEY

Hüseyin DAĞLI<sup>\*\*\*</sup>  
Tolga ERGÜN<sup>\*\*\*\*</sup>

### Öz:

Bu çalışmanın amacı, Ar-Ge harcamaları ile firma karlılığı arasında istatistiksel olarak bir ilişki olup olmadığını araştırmaktır. Çalışmada, 2010-2013 yılları arasında Borsa İstanbul (BİST)'e kayıtlı olan ve ilgili yıllar arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapan 66 imalatçı firma analiz edilmiştir. Çalışmada, regresyon yöntemlerinden Panel En Küçük Kareler Yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda, Ar-Ge harcamalarının Aktiflerin Karlılığı (ROA) üzerindeki etkisini ölçmek için çoklu regresyon modeli kurulmuştur. Kurulan çoklu regresyon modelinde bağımsız değişken olarak Ar-Ge Harcamaları, Kaldıraç Oranları ve Firma Büyüklüğü değişkenleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Türkiye'de Ar-Ge harcamalarının firma karlılığı üzerinde istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu etki bir yıl gecikmeli olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca firmaların karlılığı üzerinde, kaldıraç oranı istatistiksel olarak negatif yönlü ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunun sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Ar-Ge Harcamaları, Aktiflerin Karlılığı, İmalat Sanayi, Panel En Küçük Kareler Yöntemi.

### Abstract:

The aim of this study is to research whether there is a statistically significant relationship between R&D expenditures and firm profitability. In this study 66 manufacturing firms, listed Istanbul Stock Exchange (ISE) between 2010 and 2013 and spending incessantly on R&D in relevant years, were analyzed. Also, Panel Least Squares regression method was used. In this context, a multiple regression model was established to measure the effect on Return Assets (ROA) of R&D expenditures. In the established multiple regression model R&D expenditures, leverage ratio and firm size variables were used as independent variables. As a result, it was determined that one year lagged R&D expenditures have positive and statistically significant effect on firm profitability. Also, it was seen that leverage ratio has negative effect on firm profitability.

**Keywords:** R&D Expenditures, Return on Assets, Manufacturing Industry, Panel Least Squares Method.

\* Makale Gönderim Tarihi: 14.02.2017  
Makale Kabul Tarihi: 07.04.2017

\*\* Bu çalışma, Prof. Dr. Hüseyin DAĞLI danışmanlığında Tolga ERGÜN tarafından hazırlanan ve Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen "Türkiye'de Ar-Ge Harcamalarının Firma Karlılığına Etkisi" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

\*\*\* Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, dagli@ktu.edu.tr.

\*\*\*\* Öğr. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, Vakıfkebir MYO, tolgaergun@ktu.edu.tr.

## GİRİŞ

Teknolojik gelişimin önemli bir göstergesi olan Ar-Ge, içinde bulunduğumuz 21. yy.'de birçok alanda olduğu gibi finans alanında da dikkat çeken bir konu haline gelmiştir. Firmalar açısından karlılık, rekabet üstünlüğü gibi hususlarda Ar-Ge faaliyetlerinin önemi her geçen gün artmaktadır.

Ekonomik ve teknik olarak hızla değişen ve dinamik bir çevre içerisinde faaliyet gösteren firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri ve hedeflerine ulaşabilmeleri için, sürekli olarak bir yenilik yapma ihtiyacını gerektirmektedir. Bunun için firmalar, planlı ve sistematik bir şekilde Ar-Ge faaliyetlerini ön plana çıkararak yenilik çalışmalarında bulunabilirler. Ayrıca, rekabet üstünlüğünü kazanarak rakipleri arasında lider konuma gelmeyi hedefleyen firmalar, Ar-Ge faaliyetleriyle birlikte söz konusu hedefe ulaşabilirler.

Ar-Ge, üretim süreçlerinin bir parçası olarak algılsa da buna ek olarak bir işletmenin diğer birimlerinin de (insan kaynakları, finansman, pazarlama vb.) ihtiyaç duyduğu bir yaklaşımdır (Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği [MÜSİAD], 2012: 55). OECD'ye göre Ar-Ge, bir ürünün geliştirilmesi veya mevcut ürünün niteliklerinin artırılması ya da yeni ve daha etkili üretim sürecinin geliştirilmesinin yanı sıra bilgi dağarcığının artırılması amacıyla sistematik olarak sürdürülen çalışma ve bu bilginin yeni uygulamalar geliştirmek için kullanılması şeklinde tanımlanmaktadır (<http://www.oecd.org/>). İşletmeler açısından Ar-Ge, işletmenin tüm fonksiyonlarının ekonomik açıdan bilimsel yöntemlerle incelenmesi, analiz edilmesi ve yorumlanmasıyla ilgili faaliyetlerin tümü olarak ifade edilmektedir (Barutçugil, 2009: 27).

Firmalar tarafından tüketicilerin talep ve ihtiyaçlarının giderilmesinde, yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve bunların uygulanmasında, ürün kalitesinin artırılmasında Ar-Ge faaliyetleri önemli bir rol oynamaktadır. Bu sebeple Ar-Ge, firmalar açısından anlamlı ve vazgeçilmez bir faaliyet haline gelmiştir. Firmaların üretim, finansman, muhasebe ve pazarlama gibi çeşitli birimleri, Ar-Ge birimi ile etkileşimde bulunarak gelişim sürecinde firmalara fayda sağlayabilir.

Bu çalışmanın temel amacı, Ar-Ge harcamaları ile firma karlılığı arasında istatistiksel olarak bir ilişkinin olup olmadığını araştırmaktır. Çalışmanın bundan sonraki kısmı iki bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde, Ar-Ge harcamalarının firma karlılığı üzerindeki etkisini araştıran literatür incelenmiştir. İkinci bölümde uygulamanın kapsamı ve kısıtı, hipotezler, modelde kullanılan değişkenler ve verilerin elde edilmesinin yanı sıra, yöntem ve modelin çözümü ele alınmıştır. Son olarak bulgulara dayalı olarak oluşturulan sonuç ve değerlendirilmeye yer verilmiştir.

## 1. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde Ar-Ge harcamalarının karlılık üzerindeki etkisi gecikmeli olarak gerçekleşmektedir. Bu sebeple, özellikle ülkemiz açısından yapılan çalışmalarda gecikmeli etkinin göz ardı edildiği dikkat çekmiştir. Ayrıca literatürde kullanılan

yöntemler dikkate alınmakla birlikte, dönemlere ve birimlere ilişkin analiz yapılmasından dolayı panel veri analizi kullanılmıştır. Bu bağlamda, *Branch (1974)*, Ar-Ge faaliyeti ve karlılık adlı çalışmasında, ABD’de 1950-1965 yılları arasında Federal Trade Commission (FTC)’de yedi farklı endüstride faaliyet gösteren (kimya, kağıt, elektrikli araçlar, mekanik teçhizat, ilaç, petrol ve demir içermeyen metal endüstrisi) en büyük 1000 adet firmadan çalışma için uygun bulunan 111 firma üzerinde bir araştırma yapmıştır. Yöntem olarak regresyon analizi kullanılan çalışmada Ar-Ge harcamaları ile karlılık arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiştir.

*Johansson ve Lööf (2008)*, firmanın karlılık ve üretkenliğinde Ar-Ge stratejisinin etkisini incelemiştir. Çalışma, İsveç’te imalat sektöründe faaliyet gösteren 1767 firma üzerinde yapılmıştır. Çalışmada yöntem olarak olağan en küçük kareler (EKK) kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, firma performans göstergesi olarak kullanılan karlılık ile firmanın Ar-Ge gücü arasında istatistiksel olarak yüksek ve anlamlı bir ilişki saptanmıştır.

*Karjalainen (2008)*, firma karlılığında Ar-Ge yatırımlarının etkisi üzerinde yaptığı çalışmada 10 farklı ülkeyi (Avustralya, Kanada, Almanya, Finlandiya, Fransa, Japonya, İsveç, İsviçre, İngiltere ve ABD) incelemiştir. Araştırma, 1985-2004 yılları arasında ve toplam 14577 firma kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ayrıca çalışmada kullanılan veriler “World Scope Database” veri tabanından elde edilmiştir. Yöntem olarak regresyon analizi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Ar-Ge yatırımları, firma karlılığını istatistiksel olarak pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

*Artz vd., (2010)* ABD ve Kanada’da 1986-2004 yılları arasında halka açık olan ve 35 farklı endüstride faaliyet gösteren 272 firma üzerinde Ar-Ge, patent ve ürün inovasyonu ile firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada, En Küçük Kareler Yöntemi ve Korelasyon Analizi kullanılmıştır. Firma performans göstergesi olarak ROA ve satış değişkenleri kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, ROA ile Ar-Ge arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir.

*Yeh vd., (2010)* Tayvan’da yaptıkları çalışmalarında Ar-Ge yoğunluğunun firma performansını artırıp artırmadığını test etmişlerdir. Çalışma, 1999-2004 yılları arasında Tayvan borsasına kayıtlı bilişim, teknoloji ve elektronik sektöründe faaliyet gösteren 301 firma üzerinde yapılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler “Taiwan Economic Journal (TEJ)” veri bankasından alınmıştır. Çalışmada, Panel Regresyon Analizi Yöntemi kullanılmıştır. Firma performans göstergesi olarak ROA, ROE ve net kar marjı oranları kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler ise Ar-Ge harcamaları/satışlar, toplam borçlar/öz sermaye, satış giderleri/satışlar oranı ile firma büyüklüğünü temsilen satış rakamları kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Ar-Ge yoğunluğu ile firma performansı arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki ortaya koymuşlardır.

*Çiftçi ve Cready (2011)* Ar-Ge ve karlılık ile ilgili olarak yaptıkları çalışmada, 1975-2003 arasında NYSE, AMEX ve NASDAQ’da işlem gören ve verilerine ulaşılabilen firmalar incelenmiştir. Çalışmada kullanılan veriler, COMPUSTAT ve “The Center for Research in Security Prices” (CRSP)’den elde edilmiştir. Çalışmada, Panel Regresyon Analizi Yöntemi

mi kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, Ar-Ge harcamaları ve karlılık arasında istatistiksel olarak pozitif bir ilişki belirlenmiştir.

*Li ve Hwang (2011)* Ar-Ge harcamaları, firma büyüklüğü ve finansal kaldıraçın firma karlılığı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma, 1996-2005 yılları arasında S&P 500'de faaliyet gösteren 212 firma üzerinde yapılmıştır. Analizde kullanılan veriler COMPUSTAT veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada, En Küçük Kareler Yöntemi kullanılmıştır. Kurulan modelde bağımlı değişken olarak ROE kullanılmıştır. Ar-Ge giderleri/çalışan işçi sayısı, toplam borçlar/toplam aktiflerin logaritması ve firma büyüklüğü için toplam varlıkların logaritması bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Logaritma alınmasındaki amaç verilerin küçültülmesidir. Çalışma sonucunda, Ar-Ge harcamaları ile firmanın karlılığı arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki saptanmıştır.

*Zhu ve Huang (2012)* çalışmalarında, firmaların finansal performansında Ar-Ge yatırımlarının etkisini incelemişlerdir. Çalışma, Çin'de 2007-2009 yılları arasında bilişim teknolojisi sektöründe faaliyet gösteren 316 firma üzerinde yapılmıştır. Çalışmada, Çoklu Regresyon Analizi Yöntemi kullanılmıştır. Regresyon modelinde kullanılan bağımlı değişkenler, ROA ve ROE'dir. Bağımsız değişken olarak, Ar-Ge giderleri/satışlar ve firma büyüklüğü kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Ar-Ge harcamaları ile firmanın finansal performans göstergesi ROA arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

*Dave vd., (2013)* Ar-Ge faaliyetinin firmanın finansal sürdürülebilirliği üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma, 2001-2010 yılları arasında S&P 500'de bilgi teknolojisi (IT) sektöründe faaliyet gösteren 60 firma üzerinde yapılmıştır. Çalışmada, Regresyon Analizi ve Yapısal Eşitlik Modeli (SEM) Yöntemi kullanılmıştır. Firmanın finansal sürdürülebilirlik göstergesi olarak, ROA ve brüt kar marjı değişkenleri kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, firmanın finansal sürdürülebilirlik göstergeleri ile Ar-Ge harcamaları arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

*Apergis ve Sorros (2014)* çalışmalarında, Ar-Ge harcamalarının karlılık üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışma, 2000-2012 yılları arasında ABD'de fosil ve yenilenebilir enerji sektöründe faaliyet gösteren 183 firma üzerinde yapılmıştır. Örnekleme dahil edilen firmaların 39 adedi fosil enerji firması iken, 144 adedi yenilenebilir enerji firmasıdır. Yapılan çalışmada, ROA ve ROE bağımlı değişken olarak kullanılırken, Ar-Ge harcamaları ve nakit akışları bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Çalışmada, Panel Veri Analizi Yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, firmanın karlılığı ile Ar-Ge harcamaları arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

*Ruiqi vd., (2017)* Ar-Ge harcamalarının firma performansına etkisini inceledikleri çalışmalarında 2007-2012 arasında Çin'de faaliyet gösteren 772 firmayı analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda Ar-Ge harcamaları ile karlılık arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişkiye ulaşılmıştır.

Türkiye'de konu ile ilgili olarak yapılan çalışmalara bakıldığında, *Karacaer vd., (2009)* Ar-Ge giderlerinin firma performansı üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Yapılan çalışma-



da, 2005-2006 dönemlerini kapsayan ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)’de faaliyet gösteren 84 firma verisinden faydalanılmıştır. Çalışmada yöntem olarak Regresyon kullanılmıştır. Firma performans göstergesi olarak firmaların yıllık hisse senedi getirisi ve ROA değişkenleri kullanılmıştır. Araştırma sonucunda, Ar-Ge giderleri ile ROA arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki saptamışlardır.

*Ayaydın ve Karaaslan (2014)* firmaların finansal performansında Ar-Ge yatırımlarının etkisini incelemişlerdir. Çalışma, 2008-2013 yılları arasında BİST’e kayıtlı olan 145 imalatçı firma üzerinde yapılmıştır. Çalışmada, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi kullanılmıştır. Firmaların finansal performans göstergesi olarak ROA kullanılırken, Ar-Ge giderleri/satışlar, toplam borç/öz sermaye ve firma büyüklüğü (toplam varlıkların logaritması) değişkenleri bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Ar-Ge harcamaları ile ROA arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir.

*Kocamış ve Güngör (2014)* yaptıkları araştırmada Ar-Ge harcamalarının karlılık üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışma, 2009-2013 yılları arasında BİST’te teknoloji sektöründe faaliyet gösteren 16 firmanın finansal performans verileri kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada, Regresyon Analizi Yöntemi kullanılmıştır. Veriler, Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP)’ın resmi internet sitesinden alınmıştır. Çalışmada firma performans göstergesi olarak, faaliyet karı/zararı, vergi öncesi kar/zararı ve dönem net kar/zararı değişkenleri kullanılmıştır. Bağımsız değişken olarak Ar-Ge harcamaları kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, Ar-Ge harcamalarının karlılık parametreleri üzerinde pozitif etkisinin olduğu ve firmaların Ar-Ge faaliyetlerine ayırdıkları bütçenin karlılığı olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

## 2. TÜRKİYE’DE AR-GE HARCAMALARININ FİRMA KARLILIĞI ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ

### 2.1. Uygulamanın Kapsamı ve Kısıtı

Çalışmada, 2010-2013 yılları arasındaki dört yıllık dönemde BİST’e kayıtlı olan ve bu dört yıllık dönemde kesintisiz olarak Ar-Ge harcaması yapan 66 imalatçı firma örneklem olarak seçilmiştir. Çalışmada kısıt olarak 2010-2013 yılları arasındaki dört yıllık dönemin alınmasının nedeni, firmaların kesintisiz Ar-Ge harcaması yapmalarının yanı sıra örneklem hacminin yüksek tutulması hedeflenmiştir.

### 2.2. Uygulamanın Hipotezleri

Çalışmada, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi teorik olarak ortaya koyan üç hipotez geliştirilmiştir.

#### 2.2.1. Ar-Ge Harcamaları ve Aktiflerin Karlılığı

Ar-Ge harcamalarının aktiflerin karlılığı (ROA) üzerindeki etkiyi araştıran birçok araştırmacı örneğin, Johansson ve Löf (2008), Karacaer ve diğerleri (2009), Li ve Hwang (2011), Zhu ve Huang (2012), Dave ve diğerleri (2013), Apergis ve Sorros (2014), Kocamış

ve Güngör (2014), yaptıkları çalışmalarında Ar-Ge harcamalarının, ROA üzerinde pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Çeşitli ülke ve sektörlerde, Ar-Ge harcamalarının ROA üzerindeki etkisini araştıran çalışmalarda örneğin, House ve diğerleri (1994), Artz ve diğerleri (2010), Zhu ve Huang (2012), Ayaydın ve Karaaslan (2014) oluşturdukları modelde, Ar-Ge'nin karlılık üzerinde uzun vadede etkisini göstermesinden dolayı bağımlı değişken ROA'nın bir yıl gecikmesini almışlardır. Yapılan çalışmalar neticesinde Ar-Ge harcamalarının, firmanın karlılığını bir yıl gecikmeyle etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sebeple, oluşturulan hipotezde ROA'nın bir yıl gecikmesi alınmıştır.

**H<sub>1</sub>**:“Ar-Ge harcamaları ROA'yı bir yıl gecikmeli olarak pozitif yönde etkilemektedir.”

### 2.2.2. Kaldıraç Oranları ve Aktiflerin Karlılığı

Literatüre bağlı olarak, Ar-Ge harcamalarının firmaların karlılığı üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda örneğin Karjalainen (2008), Li ve Hwang (2011), Zhu ve Huang (2012), oluşturdukları modelde kaldıraç oranlarından, toplam borç / toplam aktif oranını kullanmışlardır. Yapılan çalışmalar sonucunda, kaldıraç oranı ile firma karlılığı arasında negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**H<sub>2</sub>**:“Kaldıraç oranları ile ROA arasında negatif yönlü bir ilişki vardır.”

### 2.2.3. Firma Büyüklüğü ve Aktiflerin Karlılığı

Karacaer ve diğerleri (2009), Zhu ve Huang (2012), Apergi ve Sorros (2014), Ayaydın ve Karaaslan (2014), konu ile ilgili olarak yaptıkları çalışmalarında, firma büyüklüğü ile ROA arasında pozitif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Başka bir ifade ile firma büyüklüğü arttıkça, firmanın karlılığı da artmaktadır.

**H<sub>3</sub>**:“Firma büyüklüğü ile ROA arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır.”

## 2.3. Modelde Kullanılan Değişkenler

Modelde kullanılan değişkenler, değişkenlerin hesaplanması ve ilgili referanslar Tablo 1'de gösterilmiştir. **Tablo 1: Modelde Kullanılan Değişkenler**

Değişkenler			Referanslar
Bağımlı Değişken	Aktiflerin Karlılığı(ROA)	Net Kar/Toplam Aktifler	Johansson ve Löf (2008), Karacaer vd., (2009), Li ve Hwang (2011), Zhu ve Huang (2012), Dave vd., (2013), Apergis ve Sorros (2014), Kocamış ve Güngör (2014)
	Ar-Ge	Ar-Ge Giderleri	Apergis ve Sorros (2014), Kocamış ve Güngör (2014)
Bağımsız Değişkenler	Kaldıraç Oranları	Toplam Borçlar(KVB+UVB)/ Toplam Aktifler	Karjalainen (2008), Ehie ve Olibe (2010), Çiftçi ve Cready (2011), Zhu ve Huang (2012)
	Firma Büyüklüğü	Log(Toplam Aktifler)	Connolly ve Hirschev (2005), Karacaer vd., (2009), Ehie ve Olibe (2010), Yeh vd., (2010), Zhu ve Huang (2012), Ayaydın ve Karaaslan (2014)

## 2.4. Veri, Yöntem ve Model

Literatürde kullanılan değişkenler yardımıyla oluşturulan model, Ar-Ge harcamalarının firma karlılığı üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etki olup olmadığı hipotezinin test edilmesine yöneliktir. Bu bağlamda, literatüre bağlı olarak farklı ülke ve sektörlerde yapılan araştırma bulgularının Türkiye için de geçerli olup olmadığı araştırılmıştır.

Oluşturulan çok değişkenli regresyon modeli ile 2010-2013 yılları arasında BİST’e kayıtlı olan ve ilgili yıllar arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapan 66 imalatçı firma verisi analiz edilmiştir. KAP’ın resmi internet sitesinden (<https://www.kap.gov.tr>) elde edilen veriler E-Views 7.1 programı kullanılarak istatistiki olarak test edilmiştir. Analizde, regresyon yöntemlerinden Panel En Küçük Kareler Yöntemi kullanılmıştır.

Oluşturulan çoklu regresyon modeli şu şekildedir.

$$ROA_{i(t-1)} = \beta_0 + \beta_1 ARGE_{it} + \beta_2 KAL_{it} + \beta_3 LFSIZE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Bu modelde;

ROA : Net Kar / Toplam Aktifler

ARGE : Ar-Ge Giderleri

KAL : Toplam Borçlar (KVB+UVB) / Toplam Aktifler

LFSIZE : Log (Toplam Aktifler)

$\beta_0$  : Modeldeki Sabit Terim

$\varepsilon$  : Hata Terimi

i : i’nci firma

t : Zaman

### 2.4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu başlık altında, uygulamada kullanılan firmaların sektörel dağılımı incelenmiş olup, oluşturulan modeldeki değişkenlere ait maksimum, minimum ve ortalama değerler açıklandıktan sonra söz konusu değişkenler arasındaki korelasyon ilişkisine değinilmiştir.

**Tablo 2:** Uygulamada Kullanılan Firmaların Sektörel Dağılımı

SEKTÖR	2013 Yılında BİST’e Kayıtlı Olan ve İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren Firma Sayısı	2010-2013 Yılları Arasında Kesintisiz Ar-Ge Harcaması Yapan Firma Sayısı	Yüzde
Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi	27	8	29
Gıda, İçecek ve Tütün Sanayi	30	9	30
Kağıt ve Kağıt Ürünleri Sanayi	18	2	11
Kimya, Petrol ve Plastik Ürünler Sanayi	34	11	32
Metal Ana Sanayi	17	5	29
Metal Eşya Sanayi	31	18	58
Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	4	2	50
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	29	11	37
<b>TOPLAM</b>	<b>190</b>	<b>66</b>	<b>35</b>

Tablo 2’de görüldüğü gibi, 2013 yılında BİST’e kayıtlı olan ve imalat sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı toplam 190’dır. Çalışmada, 2010-2013 yılları arasındaki dört yıllık dönemin seçilmesinin nedeni firmaların ilgili yıllar arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapmalarınıdır. Bu bağlamda, söz konusu yıllar arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapan firma sayısı 66’dır.

BİST’e kayıtlı olan ve imalat sektöründe faaliyet gösteren 190 firmanın 66’sı (yaklaşık %35’i) 2010-2013 yılları arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapmıştır. Alt sektörlere bakıldığında 2010-2013 yılları arasında kesintisiz olarak en fazla Ar-Ge harcaması yaklaşık %58 ile metal eşya sektöründe yapılmıştır.

**Tablo 3:** Değişkenlere Ait Tanımlayıcı Göstergeler

	ROA	ARGE	KAL	LFSIZE
<b>Maksimum</b>	6.804566	1.46E+08	8.674321	9,777513
<b>Minimum</b>	-1.105748	1806.000	0.060610	5,687499
<b>Ortalama</b>	0.061318	3901562.	0.568103	8,313668

Tablo 3’te 2010-2013 yılları arasındaki dönemde ROA’ya ait maksimum değer %680 olarak hesaplanmıştır. Bu oran 2013 yılında gıda ve içecek sektöründe faaliyet gösteren Dardanel Önentaş Gıda Sanayi A.Ş.’ye aittir. Minimum değer ise, -%110 olarak hesaplanmıştır. Bu oran, 2011 yılında Dardanel Önentaş Gıda Sanayi A.Ş. tarafından gerçekleştirilmiştir. Her iki oranın aynı firmaya ait olması ve ROA’nın %680 gibi çok yüksek çıkmasının nedeni, varlık devri sebebi ile firmanın kredi borcunun iptal edilerek diğer faaliyet gelir ve karları hesabına kayıt edilmesinden kaynaklanmıştır.

2010-2013 yılları arasındaki dönemde, Ar-Ge harcaması en fazla 2013 yılında 146 milyon ₺ ile metal eşya sektöründe faaliyet gösteren Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. tarafından yapılmıştır. En az Ar-Ge harcaması ise, 2010 yılında yaklaşık 1.800 ₺ ile kimya sektöründe faaliyet gösteren Aygaz A.Ş. tarafından yapılmıştır.

2010-2013 yılları arasında toplam borç / toplam aktif oranını ifade eden kaldıraç oranı en yüksek, 2012 yılında gıda ve içecek sektöründe faaliyet gösteren Dardanel Önentaş Gıda Sanayi A.Ş. tarafından gerçekleştirilmiştir. Bunun nedeni, firmanın geçmiş yıl zararına bağlı olarak öz sermayesinin negatif olmasından kaynaklanmıştır. En düşük borçlanma oranı ise, 2012 yılında %6 ile gıda ve içecek sektöründe faaliyet gösteren Kristal Kola ve Meşrubat Sanayi Ticaret A.Ş.’ye aittir. Bu oran firma aktiflerinin %6’sının borçla finanse edildiğini göstermektedir.

Toplam aktiflerin logaritması alınarak hesaplanan firma büyüklüğünün 2010-2013 yılları arasında en yüksek değeri 9.7 ₺ (anti-logu yaklaşık 6 milyar ₺ olan) ile 2013 yılında metal eşya sektöründe faaliyet gösteren Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.’ye aittir. En düşük değer ise 5.6 ₺ (anti-logu yaklaşık 486 bin ₺ olan) ile, 2010 yılında kimya sektöründe faaliyet gösteren Sasa Polyester Sanayi A.Ş.’ye aittir.

**Tablo 4:** Değişkenlerin Yıllara Göre Ortalama Değerleri

	2010	2011	2012	2013
<b>ROA</b>	0,0330	0,0333	0,0372	0,1442
<b>LARGE</b>	5,6441	5,7012	5,7948	5,8414
<b>KAL</b>	0,5313	0,5755	0,5917	0,5727
<b>LFSIZE</b>	8,2278	8,3063	8,3385	8,3831

Tablo 4’te modelde kullanılan bağımlı değişken ROA ve bağımsız değişkenler ARGE, KAL ve FSIZE’a ilişkin olarak, 66 imalatçı firmanın 2010-2013 yılları arasındaki ortalama değerleri gösterilmiştir. Burada, ARGE ve FSIZE değişkenine ait verilerin logaritması alınarak ortalama hesaplanmıştır.

Uygulamada kullanılan 66 imalatçı firmanın 2010 yılı için ortalama ROA değeri %3 olarak hesaplanmıştır. Yani firmalar, aktiflerine yaptığı her 100 ₺’lik yatırımdan ortalama olarak 3 ₺ kazanmıştır. 2013 yılında ise ortalama kazanç dört kattan fazla artarak 14 ₺’ye yükselmiştir.

2010 yılında, 66 imalatçı firmanın ortalama Ar-Ge harcaması 5.6 ₺ (anti-logu yaklaşık 440 bin ₺ olan) iken, 2013 yılında ortalama olarak 5.8 ₺ (anti-logu yaklaşık 700 bin ₺ olan) harcama yapılmıştır. Dolayısıyla 2010-2013 yılları arasında Ar-Ge faaliyetleri için yapılan harcamalar ortalama olarak artan bir trend izlediği söylenebilir.

2010 yılında, 66 imalatçı firmanın ortalama borçlanma oranı %53 olarak hesaplanmıştır. Yani firmalar, aktiflerinin ortalama olarak %53’ünü borçla finanse etmiştir. 2013 yılında ise firma aktiflerinin ortalama olarak %57’si borçla finanse edilmiştir.

66 imalatçı firmanın, firma büyüklüğü değeri (aktif toplamının logaritması) 2010 yılında ortalama olarak 8.2 ₺ (anti-logu yaklaşık 170 milyon ₺ olan) iken, 2013 yılında ortalama olarak 8.3 ₺ (anti-logu yaklaşık 240 milyon ₺ olan) olarak hesaplanmıştır.

**Tablo 5:** Değişkenler Arasındaki Korelasyon İlişkisi

Değişkenler	ROA	ARGE	KAL	LFSIZE
<b>ROA</b>	1.000000			
<b>ARGE</b>	0.150731** (0.0340)	1.000000		
<b>KAL</b>	-0.680934* (0.0000)	-0.016786 (0.8144)	1.000000	
<b>LFSIZE</b>	0.125888*** (0.0772)	0.309641* (0.0000)	-0.120290*** (0.0914)	1.000000

\*: %1, \*\*: %5, \*\*\*: %10 anlamlılık düzeyindeki korelasyon ilişkisi.

Tablo 5’te bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ve bu katsayılarla ait anlamlılık düzeyleri sunulmuştur. Bu bağlamda, Ar-Ge ile ROA arasında %5 önem seviyesinde istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yani Ar-Ge faaliyetleri için yapılan harcamalar arttığında, ROA’da artmaktadır.

Kaldıraç oranları ile ROA arasında %1 önem seviyesinde istatistiksel olarak negatif yönlü ve anlamlı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir. Yani firmalar borçlandıkça karı düşmektedir. Bu sonuç finans teorisi açısından aykırı bir durum olarak yorumlanmıştır.

Firma büyüklüğü ile ROA arasında %10 önem seviyesinde istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Burada firmalar, örneğin yeni ürünler üreterek, farklı sektör ve pazarlarda kapasitelerini artırarak rakiplerine göre karlılık açısından daha iyi bir pozisyona sahip olabilirler.

#### 2.4.2. Panel En Küçük Kareler Analizi Sonuçları

Analizde, 2010-2013 yılları arasındaki dört yıllık dönemde, BİST'e kayıtlı olan ve ilgili yıllar içerisinde kesintisiz Ar-Ge harcaması yapan N=66 imalatçı firma örneklem olarak seçilmiştir. Gözlem sayısı (ROA'nın bir yıl gecikmesi alındığı için N=66 ve T=3) 66\*3=198'dir. Burada; N, örneklem sayısını ve T ise dönemi ifade etmektedir.

**Tablo 6:** ADF-PP Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	ADF			PP		
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitsiz-Trendsiz
ROA	-5.9054*	-5.7142**	-2.2382*	-3.5288***	-4.7652*	-1.8046**
ARGE	-2.6520*	-2.1475*	-1.6410*	-3.5936*	-3.6848*	-2.6530*
KAL	-1.4442**	-3.7387**	2.3890*	-2.5422*	-2.0213*	5.2366***
FSIZE	-1.7682**	-3.0350	-3.6099***	-1.6751	-2.4914**	-3.1926**
ΔKAL	-3.5864**	-5.6706***	-4.6821*	-5.5936*	-5.6848*	-4.2237*
ΔFSIZE	-3.1170*	-4.2540*	-5.7804*	-4.3255	-3.9224**	-5.2744*

\*,\*\*,%5, \*\*\*:%10'da anlamlı.

Tablo 6'da ADF ve PP birim kök testi sonuçları verilmiştir. Gerek ADF gerekse de PP birim kök test sonuçlarına göre ROA ve ARGE değişkeni seviyesinde, KAL ve FSIZE değişkeni ise birinci farkında durmaktadır.

**Tablo 7:** Sabit Etkiler Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık
ARGE	1.01E-09*	3.95E-10	2.559035	0.0113
KAL	-0.093276*	0.007150	-13.04492	0.0000
LFSIZE	7.25E-05	0.003169	0.022870	0.9818
Sabit Terim	0.082937	0.061295	1.353085	0.1776
R <sup>2</sup>	0.483082	F-istatistiği		60.43380
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.475089	Prob (F-istatistiği)		0.000000
Durbin-Watson	2.069684			
Hausman Test				0.0029

\*: %1'de anlamlı ilişki.

Tablo 7’de sabit etkiler testi sonuçları sunulmuştur. Buna göre, ARGE ve KAL değişkenleri ile ROA arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmıştır.

**Tablo 8:** Tesadüfi Etkiler Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık
ARGE	9.59E-10**	4.46E-10	2.150861	0.0327
KAL	-0.123119*	0.007754	-15.87848	0.0000
LFSIZE	8.43E-05	0.003651	0.313556	0.7542
Sabit Terim	0.123864	0.070500	1.756928	0.0805
R <sup>2</sup>	0.435975	F-istatistiği		49.98542
Düzeltilmiş R <sup>2</sup>	0.427253	Prob (F-istatistiği)		0.000000
Durbin-Watson	2.081053			
Hausman Test				0.0029

\*: %1, \*\*: %5’te anlamlı ilişki.

Tablo 8’deki tesadüfi etkiler analizi sonuçlarına göre, ARGE ve KAL değişkeninin ROA üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. İki modele ilişkin yapılan Hausman (1978) testi sonucuna göre (prob<0.05) sabit etkiler modeli seçilmiştir. Bu modele ilişkin Durbin-Watson değeri 2.06 olarak hesaplanmıştır. Bu sebeple modeldeki değişkenler arasında otokorelasyon sorunu olmadığı söylenebilir. Genellikle 1,5-2,5 aralığında bir Durbin-Watson değeri otokorelasyon olmadığını göstermektedir (Kalaycı, 2014: 267).

Tahmin edilen model;

$$ROA_{i(t-1)} = 0.082937 + 1.01E-09ARGE_{it} - 0.093276KAL_{it} + 7.25E-05LFSIZE_{it}$$

Analiz sonuçlarına göre, Ar-Ge ile ROA arasında %1 önem seviyesinde istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Başka bir ifade ile Ar-Ge harcamaları firmaların karlılığını bir yıl gecikmeli olarak pozitif yönde etkilemektedir. Yani Ar-Ge faaliyetleri için yapılan harcamalar arttığında, firmanın karı da artmaktadır. Kardaki bu artış, yapılan harcamadan bir yıl sonra gerçekleşmektedir. Bu bağlamda, H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiştir.

Kaldıraç oranları ile ROA arasında %1 önem seviyesinde istatistiksel olarak negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Diğer bir ifade ile firmalar borçlandıkça karlılığı düşmektedir. Bundan dolayı H<sub>2</sub> hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuç, sermaye yapısı teorilerinden geleneksel yaklaşıma aykırı olduğu söylenebilir.

Analiz sonucunda  $R^2$  değeri %48 olarak hesaplanmıştır. Bu bağlamda, bağımlı değişken ROA'daki toplam değişimin %48'i açıklayıcı değişkenler (ARGE, KAL ve LFSIZE) tarafından açıklanmaktadır.

Modelin gerçek açıklayıcılığını gösteren düzeltilmiş  $R^2$  değeri ise %47 olarak hesaplanmıştır. Yani bağımlı değişken ROA'daki toplam değişimlerin %47'si modeldeki açıklayıcı değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Dolayısıyla, oluşturulan modelin açıklayıcılığının yeterli seviyede olduğu söylenebilir.

Regresyon modelinin genel anlamlılık düzeyini gösteren F istatistiğine bakıldığında, %1 önem seviyesinde modelin genel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple, modelde kullanılan bağımsız değişkenler ARGE, KAL ve LFSIZE, bağımlı değişken ROA üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunun sonucuna ulaşılmıştır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ar-Ge harcamalarının, firmalar üzerinde sürdürülebilir büyümeye olan katkısının yanı sıra küresel anlamda sağladığı rekabet avantajı ile firmaların karlılığında önemli bir rol oynadığı görülmektedir. Bu bağlamda, Ar-Ge harcamalarının ürün, süreç ve yöntem geliştirmenin yanında mevcut ürün, süreç ve yöntemlerin iyileştirilmesinin firmaya sağladığı yararlar, firmanın rekabet gücünü, satışlarını ve karlılığını artırmasında önemli bir etken olabilir. Dolayısıyla firmalar, bütün yeniliklerin kaynağı haline gelmiş planlı ve sistematik bir şekilde Ar-Ge faaliyetlerinde bulunarak değişim faaliyetlerini yürütebilir.

Bu çalışmada, 2010-2013 yılları arasında BİST'e kayıtlı olan ve dört yıllık dönemde kesintisiz Ar-Ge harcaması yapan 66 imalatçı firma verisi Panel EKK yöntemi ile ölçülmüş ve değerlendirilmiştir. Araştırma bulgularına göre, 2013 yılında BİST'e kayıtlı olan 190 imalatçı firmanın 66'sı (yaklaşık %35'i) 2010-2013 yılları arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapmıştır. 2010-2013 yılları arasında kesintisiz Ar-Ge harcaması yapan firmaların sektörel dağılımında ise metal eşya sektörü (yaklaşık %58'i) ilk sıradadır. Analiz edilen 66 imalatçı firma, 2010 yılında Ar-Ge faaliyeti için ortalama 440 bin ₺ harcama yapmıştır. 2013 yılında ise ortalama 700 bin ₺ harcama yapılmıştır. Dolayısıyla, 2010-2013 yılları arasındaki dört yıllık dönemde Ar-Ge faaliyeti için yapılan harcamalarda ortalama olarak artan bir trend söz konusudur.

2010-2013 yılları arasında 66 imalatçı firmanın ortalama karlılığı %3'ten, %14'e yükselmiştir. 2010 yılında, firmalar aktiflerine yaptığı her 100 ₺'lik yatırımdan ortalama 3 ₺ kazanırken, 2013 yılında bu kazanç ortalama 14 ₺'ye yükselmiştir. Bu bağlamda, dört yıllık dönemde ortalama kazanç dört kattan fazla arttığı söylenebilir. Modelde kullanılan bağımsız değişkenlerden kaldıraç oranı, firmaların genel borçluluk düzeyini göstermektedir. Analiz sonucunda, kaldıraç oranları ile ROA arasında istatistiksel olarak negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Yani firmaların borçlanma düzeyleri arttıkça, karlılığı düşmektedir. Bu durum, borçlanma arttıkça beklenen getiri artacağından dolayı finans teorisine aykırı



olarak tespit edilmiştir. Ayrıca, 2010-2013 yılları arasındaki dört yıllık dönem incelendiğinde, 66 imalatçı firmanın ortalama borçlanma oranı 2010 yılında %53 iken, 2013 yılında bu oran %57’ye yükselmiştir.

Çalışmada, 2010-2013 yıllarını kapsayan dört yıllık dönem kısıt olarak seçilmiştir. Ar-Ge faaliyetlerine yapılan harcamalar, firma karlılığı üzerinde uzun vadede etkisini göstermektedir. Yapılacak olan çalışmalar bu etkiyi göz önünde bulundurarak daha fazla dönem analiz kapsamına alınabilir. Ayrıca, Ar-Ge harcamalarının firma karlılığı üzerindeki etkisi incelenirken imalat sektörü bir bütün olarak ele alınıp, alt sektör ayırımına gidilmemiştir. Konu ile ilgili yapılacak olan diğer çalışmalarda bu durum analiz edilebilir.

Sonuç olarak, çalışmanın temel hipotezi olan Ar-Ge harcamaları ile ROA arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca, Ar-Ge faaliyetlerine yapılan harcamalar, ROA’yı bir yıl gecikmeli olarak etkilemektedir. Yani, Ar-Ge faaliyeti için yapılan harcamalar arttıkça, firmaların karlılığı da artmaktadır. Kardaki bu artış, yapılan harcamadan bir yıl sonra gerçekleşmektedir. Türkiye’de Ar-Ge harcamaları ile firma karlılığı arasında istatistiksel olarak tespit edilen pozitif ve anlamlı olan etkiyi Amerika, Çin, İsveç ve Tayvan gibi farklı ülke ve farklı sektörlerde yapılan çalışmalar da desteklemektedir. Bu sonuçla, teknolojik gelişimin hızlandığı ve rekabetin arttığı 21. yy’de firmalar Ar-Ge faaliyetlerini ön plana çıkararak, Ar-Ge çalışmalarına daha fazla kaynak ayırmalıdır.

## KAYNAKÇA

- Apergis, N. & Sorros, J. (2014). The Role of R&D Expenses for Profitability: Evidence from U.S. Fossil and Renewable Energy Firms, *International Journal of Economics and Finance*, 6(3), 8-15.
- Artz, K.W., Norman, P.M., Hatfield, D.E. & Cardinal, L.B. (2010). A Longitudinal Study of the Impact of R&D, Patens, and Product Innovation on Firm Performance, *Journal of Product Innovation Management*, 27(5), 725-740.
- Ayaydın, H. & Karaaslan, İ. (2014). The Effect of Research and Development Investment on Firms' Financial Performance: Evidence From Manufacturing Firms in Turkey, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 9(1), 23-39.
- Barutçugil, İ.(2009). *Ar-Ge Yönetimi*, Birinci Basım, İstanbul: Kariyer Yayıncılık.
- Branch, B. (1974). Research and Development Activity and Profitability: A Distributed Lag Analysis, *Journal of Political Economy*, 82(5), 999-1011.
- Connolly, R. A. & Hirschey, M. (2005). Firm Size and the Effect of R&D on Tobin 's q, *R&D Management*, 35(2), 217-223.
- Çiftçi, M. & Cready, W.M. (2011). Scale Effects of R&D as Reflected in Earnings and Returns, *Journal of Accounting and Economics*, 52(1), 62-80.
- Dave, P., Wadhwa, V., Aggarwal, S. & Seetharaman, A. (2013). The Impact of Research and Development on the Financial Sustainability of Information Technology (IT) Companies Listed on the S&P 500 Index, *Journal of Sustainable Development*, 6(11), 122-138.
- Ehie, I. C. & Olibe, K. (2010). The Effect of R&D Investment on Firm Value: An Examination of US Manufacturing and Service Industries, *International Journal of Production Economics*, 128(1), 127-135.
- House, W.C., Parks, D. M. & Lindstrom, G.L. (1994). Relationship Between R&D and Profitability: An Exploratory Comparison of Two Business Simulations with Two Real-World Technology Intensive Industries, *Developments in Business Simulation & Experiential Exercises*, 21, 75-78.
- <http://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (10.12.2014).
- <https://www.kap.gov.tr> (25.12.2014)
- Johansson, B. & Löf, H. (2008). The Impact of Firm's R&D Strategy on Profit and Productivity, *CESIS Electronic Working Paper Series*, 156, 1-28.
- Kalaycı, Ş. (2014). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Altıncı Basım, Ankara: Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti.
- Karacaer, S., Aygün, M. & İç, S. (2009). Araştırma ve Geliştirme Giderlerinin Firma Performansı Üzerindeki Etkisi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Üzerine Bir İnceleme, *World of Accounting Science*, 11(2), 65-86.
- Karjalainen, P. (2008). R&D Investment: The Effects of Different Financial Environments on Firm Profitability, *Journal of Multinational Financial Management*, 18(2), 79-93.
- Kocamış, T. ve Güngör, A. (2014). Türkiye'de Ar-Ge Harcamaları ve Teknoloji Sektöründe Ar-Ge Giderlerinin Karlılık Üzerindeki Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması, *Maliye Dergisi*, 166, 127-138.
- Li, M.Y.L. ve Hwang, N.C.R. (2011). Effects of Firm Size, Financial Leverage and R&D Expenditures on Firm Earnings: An Analysis Using Quantile Regression Approach, *Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 47(2), 182-204.

- MÜSİAD (2012). *Küresel Rekabet İçin Ar-Ge ve İnovasyon*, İstanbul: Pelikan Basım.
- Ruiqi, W., Fangjun, W., Xu, L., & Yuan, C. (2017). R&D Expenditures, Ultimate Ownership and Future Performance: Evidence from China, *Journal of Business Research*, 71, 47-54.
- Yeh, M.L., Chu, H.P., Sher, P.J. & Chiu, Y.C. (2010). R&D Intensity, Firm Performance and The Identification of The Threshold: Fresh Evidence from The Panel Threshold Regression Model, *Applied Economics*, 42(3), 389-401.
- Zhu, Z. & Huang, F. (2012). The Effect of R&D Investment on Firms’ Financial Performance: Evidence from The Chinese Listed IT Firms, *Scientific Research*, 3(8), 915-919.



# AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI<sup>\*,\*\*</sup>

## EXPORT PROMOTIONS IN EUROPEAN UNION AND TURKEY

Emrullah METE<sup>\*\*\*</sup>  
Haydar AKYAZI<sup>\*\*\*\*</sup>

### Öz:

Piyasa ekonomisi kurallarını benimseyen AB'de devlet yardımları, yatırımları teşvik etme ve ihracatı geliştirme gibi birçok amaca yönelik olarak uygulanmaktadır. Ana teması; "akıllı büyüme", "sürdürülebilir büyüme" ve "kapsamlı büyüme" biçiminde 2020 Stratejisini belirleyen AB; bölgesel, sektörel ve yatay yardımların yanında işletmelerin ihracat potansiyellerini arttırmaya yönelik proje tabanlı destekler de geliştirmektedir. İhracatın desteklenme amacı, üye ülkelerin dünyadaki ticaret paylarını koruyabilmelerine ve arttırmalarına katkı sağlamaktır. Türkiye'de merkezi bir yapı kapsamında yatırım ve ihracat alanlarına göre sınıflandırılan devlet yardımlarının amaçları kalkınma plan ve hedeflerini gerçekleştirmek, bölgelerarası dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam yaratmak, katma değeri yüksek ileri teknolojileri kullanmak, KOBİ'leri desteklemek ve Türk firmalarının uluslararası alanda rekabet gücünü artırmaktır. Bu çalışmada, Avrupa Birliği ve Türkiye'de ihracata yönelik devlet yardımları çeşitleri açıklanmış ve 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı kapsamında uygulanan yardımların etkinliği tartışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat Teşvikleri, İhracat Performansı, Devlet Yardımları.

### Abstract:

State aid in the European Union (EU) which adopted market economy has many objectives such as stimulation of investments and export development. Besides promoting Europe 2020 Strategy of which the main themes are "smart growth", "sustainable growth" and "inclusive growth", Europe also develops project-based supports to increase export potentials of enterprises along with regional, sectoral and horizontal aids. With export support, it is aimed to help member countries keep and increase their market share in world trade. Classified under investment and export within the context of a central structure in Turkey, state aid aims to realize development plans and objectives, eliminate regional discrepancies, spread the capital towards the bottom, create employment, use value-added advanced technologies, support Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) and increase the competitiveness of Turkish firms in international arena. In this study, explained the export promotions types in EU and Turkey and argued the efficiency of export promotions within the scope of 2023 Turkey Export Strategy and Action Plan.

**Keywords:** Export Promotions, Export Performance, State Aid.

\* Makale Gönderim Tarihi: 13.01.2017  
Makale Kabul Tarihi: 27.03.2017

\*\* Bu çalışma, Prof. Dr. Haydar AKYAZI danışmanlığında Emrullah METE (2015) tarafından hazırlanan ve Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen "Avrupa Birliği ve Türkiye'de İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının İhracat Performansına Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

\*\*\* Dr., Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği Devlet Yardımları Uzmanı, emrullahmete@dkib.org.tr.

\*\*\*\* Prof. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, akyazi@ktu.edu.tr.

## GİRİŞ

Devlet yardımları, ekonomiye yön verebilme özelliği yanında aynı zamanda rekabet gücü kapsamında dünya ticaretini bozucu etkiye de sahiptir. Bu açıdan bakıldığında, başta Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) olmak üzere AB ve diğer tüm organizasyonlar tarafından bu bozucu etki kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. Buna karşılık, uygulama alanları bakımından ülkeler arasında farklılıklar olsa da devlet yardımları genel amacı itibariyle rekabet gücü kazanma ve dünya piyasalarından daha fazla pay almayı hedeflemesi sebebiyle tüm ülkeler tarafından uygulanagelmıştır.

Piyasa ekonomisi kurallarını benimseyen AB’de devlet yardımları, yatırımları teşvik etme, çevrenin korunmasını sağlama, istihdamı arttırma, ihracatı geliştirme, zor durumdaki şirketleri kurtarma ve yeniden yapılandırma gibi alanlara tahsis edilmektedir. Ekonomik ve Parasal Birlik ile İç Pazar’ın oluşturulmasıyla artan rekabetin kendi endüstrileri aleyhine bozulmasını istemeyen AB ülkeleri, devlet yardımlarını daha çok vermeye başlamışlardır.

Ana teması; “akıllı büyüme”, “sürdürülebilir büyüme” ve “kapsamlı büyüme” olan 2020 Stratejisini geliştiren AB; bölgesel, sektörel ve yatay yardımların yanında işletmelerin ihracat potansiyellerini arttırmaya yönelik proje tabanlı destekler de geliştirmektedir. İhracatın desteklenmesiyle üye ülkelerin dünyadaki ticaret paylarını koruyabilmelerine ve arttırmalarına katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, en fazla desteklenen sektörün, sanayi ve rekabet politikaları çerçevesinde alt sektör olan imalat sanayi olduğu söylenebilir. AB’de ihracat destekleri ülkeden ülkeye değişmekle birlikte kapsam olarak aynıdır.

Türkiye’de devlet yardımları, yatırımlara yönelik ve ihracata yönelik olmak üzere iki grupta sınıflandırılmıştır. İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, katma değeri yüksek yani teknoloji yoğun ürünlerin ihracatının artırılarak firmaların rekabet gücünün artırılması, dünya piyasalarından daha fazla pay alınması ve bu sayede ülke ekonomisinin geliştirilmesidir. Türkiye’de ihracata yönelik devlet yardımları, ilgili 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının verdiği yetkiye dayanarak hazırlanan ve yardımların verilmiş amaç şekil ve miktarlarını belirleyen Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Tebliği ile düzenlenmektedir. Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımları, AB devlet yardımları içerisinde yer alan *yatay yardımlar* çerçevesinde düzenlenmiştir. 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı kapsamında, Cumhuriyetin 100. yılında 500 milyar Dolar ihracat hedefine ulaşmak için özellikle teknoloji yoğun üretimin ve ihracata yönelik devlet yardımlarının etkinliği büyük önem arz etmektedir. Zira ihracat performansına yeterince katkı sağlamayan bir devlet yardımının, kamuya yük olmaktan öteye gidemeyeceği açıktır.

Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, AB ve Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracatı etkileme derecesini ortaya koymak; böylece AB ve Türkiye’nin belirlemiş oldukları hedeflere ulaşip ulaşamayacağı konusunda bazı öngörülerde bulunabilmek ve elde edilecek bilgiler dâhilinde Türkiye özelinde, politika uygulayıcılarına yönelik bazı önerilere yer vermektir. Bu amaç doğrultusunda, çalışmanın ilk bölümünde AB ve Türkiye’de uygulanan devlet yardımlarına yer verilecek olup, ikinci bölümde

AB ile Türkiye’de uygulanan yardımların karşılaştırılması yapılarak Türkiye özelinde 2023 Stratejisi çerçevesinde değerlendirmelerde bulunulacaktır. Çalışmanın son bölümünde ise genel değerlendirme yapılacaktır.

## 1. AB VE TÜRKİYE’DE DEVLET YARDIMLARI

### 1.1. AB’de Devlet Yardımları

Avrupa Birliği’nde 87/3. madde kapsamında Avrupa Birliği Komisyonu’nun incelemesine tabi olarak yaygın bir şekilde uygulanan yardım türleri bölgesel, sektörel ve yatay yardımlardan oluşmaktadır. Yatay yardımlar, Avrupa Birliği Komisyonu’nun incelemesine tabi olarak ve Roma Anlaşması’nın 87/3 maddesi kapsamında verilmektedir. Bu yardım türleri, KOBİ, Ar-Ge, Çevre gibi yardım türleri ile “ihracat” ve “genel yatırım” gibi yasaklanmış yardım türlerini kapsamaktadır (Kutlu ve Hacıköylü, 2007: 370-371). Bu yardım türü, Ar-ge, Çevre, Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma, İstihdam, Eğitim ve KOBİ yardımlarından oluşmaktadır.

#### 1.1.1. Ar-Ge Yardımları

AB’de, yatay amaçlarla verilen yardımlara uygulanan istisnaların önde gelenlerinden bir tanesi, Ar-Ge faaliyetlerine yapılan yardımlara tanınan muafiyetlerdir. Ar-Ge faaliyetleri, büyüme, yenilenme, rekabet gücünün artırılması ve yeni iş fırsatlarının yaratılmasını amaçlamaktadır. Ar-Ge yardımları, işletmelerin karşılaştığı önemli boyuttaki finansal sorunların çözümü ve teknolojik yeniliklerin teşvik edilmesi amaçlarıyla düzenlenmiştir (DPT, 2004: 331). AB’nde bir desteğin Ar-Ge yardımı olarak adlandırılabilmesi için temel araştırma, endüstriyel araştırma ya da rekabet öncesi araştırma olması gerekmektedir. *Temel araştırmalar*; tamamen bilimsellik ve teknolojik gelişim üzerine kurulu olan ve sonuçlarının kamuya paylaşılmak zorunda olunan araştırmalardır (Evans, 1996,: 273). Bu kapsamdaki projelerin finansman ihtiyaçlarının tamamı karşılanmaktadır. Üretim ve hizmet faaliyetlerine yönelik teknik bilgiler elde etme amaçlı *endüstri araştırmaları* konulu projelerin finansman ihtiyacının yarısı; endüstri araştırması sonuçlarının üretim ve hizmet faaliyetlerinde uygulanabilirliğinin sınanmasına dayalı *rekabet öncesi araştırma etkinlikleri* dahilindeki projelerin ise en fazla %25’i destek kapsamındadır.

**Tablo 1:** 27 AB Ülkesinde 2002 – 2011 Dönemi Ar-Ge Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Destek Tutarı</b>	5.655	6.081	7.000	8.100	9.200	11.200	10.800	10.000

**Kaynak:** European Commission Staff Working Paper, 2012: 15.

Tablo 1’de Ar-Ge yardımlarının birlik bünyesinde artış eğiliminde olduğu görülmektedir. 2009 yılında yaklaşık 11,2 milyar Euro seviyesinde en yüksek değerine ulaşan Ar-Ge yardımları AB’nin Ar-Ge harcamalarındaki hedefi olan GSMH’nin yüzde 3’ü kadar olan seviyeye ulaşamamıştır.

### 1.1.2. Çevre Yardımları

Çevre yardımları, çevre kirliliğini azaltmaya yönelik teknolojik araştırma ve faaliyetler ile bu araştırma ve faaliyetler sonucu ortaya çıkan yeni teknoloji ve uygulamaları konusunda gerek endüstri gerekse halk düzeyinde bilgilendirme ve danışmanlık hizmeti gibi konuları kapsamaktadır (Akay, 2004: 457).

Teknolojik araştırma ve faaliyetler sonucu oluşturulan yeni çevre standartlarına uyumun işletmelere yansıyan maliyetleri, enerji tasarrufu ve yenilenebilir enerji kullanımı endüstriyel atıkların rehabilitasyonu gibi nedenlerle işletmelere bölgesel farklılıklar da göz önüne alınarak belirli oranlarda yardım verilmektedir (Facenna, 2004: 250).

**Tablo 2:** 27 AB Ülkesinde 2002 – 2011 Dönemi Çevre Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Destek Tutarı</b>	8.564	10.373	12.539	13.670	15.300
Yıllar	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Destek Tutarı</b>	12.800	13.700	15.100	14.700	12.400

**Kaynak:** European Commission Staff Working Paper, 2012: 15.

Tablo 2’de yer alan destek tutarları, Roma Anlaşması’nın 175. maddesi uyarınca üye devletler tarafından finanse edilip uygulanmaktadır. Tablodan da anlaşılacağı üzere, yıllar itibariyle çevre yardımlarının destek tutarları ani ve önemli derecede dalgalanma göstermeden devam etmiştir. Bu durumun birliğin çevre politikasını oluşturan *çevrenin özelliklerini korumak, muhafaza etmek ve kalitesini düzeltmek, insan sağlığını korumak, doğal kaynakların dikkatli ve rasyonel kullanımını sağlamak* gibi konulara verdiği önemden kaynaklandığı söylenebilir.

### 1.1.3. Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Yardımları

Avrupa Komisyonu, zor duruma düşen firma kavramını, kamu otoritesinin müdahalesi olmaksızın sahipleri/hissedarları veya kredi verenlerden elde edilen kaynaklar ve fonlar ile zararlarını karşılayamayıp kısa ve orta dönemde piyasadan çekilmesi hemen hemen kesin olan firma olarak tanımlamıştır (Işık ve Doğan, 2004: 322).

Avrupa Birliği, sıkıntı yaşayan firmaları kurtarmak, yeniden yapılandırılmalarına yardımcı olmak ve bu firmaları ekonomiye kazandırmak ve piyasaların rekabetçi yapılarının devamını sağlanmak için bu tür yardımları devreye sokmuştur ve bu tür yardımlar Komisyon tarafından yalnızca bir kez verilmektedir.

Finansal boyuttaki sorunlar nedeniyle zor durumda olan şirketlere varlıklarını sürdürdürebilmeleri amacıyla verilen kurtarma yardımları içerik itibariyle likidite veya borç garantisi mahiyetinde olup geçici ve kısa sürelidir. Yeniden yapılandırma yardımları ise şirketlerin vizyonuyla ilgili olup, faaliyetlerin yeniden gözden geçirilerek kar-zarar hesabı çerçevesinde kaynakların etkin kullanımı ve rekabet gücü sağlayan faaliyetlere yöneltilmesi gibi unsurları kapsamaktadır (DPT, 2004: 335).



**Tablo 3:** 27 AB Ülkesinde 2002 – 2007 Dönemi ile 2011 Yılı Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Destek Tutarı</b>	1.401	1.410	2.710	595	1.016	540	752

**Kaynak:** European Commission Staff Working Paper, 2008-2011.

Tablo 3’te belirtilen destek tutarları, destek alan firmalara, kısa ve uzun süreli olmak üzere iki şekilde rahatlatma sağlamakta olup, her birinin koşulları ayrı ayrı belirtilmiştir. Borç veya borç garantisi yardımı, önemli düzeyde finansal ve sosyal sorunların olması durumunda verilmeli ve rekabet kurallarına aykırılık teşkil etmemelidir. Bunun yanında yardımın kanalize edileceği faaliyetler için Komisyon’a plan ve programın sunulması gerekmektedir. Ayrıca verilecek olan yardım da, işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilecek ve ihtiyaçlarını karşılayabilecek düzeyde olması firmaya kısa süreli rahatlatma sağlayan kurtarma yardımlarının koşullarını oluşturmaktadır. Uzun süreli yardımların koşulları ise, firmanın zor durumda bulunması, rekabete olan olumsuz etkileri en az düzeyde olması ve yardımın işe yarayabilir olması kriterlerinden oluşmaktadır.

#### 1.1.4. İstihdam Yardımları

İstihdam yardımı, Ortak Pazar’daki rekabet koşulları çerçevesinde istihdam yaratmayı ve rekabet kuralları ile istihdam politikası arasında denge sağlamayı amaçlamaktadır (Quigley ve Collins, 2003: 170). AB Komisyonu tarafından 1995 yılından itibaren istihdam yaratılması ve istihdamın devamlılığı yardımları düzenlenmiştir.

İstihdam yaratma yardımı, daha önce istihdam edilmemiş veya işini kaybetmiş işçileri dikkate alan yeni iş imkanları yaratmaya yönelik yardımlardır. Yardım tutarı, yeni işe alınan işçi sayısına göre belirlenmiştir (Baykal, 2000: 1467-1468). Mevcut istihdamın devamlılığı için verilen yardımlar ise toplu işten çıkarmaları önleyici mahiyette olmakla birlikte olağan dışı durumlar nedeniyle zarar gören, refah seviyesinin ve istihdam oranının düşük olduğu bölgelerdeki firmalara yöneliktir.

Daha önce istihdam edilmemiş ve çalıştığı işten ayrılmamış kişilerin dikkate alındığı bu destek türünde en fazla iki yıllık yardım verilmekle birlikte yardım tutarı da iki yıllık personel gideri üzerinden belirlenmektedir. Başka bir kriter olarak da personel sayısının bir önceki yıla göre artması gerekmektedir (Durnagöl, 2006: 81).

**Tablo 4:** 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi İstihdam Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Destek Tutarı</b>	3.800	3.000	3.200	2.800	1.600	1.500

**Kaynak:** European Commission, 2012: 15.

Tablo 4’te görüldüğü üzere, 2006 yılından itibaren istihdam yardımı azalan bir trend izlemektedir. Bu durum mevcut ülkelerdeki işsizlik sorununun dalgalanma gös-

termeden devam etmesi ve özellikle 2008 yılından sonra görülen sert düşüşün ise küresel krizin etkisinin istihdam yardımının etkisinden çok daha fazla olmasıyla açıklanabilir<sup>1</sup>.

### 1.1.5. Eğitim Yardımları

Eğitimin, istihdam yaratma ve rekabet gücüne etkisine binaen, beşeri sermaye kapsamında büyümenin motoru olması, rekabet gücüne olumlu katkısı ve istihdam artışını önemli düzeyde sağlaması münasebetiyle AB’de 1993 tarihli “White Paper”da eğitim yardımı verilmesi hususu belirtilmiştir (Varışlı, 2003: 27). Komisyon, bu destek türünü özel ve genel eğitim olmak üzere iki kısma ayırmıştır. Sadece çalıştığı işletmenin faaliyetlerine yönelik tekniklere hitap eden ve farklı işletme faaliyetlerinde kullanılamayan eğitim türü olan *özel eğitim*, rekabeti bozucu etkisi nedeniyle büyük işletmeler ve KOBİ’ler için sırasıyla %25 ve %35 olmak üzere Komisyon tarafından dar bütçede tutulmuştur. Buna karşılık farklı işletme faaliyetlerinde de kullanılabilen tekniklere yönelik olan *genel eğitim* ise Komisyon tarafından rekabet kurallarına aykırılık teşkil etmediği düşüncesiyle büyük işletmeler ve KOBİ’ler için sırasıyla %50 ve %70 olmak üzere yardım tutarı açısından daha geniş bantta tutulmuştur (Aykın, 2004: 410-411). Tablo 5’te belirtilen destek tutarları, eğitimin niteliği, firmanın statüsü, firmanın bulunduğu bölge ve faaliyet alanına göre yardım oranlarının Komisyon tarafından farklı belirlendiği tutarlardır.

**Tablo 5:** 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi Eğitim Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	900	600	800	900	800	800

**Kaynak:** European Commission, 2012: 15.

### 1.1.6. KOBİ Yardımları

KOBİ’ler, istihdam yaratmada, bölgesel dengesizlikleri gidermede ve bu sayede sosyal dengeyi sağlamada, teknolojik gelişmelere gösterdiği olumlu tepkilerle birlikte ülkelerin kalkınma ve gelişmelerinde önemli pay sahibi olan kuruluşlardır (Şanlı, 2004: 285). AB’de 20.05.2003 tarihinde kabul edilen tanıma göre KOBİ kriterleri Tablo 6’da yer almaktadır.

**Tablo 6:** Avrupa Birliği KOBİ Kriterleri

KOBİ	Çalışan Sayısı	Yıllık ciro (En Fazla)	Yıllık bilanço (En Fazla)
Orta	50 - 249	50 Milyon Euro	43 Milyon Euro
Küçük	10 - 49	10 Milyon Euro	10 Milyon Euro
Çok Küçük	0 - 9	2 Milyon Euro	2 Milyon Euro

**Kaynak:** İlhan, 2010: 112.

<sup>1</sup> Dünya bankası resmi istatistik portalında yer alan verilere göre 2006 ile 2009 yılları arasında AB ülkelerinde işsizlik oranı %7-8 aralığında, 2009-2011 yılları arasında ise %10 seviyelerinde seyretmiştir. Ayrıntılı bilgi için bakınız <http://databank.worldbank.org>.

KOBİ’ler, iş hacmi ve kapasitelerinin düşük olması ayrıca pazar paylarının düşük olması nedeniyle yardım alabilmeleri konusunda avantajlı durumda olabilmektedirler. Bu avantaj, KOBİ’lerin iş hacmi ve kapasiteleri ile pazar paylarının düşük olması nedeniyle rekabeti bozucu etki yapamadıklarından dolayı tüm yardım unsurlarından yararlanabilmeleri ve aldıkları yardımları Komisyona bildirim yükümlülüğünden muaf olmalarından ibarettir.

KOBİ yardımları bir işletmenin kuruluşunu, geliştirilmesini, ürün ve/veya üretim yöntemindeki yapısal değişimi ve işletmenin devralınması konularını kapsamaktadır (Quigley ve Collins, 2003: 147-148). Buna ilave olarak, KOBİ’lerin yatırım aşamaları, fuar katılımları gibi yardımların yanında ar-ge yardımlarında bahsedilen yardım unsurlarından da yararlanabilmektedirler.

**Tablo 7:** 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi KOBİ Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Destek Tutarı</b>	6.100	6.200	6.600	4.700	3.300	3.000

**Kaynak:** European Commission, 2012: 15.

Tablo 7’de KOBİ yardımlarının 2006 – 2011 dönemine ilişkin destek tutarları yer almaktadır. Görüleceği üzere, 2009 yılına kadar düzenli olarak aynı seviye verilen yardım tutarlarında 2009 yılı itibariyle keskin bir düşüş yaşanmıştır. Bu dönemde KOBİ’lere verilen yardımların yaklaşık olarak yarısı risk sermayesi konusundadır. Risk sermayesi hisse senedi karşılığında yapılan bir işlem olduğundan dolayı 2008 yılında yaşanan küresel bir finansal kriz olması nedeniyle KOBİ’lere yapılan yardımlarda azalma görülmüştür.

## 1.2. Türkiye’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Türkiye, 1980 yılından itibaren ticari anlamda dış dünyaya açılmaya başlamıştır. Bu dönemden günümüze kadar olan süreçte çeşitli ekonomi politikaları benimsenmiş olsa da ihracat her dönem için ön planda tutulmuş, bunun doğal bir sonucu olarak ihracata yönelik yardım politikaları da her zaman revaçta kalmıştır. 1996 yılına kadar farklı yöntemlerle farklı alanlara kanalize edilmiş olan ihracat politikasına yönelik yardımların kapsamı, AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği Anlaşması ile birlikte en son halini almıştır. Günümüzde uygulanan yardımlar, AB devlet yardımlarına uyumlu olarak düzenlenmiş olup, 1996 yılından itibaren her bir yardım kalemi kendi iç dinamikleri içinde değişimlere de uğrayarak uygulanagelmıştır.

### 1.2.1. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Bu destek programı, halen 18.08.2010 tarih ve 27676 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2010/6 sayılı tebliğ çerçevesinde yürütülmektedir. Türk ürünlerinin ve markalarının yurt dışında tanıtımının ön plana çıkarıldığı bu destek türünde belirli şartlar altında firmalar tarafından Türk ürünlerinin pazarlamasının yapıldığı ofis, mağaza ve depo kiralanır ve kira tutarları desteklenir (Resmi Gazete, 18.08.2010/27676). Pazarlaması yapılan ürünlerin tamamen Türk ürünleri olması ve Tebliğ gereği ilk yıldan sonra firmaların belirli oranda

ihracat yapma şartı olması bu desteğin ihracat performansına doğrudan katkı yapabildiğini göstermektedir. Ayrıca, Türk ürünlerinin basın yayın organları dahil tüm reklam harcamaları desteklenerek Türk Malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesine katkı sağlamaktadır.

Bu tebliğ kapsamında, birim kira giderleri, tanıtım ve yurt dışı marka tescil faaliyetleri desteklenmekte olup detayları Tablo 8’de özetlenmiştir.

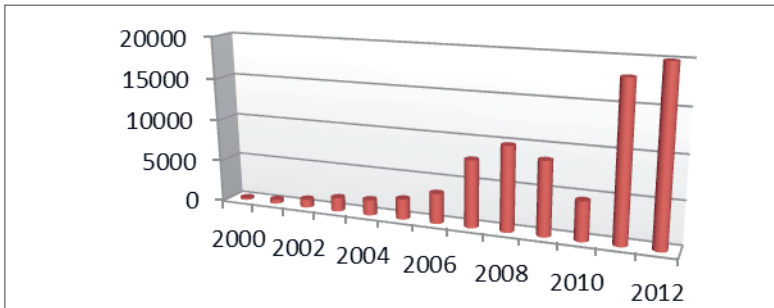
**Tablo 8:** Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği Detayları

Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği				
	KİRA (Yurt dışında açılan birimlerin kira giderleri desteklenir)		MARKA TESCİL (Yurt içinde tescilli markanın yurt dışı tesciline ve korunmasına ilişkin giderler desteklenir)	TANITIM (Yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım harcamaları desteklenir)
<b>Desteklenen Birimler</b>	Sınai ve Ticari Şirketler / İşbirliği Kuruluşları	Ticari Şirketler	Sınai ve Ticari Şirketler / Ticari Şirketler	Sınai ve Ticari Şirketler / Ticari Şirketler / İşbirliği Kuruluşları
<b>Destek Oranı</b>	% 60	% 50	% 50	% 60
<b>Destek Üst Limiti (ABD Doları)</b>	Mağaza		50.000	Birime Bağlı*
	120.000	100.000		150.000
	Ofis, Showroom, Depo, Reyon			Marka Tescile Bağlı
	100.000	75.000		250.000
<b>Destek Süresi</b>	4 Yıl		4 Yıl	

**Kaynak:** Resmi Gazete, 18.08.2010/27676.

Şekil 1’de görüldüğü üzere, Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım destek miktarları, 2000 – 2006 yılları arasında düşük düzeylerde olsa da artış göstermiştir. Buna karşılık 2007 – 2009 döneminde destek miktarlarındaki artış ekonomi politikalarının lokomotifinin ihracat politikası üzerine kurulmasıyla birlikte hem ihracatçı firma sayılarında hem de firmaların desteklere başvuru sayılarındaki artış ile açıklanabilir.

**Şekil 1:** Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Destek Miktarları (TL)



**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

Şekil 1’deki 2010 yılına ait düşüşün nedeni olarak, o dönemde etkisini tam anlamıyla gösteren küresel kriz nedeniyle gerek ihracatçı firma sayısındaki düşüş gerekse mevcut firmaların faaliyetlerini geçici süre durdurması ve bu nedenle destek başvurusunda bulunmamalarıyla açıklanabilir. 2010 yılı ve sonrasında meydana gelen hızlı yükselişin küresel krizden Türkiye’nin fazla etkilenmeden kurtulması ve yine küresel krizden çıkamayan ülkelerin pazar paylarını elde etme düşüncesiyle dışa açılmalarından kaynaklandığı söylenebilir.

### **1.2.2. Uluslararası Rekabetçiliğın Geliştirilmesinin (Ur-Ge) Desteklenmesi**

Bu destek programı, halen 23.09.2010 tarih ve 27708 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2010/8 sayılı Tebliğ kapsamında yürütölmektedir. Son Tebliğ’e (2010/8) kadar eğitim desteği adı altında yürütölen bu destek programı, kapsam olarak da oldukça genişletilerek aşağıda belirtilen programlar çerçevesinde yürütölmektedir. Bu destek türünün amacı, firma ve bazı kamu kurum ve kuruluşlarının<sup>2</sup> ihracatçı firmaların rekabet gücünü artırıcı proje, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin desteklenmesidir (Resmi Gazete, 23.09.2010/27708). Bu kapsamda yürütölen programlar eğitimcilerin düzenleyeceği eğitim programları ve Ur-Ge projelerinin desteklenmesinden oluşmaktadır.

#### **1.2.2.1. Eğitimcilerin Düzenleyeceği Eğitim Programları**

Bu programda, firmaların beşeri sermayelerini ve bu sayede rekabet gücünü artıran eğitim konularında<sup>3</sup> aldıkları hizmetlere ilişkin maliyetler desteklenir. Programın içeriği ve süresinin de dikkate alındığı bu destek türünde destekleme oranı yıllık 20.000 ABD Doları kısıtı altında %70’dir.

#### **1.2.2.2. Ur-Ge Projelerinin Desteklenmesi**

Ur-Ge projelerinin desteklenmesine ilişkin destek türleri ve limitleri detaylı olarak Tablo 9’da belirtilmiştir. Tablo 9’da da göröleceği üzere bu destek programı, daha önceki eğitim desteğine nazaran 2010/8 sayılı Tebliğ ile birlikte yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleriyle birlikte oldukça etkili bir destek programı haline gelmiştir.

<sup>2</sup> Desteğin kapsadığı kamu kurum ve kuruluşları için bakınız 23.09.2010 tarih ve 27708 sayılı Resmi Gazete içinde 2010/8 sayılı Tebliğ.

<sup>3</sup> Eğitim konuları için bakınız 23.09.2010 tarih ve 27708 sayılı Resmi Gazete içinde 2010/8 sayılı Tebliğ.

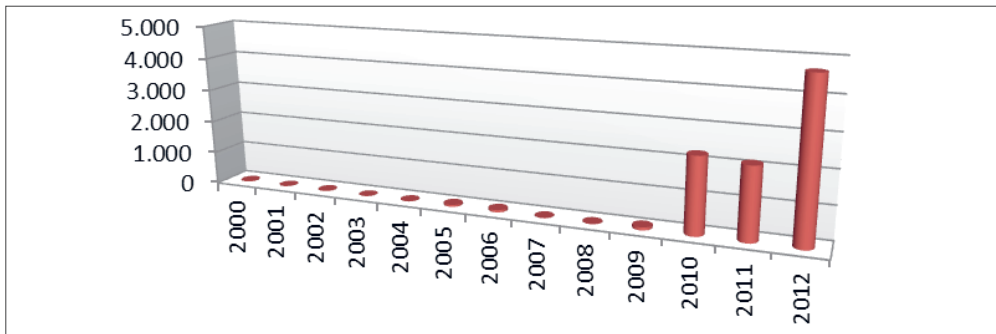
**Tablo 9:** Ur-Ge Projeleri Destek Detayları

UR-GE DESTEĞİ					
Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı	Desteklenen Kurum	Destek Üst Limiti (ABD Doları)	Program
İhtiyaç Analizi Bedeli	Proje öncesi durum tespiti	%75	İşbirliği Kuruluşları	400.000	Program sürecinde
Eğitim / Danışmanlık Alımı	Proje firmalarına yönelik eğitim ve danışmanlık faaliyetleri	%75	İşbirliği Kuruluşları		
Yurt Dışı Pazarlama Faaliyeti	Ulaşım, konaklama, tanıtım ve halkla ilişkiler harcamaları	%75	İşbirliği Kuruluşları	150.000	10 adet
Alım Heyeti Faaliyeti	Ulaşım, konaklama, tanıtım ve halkla ilişkiler harcamaları	%75	İşbirliği Kuruluşları	100.000	10 adet
Proje Yöneticisi İstihdamı	Proje yönetimi konusunda uzman personel istihdamı	%75	İşbirliği Kuruluşları	Emsal brüt ücret	2 kişi
Bireysel Danışmanlık Alımı	Proje sonrası, firmaların bireysel danışmanlık ihtiyaçları	%70	Şirketler	50.000	3 yıl

**Kaynak:** Resmi Gazete, 23.09.2010/27708.

Bireysel danışmanlık alımı destek türü haricinde diğer tüm destek türleri İşbirliği Kuruluşlarını kapsamaktadır. İşbirliği Kuruluşlarının, şirketler için düzenledikleri alım heyeti, yurt dışı pazarlama faaliyeti ya da destek kapsamında diğer faaliyetler kapsamındaki giderleri desteklemeye tabi tutulur. İşbirliği kuruluşları, ihtiyaç analizi çerçevesinde proje veya faaliyetler düzenleyerek şirketlere rekabet gücü kazandırmayı hedeflemektedir.

Şekil 2’de görüleceği üzere, 2000 – 2009 yılları arasında *Eğitim Desteği* olarak verilen ve 2010 yılı ve sonrasında *Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi* desteği olarak hem isim hem de içerik olarak bazı değişikliklere uğrayan bu destek türü, 2010 yılından itibaren artan bir ivme kazanmıştır.

**Şekil 2:** Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği Miktarları

**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

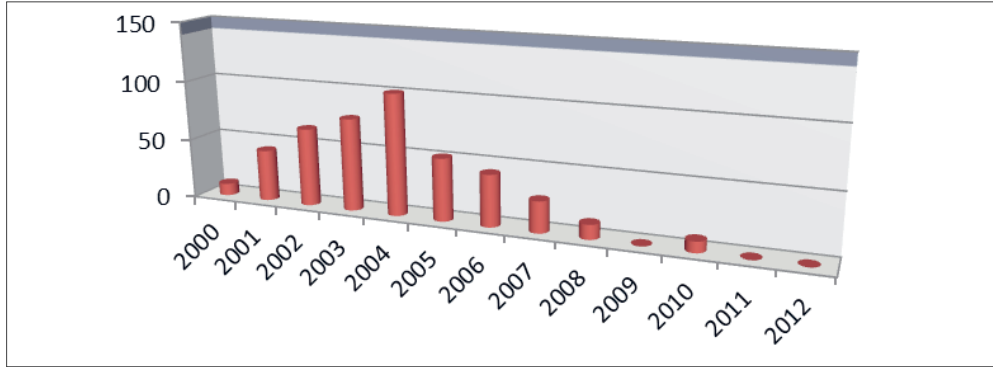
Bu artışın nedeni olarak, uluslararası rekabet için kalifiye personel ihtiyacı ve faaliyetlerin profesyonel anlamda gerçekleştirilmesi gösterilmektedir. Bunun yanında, işbirliği kuruluşlarının ihtiyaç analizleri çerçevesinde proje ve alım heyeti gibi faaliyetler düzenleyerek şirketleri ihracata yönlentmeleri de destek miktarlarında oluşan artışta en önemli paya sahiptir.

### 1.2.3. İstihdam Yardımı

Bu destek programı, 29.01.2000 tarihli ve 23948 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2000/1 sayılı Tebliğ’e istinaden düzenlenmiştir. Tebliğin amacı, sektörel dış ticaret şirketlerine dış ticaret faaliyetlerine yönelik işlemler için yönetici ve eleman pozisyonunda çalışan sağlanmasıdır. Bu kapsamda, toplamda bir yıl olmak üzere yönetici ve elemanın brüt maaşları %75 oranında sırasıyla 18.000 ve 9.000 ABD Doları kısıtı altında desteklenir. Destek kapsamına alınan çalışan sayısı ise bir yönetici ve iki elemanı kapsamaktadır (Resmi Gazete, 29.01.2000/23948).

Şekil 3’te istihdam desteğine ilişkin destek tutarları yer almaktadır. Grafikten de görüldüğü üzere, 2000 yılından itibaren verilen destek tutarları oldukça düşük seviyelerde seyretmiştir. Yıllar itibarıyla en yüksek destek tutarı 2004 yılında gerçekleşmiş olup, yaklaşık olarak tutarı ise 100.000 TL seviyelerinde olmuştur. Yine grafikten görüleceği üzere, 2009, 2011 ve 2012 yıllarında bu destek programı hiç talep görmemiştir. Bunun en önemli nedeni olarak, bu desteğin yalnızca sektörel dış ticaret şirketlerini kapsamaması ve Türkiye’de bu tip şirket sayısının az olması söylenebilir.

**Şekil 3:** İstihdam Desteği Miktarları



**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

### 1.2.4. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği

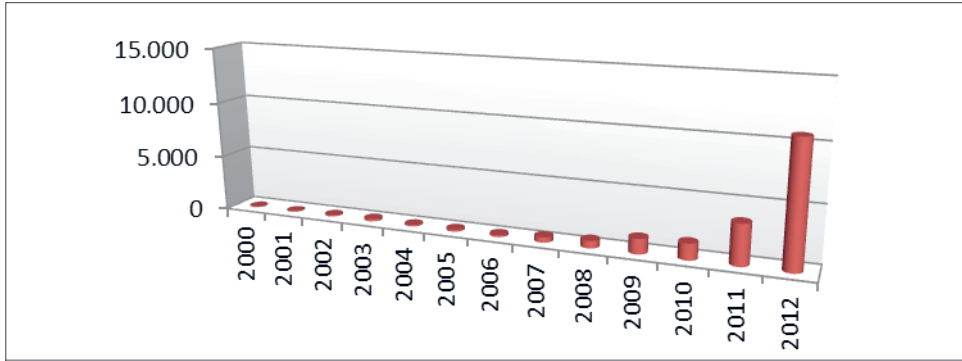
Bu destek programı, 21.03.2011 tarih ve 27881 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2011/1 sayılı Tebliğ çerçevesinde yürütülmektedir. Firmaların gerek ihracata başlayabilmek gerekse Pazar paylarını artırabilmek amacıyla ithalatçı olabilecek ülkelere yapacakları ziyaretler; o ülkelere ilişkin ticari raporlar ve ticari web sitelerine üyelik maliyetleri belirli oranlarda desteklenmektedir. Desteğe ilişkin detaylar Tablo 10’da belirtilmiştir.

**Tablo 10:** Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Detayları

Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği				
Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı	Destek Üst Limiti (ABD Doları)	Program
<b>Yurt Dışı Pazar Araştırması</b>	Ulaşım ve Konaklama Harcamaları	Sinai / Ticari Şirketler %70	7.500	10 Adet/Yıl
<b>Pazara Giriş (Rapor / Danışmanlık)</b>	Hukuki ve Mali Raporlar İle Yurt Dışı Şirket Alımına Yönelik Danışmanlık Harcamaları	Şirketler %60	200.000	Yıllık
		İşbirliği Kuruluşu %75		
<b>Sektörel Ticaret Heyeti – Alım Heyeti</b>	Ulaşım, Konaklama, Tanıtım ve Halkla İlişkiler Harcamaları	İşbirliği Kuruluşu %50	150.000	Ticaret Heyeti: 5 Adet / Yıl
				Alım Heyeti: 10 Adet / Yıl
<b>E-Ticaret</b>	E-Ticaret Sitelerine Gerçekleştirilen Üyelik Harcamaları	Şirketler %70	10.000	Yıllık (Toplamda 3 Yılda 5 Site İçin)

**Kaynak:** Resmi Gazete, 21.03.2011/27881.

Şekil 4'te yer alan 2000 – 2008 yılları arasında destek tutarlarına bakıldığında, dış pazara açılabilmek için en önemli fırsatların başında gelen Pazar Araştırması desteğinin firmalarca fazla rağbet görmediği anlaşılmaktadır.

**Şekil 4:** Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Miktarları

**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

Bunun nedeni olarak, ilk etapta tüm destek programları için de geçerli sayılabilecek olan ihracatçı firma sayısının az olması gösterilebilir. İlave olarak, firmaların bu destekle ilgili bilgilerinin olmaması ya da bürokratik işlemlerden kaçınılması gibi faktörler de gösterilebilir. 2009 yılı itibarıyla, kamuya bağlı çeşitli kuruluşların, Türkiye'nin ihracat stratejisi gereği, özel sektör marifetiyle kamu hizmeti vermeleri, yani ihracat yapmanın önünü açmak ve ihracatçı için bürokratik işlemleri önemli ölçüde azaltarak, desteğin he-



nüz ulaşmadığı; ancak hak ettiği yere doğru büyümesine neden olmuştur. 2011 ve özellikle 2012 yılında meydana gelen yüksek ivmeli artış bu yıllardaki ihracat rakamlarına da yansımıştır.

### 1.2.5. Pazara Giriş Belgeleri Desteği

Bu destek programı, 04.09.2014 tarihli ve 29109 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 2014/8 sayılı Karar çerçevesinde yürütölmektedir. Söz konusu desteğin detayları Tablo 11’de belirtilmiştir (Resmi Gazete, 04.09.2014/29109).

**Tablo 11:** Pazara Giriş Belgeleri Desteği Detayları

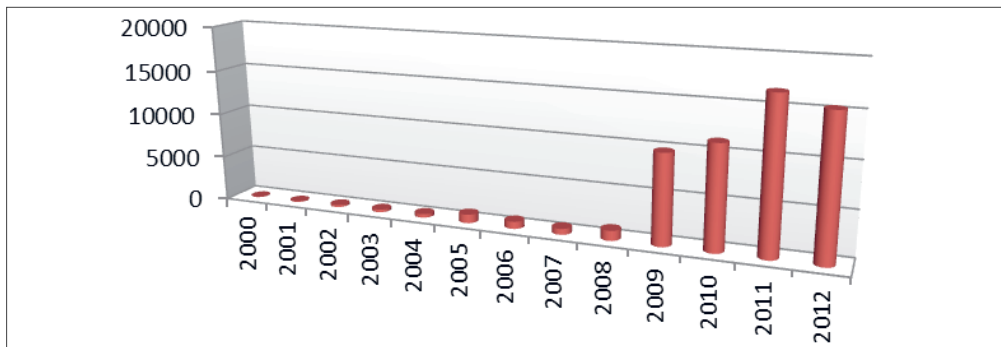
Pazara Giriş Belgeleri Desteği			
Destek Türü	Destek konusu	Destek oranı	Destek üst limiti (ABD Doları)
Pazara Giriş Belgesi	Pazara girişte aranan belge ve sertifikalar	% 50	Belge başına 25.000
Test / Analiz Raporu	Raporlar		Şirket başına yıllık 250.000
Tarım Analizi	Tarım analizleri		

**Kaynak:** Resmi Gazete, 04.09.2014/29109.

Firmaların maliyet kalemlerini düşürme ve bu sayede rekabet gücü kazanmalarına yardımcı olma amacıyla yasal zorunluluğu olan başta tarımsal ürünler için laboratuvar analizleri olmak üzere çevre, kalite ve güvenlik işaretlerine ilişkin maliyetleri belirli oranlarda desteklenmektedir.

Şekil 5’te göröldüğü üzere, 2008 yılından itibaren pazara giriş belgeleri destek miktarlarında önemli bir artış söz konusudur. Bu artışın nedenini, daha önce destek kapsamında olmayan ve 2008 yılında başlayan tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analiz raporlarının masrafları oluşturmaktadır.

**Şekil 5:** Pazara Giriş Belgeleri Desteği Miktarları



**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

## **1.2.6. Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality'nin Desteklenmesi**

Bu destek programı, 24/05/2006 tarihli ve 26177 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2006/7 sayılı Karar çerçevesinde yürütülmektedir.

Destek konusu programda, sektörlerin yurt dışında tanıtılması, şirket ürünlerinin yurt dışında markalaşması, işbirliği kuruluşlarının firmalar için Turquality kapsamında vereceği hizmetler, pazara giriş ve pazarı genişletme faaliyetleri ve Türk Malı imajının oluşturulması kapsamındaki tüm giderler belirli oranda desteklenir (Resmi Gazete, 24.05.2006/26177). Bu kapsamda, destek programı İhracatçı Birlikleri ve Üretici Dernekleri/Birliklerinin desteklenmesi ve Marka ve Turquality çerçevesinde olan şirketlerin desteklenmesi şeklinde iki ayrı şekilde yürütülmektedir.

### **1.2.6.1. İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri/Birliklerinin Desteklenmesi**

*İhracatçı Birlikleri* ve aynı sektörde (imalat alanında) faaliyette bulunan firmalar tarafından kurulan *Üretici Derneklerinin* faaliyet alanlarındaki ürünlerinin yurt dışında marka haline gelebilmesi için tanıtım amaçlı faaliyetlere (reklam, kampanya vs.) yönelik giderler ihracatçı birlikleri için 250.000 ABD Doları kısıtı altında %80 oranında, üretici dernekleri için ise 100.000 ABD Doları kısıtı altında %50 oranında desteklenir. Kuruluşlar tarafından gerçekleştirilecek olan faaliyetler proje halinde Ekonomi Bakanlığı'na sunulur. Onay işleminin gerçekleşmesiyle birlikte faaliyetler gerçekleşir ve oluşan giderler destek türü kapsamında değerlendirilir (Resmi Gazete, 24.05.2006/26177).

### **1.2.6.2. Marka ve Turquality Destek Programı Kapsamına Alınan Şirketlerin Desteklenmesi**

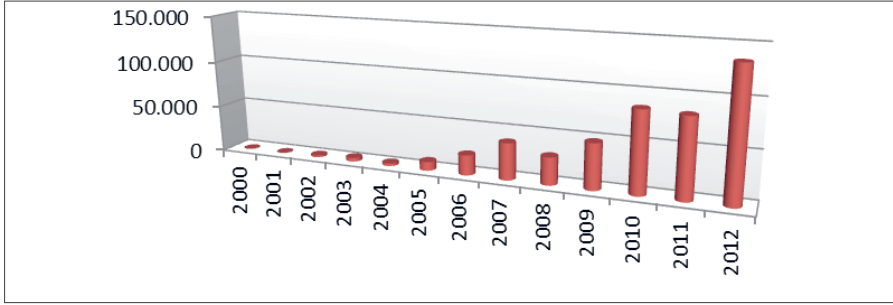
Şirketlerin Bakanlık tarafından Marka Destek Programı kapsamına alındığı tarihten sonra gerçekleştirilen destek detayları Tablo 12'de belirtilmiştir. Tablo 12'de destek programıyla ilgili desteğin türü, konusu, yararlanabilen sektörler, destek oranı ve limitlerine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

**Tablo 12:** Marka ve Turquality Desteği Detayları

Destek Türü	Destek Konusu	Sektör	Destek Oranı ve Üst Limiti
Tanıtım Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile TİM, İhracatçı Birlikleri, Üretici Derneklerinin destek kapsamına alınan projelerine yönelik yurt dışında gerçekleştirecekleri tanıtım faaliyetleri desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 400.000 \$ / yıl
Marka tescil, Patent	Şirketlerin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile destek kapsamına alınan markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 50.000 \$ / yıl
Danışmanlık Desteği	Şirketlerin uluslar arası pazarlarda rekabet gücünü artırmak üzere alacakları danışmanlıklara ilişkin giderleri desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı 600.000 \$ / yıl Marka Programı 300.000 \$ / yıl
İstihdam Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markalı ürünleri ile ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı, aşçı/şef giderleri desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı 5 Kişi-üst limiti yok Marka Programı 3 Kişi-400.000 \$ / yıl
Sertifikasyon Desteği	Çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum için kalite, hijyen, çevre belgeleri ile güvenlik işaretlerine ilişkin danışmanlık dahil her türlü giderleri desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 50.000 \$ / yıl
Kira Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markalı ürünlerine yönelik yurt dışında gerçekleştirecekleri kira, kurulum / dekorasyon giderleri desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı en fazla 50 mağaza birim başı azami 200.000 \$ Marka Programı 1.300.000 \$ / yıl
Franchise Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak franchise vermeleri halinde, birimin kira ve dekorasyon harcamaları azami iki yıl süresince desteklenir.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı 500.000\$ / birim Marka Programı 150.000 \$ / birim
Pazar Araştırması Desteği	Şirketlerin Pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderleri destek kapsamındadır.	Mal ihracatı sektörleri ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 100.000 \$ / yıl

**Kaynak:** Resmi Gazete, 24.05.2006/26177.

Bu destek programı amacı ve önemi açısından destek limitlerinin oldukça yüksek tutulması ve yararlanabilen sektörler açısından herhangi bir engelin olmaması da göz önüne alındığında diğer destek programlarından ayrılmaktadır. Şekil 6’da destek tutarlarının, 2005 yılından itibaren önemli bir ivme kazandığı görülmektedir. Uluslararası piyasalarda yerleşik düzene geçerek pazar paylarını uzun vadede garanti altına almak amacıyla olan firmaların bu destek türü ile bu amaçlarına daha kolay ulaşacağı aşikardır.

**Şekil 6:** Marka ve Turquality Desteği Miktarları

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

### 1.2.7. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Bu destek programı, 30.12.2009 tarihli ve 27448 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2009/11 sayılı Karar çerçevesinde yürütülmektedir.

**Tablo 13:** Yurt Dışı Fuarlara Katılım Desteği Detayları

Katılımcı Firma Desteği	Fuar Türü	Destek Oranı	Hedef Ülke Destek Oranı	Üst Limit
Fuar Katılım Desteği	Genel Ticaret Fuarı	% 50	% 70	10.000 \$
	Sektörel Fuar	% 50	% 70	15.000 \$
Prestijli Fuar	Sektörel Fuar	% 50	% 50	50.000 \$
SDŞ, Üretici İmalatçı Organizasyonu	Genel Ticaret Fuarı	% 70	% 70	10.000 \$
	Sektörel Fuar	% 70	% 70	15.000 \$
Nitelikli Sektörlerde Fuar Katılımcısı	Genel Ticaret Fuarı	% 70	% 70	10.000 \$
	Sektörel Fuar	% 70	% 70	15.000 \$
İlave Nakliye Desteği	Doğal Taş, Seramik, Mobilya, Otomotiv Yan Sanayi, Elektronik, Beyaz Eşya, Endüstriyel Mutfak Eşyaları, Mücevherat ve Halı Sektörlerinde 6.000 \$			
	Komple Tesis İmalatı, Makine, Yat İmalatı ve Otomotiv Ana Sanayi Sektörlerinde 10.000 \$			
Organizatör Desteği	Fuar Türü	Destek Oranı	Hedef Ülke Destek Oranı	Üst Limit
Tanıtım Desteği	Genel Ticaret Fuarı	% 75	% 75	80.000 \$
	Sektörel Fuar	%75	% 75	120.000 \$
İlave Tanıtım Desteği	Sektörel Fuar	% 75	% 75	80.000 \$

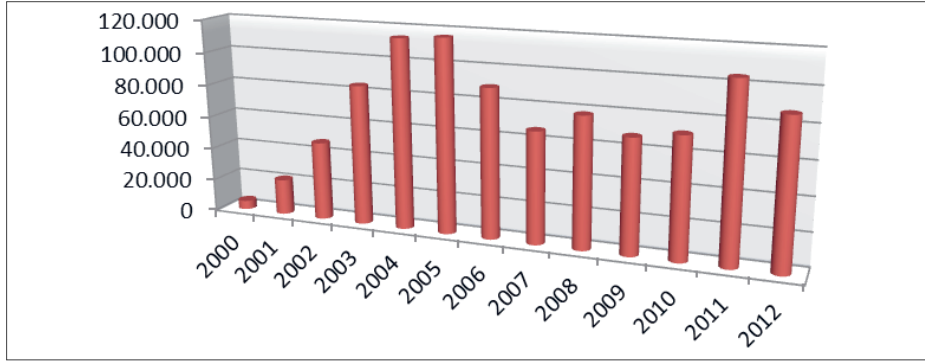
Kaynak: Resmi Gazete, 30.12.2009/27448.

Söz konusu Karar, firmaların pazar payı elde etme ve/veya artırmaları amacıyla Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenen organizatör eşliğinde ya da bireysel olarak yurt dışında düzenlenen fuarlara katılımları sonucu oluşan maliyetlerin belirli kısmının karşılanmasını ifade eder. Bu Karar kapsamında yer alan destekler Tablo 13’te özetlenmiştir.

Türk ihraç ürünlerinin tanıtılması ve pazarlanması amacıyla verilen ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilme ve pazar payına sahip olabilmek adına *Pazar Araştırması Des-*

teği ile birlikte önemli bir yere sahip olan bu destek programına ilişkin 2000-2012 yıllarına ait destek miktarları Şekil 7’de belirtilmiştir.

**Şekil 7: Yurt Dışı Fuar Katılımı Desteği Miktarları**



**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

Şekil 7’de de görüleceği üzere, bu destek programı firmalar tarafından her dönem talep görmüştür. Bunun nedeni ise firmaların, çok sayıda ithalatçı firma ile aynı ortamda birebir (yüz yüze) görüşebilme imkanlarının olması ve ürünleri ve fiyat düzeyleri hakkında bilgi sahibi olabilmeleridir. Bu sayede firmalar, fuarın düzenlediği ülkede doğrudan rekabet edebilirliğini ölçebilmekte ve şartların uygun olması durumunda ihracat faaliyetini gerçekleştirebilmektedir.

### 1.2.8. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Bu destek programı, 01.06.1995 tarih ve 2230 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 95/7 sayılı Karar çerçevesinde yürütülmektedir. Amacı, uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması için gerekli desteğin sağlanmasıdır. Bu destek türü çerçevesinde sağlanan ödemeler Tablo 14’te belirtilmiştir.

**Tablo 14: Uluslararası Nitelik Taşıyan Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Destek Tutarları**

Harcama Kalemleri	Destekleme Oranı (%)	Azami Destek Tutarı (Karşılığı TL)
Yurtdışı tanıtım faaliyetleri	50	25.000 \$
Önemli alıcıların ulaşım giderleri	50	15.000 \$
Fuarın konusu ile ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri	50	5.000 \$

**Kaynak:** Resmi Gazete, 01.06.1995/2230.

95/7 sayılı Tebliğ’in destek unsurlarının sınırlı olması, destek tutarlarının çok düşük kalması, aynı fuarın sadece iki defa destekten yararlanabilmesi ve destek kapsamındaki sektörlerin dar tutulması, söz konusu Tebliğ’i günün ihtiyaçlarına cevap veremez hale getirmiştir.

### 1.2.9. Tasarım Desteği

Bu destek programı, 18.04.2008 tarihli ve 26851 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2008/4 sayılı Karar çerçevesinde yürütülmektedir. Program çerçevesinde tasarım

olgusunun ortaya çıkarılması ve geliştirilmesiyle birlikte katma değeri yüksek ürün elde edilerek ihracat performansının artırılması hedeflenmektedir. Program, tasarımcı şirket ve tasarım ofislerinin desteklenmesi, tasarım ve ürün geliştirme projelerinin desteklenmesi ve işbirliği kuruluşlarının desteklenmesi şeklinde üç başlık altında yürütülmektedir.

### 1.2.9.1. İşbirliği Kuruluşlarının Desteklenmesi

Birliklerin ve tasarım faaliyetine yönelik derneklerin, tasarım olgusunu oluşturma ve geliştirme amacıyla hem Türk tasarımcılarını hem de tasarlanan ürünlerin dünya pazarlarında tanıtımı için gerçekleştirdikleri tüm faaliyetlere ilişkin giderler yıllık bazda 300.000 ABD Doları kısıtı altında %50 oranında desteklenmektedir.

Ayrıca bu kuruluşlar tarafından tasarım yarışmaları düzenlenir ve yarışmada dereceye giren tasarımcılar yurt dışına eğitime gönderilir ve eğitim harcamalarının tamamı desteklenir. Eğitime gönderilen tasarımcılara ayrıca 2 yıl süreyle aylık 1.500 ABD Doları kadar yaşam gideri ücreti ödenmektedir.

### 1.2.9.2. Tasarımcı Şirketlerinin ve Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi

Endüstriyel ürün ve moda tasarımları faaliyet alanında iştiğal eden ve tasarımcının şirket ortağı olduğu *tasarımcı şirketler* ile yine aynı faaliyet alanında iştiğal eden ve en az 3 tasarımcıyı bünyesinde barındırmak zorunda olan *tasarım ofisleri*, rekabet gücü ve pazar payı elde etme amaçlı firmalar için gerçekleştirdikleri faaliyetler kapsamında belirli kısıtlar altında desteklenmektedirler. Tasarımcı Şirketlerinin ve Tasarım Ofislerinin Desteklenmesiyle ilgili destek detayları Tablo 15'te özetlenmiştir.

**Tablo 15:** Tasarımcı Şirketler ve Tasarım Ofislerine İlişkin Destek Detayları

Destek Türü	Destek Konusu	Destek Limiti
Tanıtım Desteği	Yurt dışında gerçekleştirilen reklam, tanıtım, pazarlama faaliyetleri desteklenir.	Tasarımcı Şirketler 300.000 \$ / Yıl Tasarım Ofisleri 150.000 \$ / Yıl
Marka Patent Tescil	Kapsama alınan şirketlerin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile destek kapsamına alınan markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri desteklenir.	50.000 \$ / Yıl
Danışmanlık Desteği	Şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmak üzere alacakları danışmanlıklara ilişkin giderleri desteklenir.	Tasarımcı Şirketler 200.000 \$ / Yıl Tasarım Ofisleri 100.000 \$ / Yıl
İstihdam Desteği	İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri destek kapsamındadır.	Tasarımcı Şirketler 150.000 \$ / Yıl Tasarım Ofisleri 200.000 \$ / Yıl
Kira ve Dekorasyon	Yurt dışında açılacak birimlerin brüt kira giderleri ile dekorasyon ve demirbaş giderleri desteklenir.	300.000 \$ / Yıl

**Kaynak:** Resmi Gazete, 18.04.2008/26851.

### 1.2.9.3. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projelerinin Desteklenmesi

Firmaların bünyelerine tasarım bölümleri kurmaları veya böyle bir bölümlerinin olması durumunda geliştirmeleri amaçlanan bu destek türünde; firmaları moda, tasarım ve inovasyon çalışmalarını ile katma değeri yüksek ürün ihracatına yönlendirme hedefi benimsenmiştir. Söz konusu destek kalemine ilişkin detaylar Tablo 16’da özetlenmiştir.

**Tablo 16:** Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri Destek Detayları

Destek Türü	Destek Konusu	Destek Limiti
İstihdam Desteği	Destek kapsamına alınan proje kapsamında istihdam edilecek tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt maaş giderleri desteklenmektedir.	1.000.000 \$ / proje
Malzeme Desteği	Destek kapsamına alınan proje kapsamında kullanılmak üzere alınacak alet, teçhizat, malzeme ve yazılım giderleri desteklenmektedir.	250.000 \$ / proje
Seyahat ve Web Sitesi Üyeliği Desteği	Projeye katkı sağlamaya yönelik olarak gerçekleştirilen seyahatler ve nihai tüketiciye yönelik olmayan, sektöre özgü yeni tasarım ve trendlerin yer aldığı web sitesi üyeliğine ilişkin giderler desteklenmektedir.	150.000 \$ / proje

**Kaynak:** Resmi Gazete, 18.04.2008/26851.

Tasarım desteğinin yeni bir destek türü olması nedeniyle yalnızca 2010-2014 dönemine ait verilere Tablo 17’de yer verilebilmiştir. Görüleceği üzere, destek programı kısa bir dönem kapsamasına rağmen yeni tasarımların oluşturularak katma değeri yüksek ürün üretilmesine doğrudan katkı yapabilmesi nedeniyle yıllar itibarıyla ilgi görmektedir.

**Tablo 17:** Yıllar İtibarıyla Tasarım Desteği Tutarları (milyon TL)

Yıl	2010	2011	2012	2013	2014
Destek Tutarı	0	0,6	2,4	3,9	4,1

**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013; TİM, 2015: 130.

### 1.2.10. Ar-Ge Yardımları

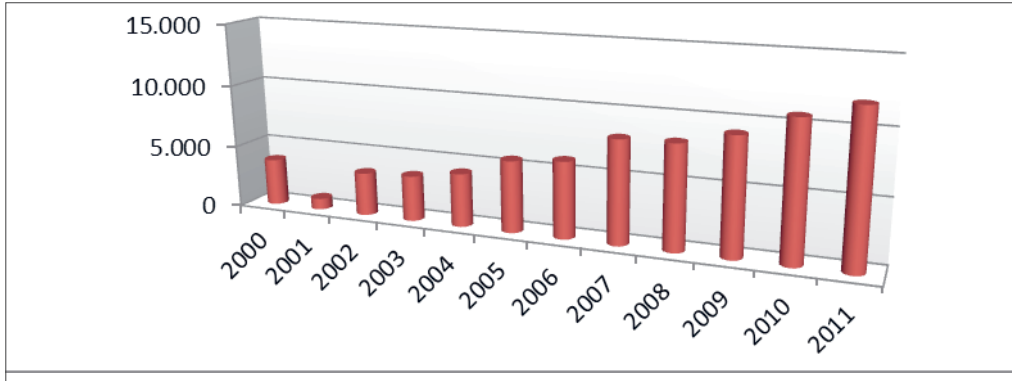
Bu destek programı, 24.9.1998 tarihli ve 98/16 sayılı Kararı çerçevesinde yürütülmektedir. Bu programda sermaye desteği ve Stratejik Odak Konuları Projeleri(SOKP)’ne ilişkin giderleri karşılamaktadır.

Küreselleşmeyle birlikte teknolojik gelişmeler ülkeler arasında hızla yayılmakta ve sadece teknolojik gelişimi gerçekleştiren ülkeler dünya piyasalarında önemli konuma gelebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, ekonomik büyüme ve kalkınmanın sağlanabilmesi için bilimsel ve teknolojik faaliyetlerin önemi ortaya çıkmakta ve mutlaka bu faaliyetlere yönelmenin zorunlu hale geldiği görülmektedir. Bilgiye dayalı üretim, üretim süreçleri ve yönetim ile birlikte teknolojik gelişmelerin sağlanması ve bu sayede katma değerli yeni ürünlerin ihracatı sayesinde dünya pazarlarında söz sahibi olma hedefinin benimsenmesi gerekmektedir.

Mevcut teknoloji, işgücü, beşeri ve fiziki sermaye yapısı dikkate alınarak hangi alanlar için teknolojik gelişim projelerinin yapılması gerektiğini tespit eden SOKP ile

yeni ürünler oluşturularak ya da mevcut ürünler geliştirilerek katma değer yaratılmaya çalışılmaktadır. Katma değerli yeni ürünlerin ihracatı sayesinde dünya pazarlarında söz sahibi olma hedefi çerçevesinde düzenlenmiş olan Ar-Ge yardımları, bir ürünün planlanmasından paten-lisans ve satış sonrası sorunlara kadar bütün aşamalarda desteklenmektedir. Ar-Ge yardımı çerçevesinde firmalara sağlanan sermaye desteği de proje kapsamında olup iki yıllık süre içerisinde 1 milyon ABD Doları kısıtı gözetilerek verilmektedir. SOKP'ler ise en fazla bir yıl için 100.000 ABD Doları kısıtında verilmektedir (Resmi Gazete, 04.11.1998/23513).

**Şekil 8:** Ar-Ge Desteği Miktarları



**Kaynak:** T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

Şekil 8’de de görüleceği üzere Türkiye’de Ar-Ge göstergelerindeki değişimler, yıllar itibariyle artış göstererek 2000 yılında 3,7 milyon TL olan Ar-Ge harcaması 2011’de yaklaşık 12 milyon TL’ye çıkmıştır.

### 1.2.11. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi

Bu destek programı, her yıl değişebilmekle birlikte 05.02.2016 tarih ve 2016/1 sayılı Karar çerçevesinde yürütülmektedir. İşlenmiş tarım ürünlerinin dünya piyasalarında rekabet gücü elde edebilmesi ve ihracat performansının artırılması amacıyla DTÖ Tarım Anlaşmasına uyumlu olarak düzenlenen bu yardım türü, firmaların giderlerini azaltmayı hedeflemektedir.

Söz konusu anlaşma gereği ülkeler, hangi ürünlere yardım verileceğine ilişkin taahhütte bulunurlar. Taahhütte bulunulmayan ürünler için yardım verilmemekle birlikte çoğu ülke gizli olarak rekabet gücü düşük olan ürünlere destek verdiği bilinmektedir.

İşlenmiş tarım ürünlerinin ihracatının gerçekleştirilmesinin akabinde, ihracat beyannamesinde yer alan ürünün miktarı ya da değeri üzerinden hesaplanan destek tutarı Merkez Bankası aracılığıyla firmalara aktarılır. Merkez Bankası tarafından düzenlenen çek mahiyetindeki belgeler ile firmalar, başta vergi ve sosyal güvenlik kurumu borçları olmak üzere ihracat faaliyeti kapsamında yaptığı tüm harcamaları ödeyebilmektedir.



## 2. 2023 TÜRKİYE İHRACAT STRATEJİSİ VE EYLEM PLANI ÇERÇEVESİNDE AB VE TÜRKİYE’DE YARDIMLARIN KARŞILAŞTIRILMASI

Türkiye’de uygulanan ihracata yönelik devlet yardımları nitelik itibariyle AB’de uygulanan devlet yardımlarının bir çeşidi olan yatay yardımlardan oluşmaktadır. Buna karşılık uygulama alanı, biçimi ve hedefleri itibariyle değışiklik gösterebilmektedir.

AB’de uygulanan yardımlar, destek oranlarına göre bir başka ifade ile projenin belli bir oranına göre verilmektedir. Belli yardımlar için her ne kadar limit belirlenmiş olsa da projenin oluşturulmasını etkilememektedir. Bunun yanında, dünya genelindeki ilk yüz markalara bakıldığında çoğunun AB üyesi ülkelerden olduğundan marka ve tasarım oluşturulması gibi desteklere ihtiyaç duyulmamakta olup, doğrudan bu konulara yönelik destekler ön planda değildir. Ayrıca, uygulanan yardımların önemli kısmının firmaların doğrudan maliyet kalemlerine hitap etmesi firma kaynaklarının tamamıyla rekabet gücüne ayrılmasını sağlamaktadır.

Buna karşılık Türkiye’de uygulanan yardımlarda her destek için değer olarak önemli limitler söz konusudur. Örneğin yurt dışı birim marka ve tanıtım desteğinde kira desteği oran olarak %50 olmasına karşılık yıllık en fazla 75.000 \$ destek verilmesi, stratejik noktalarda olabilecek bir showroom veya mağaza için yetersiz kalabilmekte ve rekabet gücüne henüz haiz olamamış firmalar için desteği anlamsız kılabilmektedir. Bunun yanında, AB ülkelerinin aksine Türkiye’nin marka oluşumuna ve dünya genelinde Türk Malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesine şiddetle ihtiyacı olduğundan marka-turquality ve tasarım desteği gibi bu alana yönelik destekler ön plana çıkarılmıştır. Ayrıca, Türkiye’de uygulanan yardımlar firmaların maliyet kalemlerine hitap etmekten ziyade ilk etapta ürün tanıtımı yapmaya ve bu sayede Pazar payı elde etmeye yöneliktir. Bu kapsamda, pazar araştırması ve fuar katılım destekleri öncelikli hale getirilmiştir.

AB’de KOBİ’ler ar-ge yardımı, KOBİ yardımı, istihdam, çevre gibi yatay yardımlar yanında bölgesel yardımlardan ve fuar katılımı gibi yardımlardan da aynı anda yararlanabilmektedir. Bir başka ifadeyle, yardım içinde yardım alabilmektedir.

Türkiye’de ise önemli yardım çeşitlerinde sınırlandırma yapılmaktadır. Örneğin bir firmaya ait Turquality desteği kapsamına alınan bir ürünün başka bir firma tarafından yurt dışı birim desteğine konu mağazasında sergilenmesi durumunda, yurt dışı birim desteğini alan firmanın desteği kesilir. Bir başka örnek olarak; pazar araştırması desteği kapsamında Pazar araştırması faaliyetinde bulunan bir firma, yalnızca yurt dışındaki bir fuara ziyarette bulunması ve fuara katılmış firmalarla iş görüşme yapması durumunda pazar araştırması desteğinden yararlanamaması verilebilir. Her iki örnekteki durum da AB ve Türkiye’de yardımların uygulanış biçimi açısından farklılığı ve Türkiye’deki bürokratik engeli ortaya koymaktadır.

AB ve Türkiye’de uygulanan yardımların mukayesesi 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı Çerçevesinde Türkiye özelinde yardımların değerlendirmesi yapıldığında, öncelikli olarak yardım miktarlarının artırılması gerektiği ortaya çıkmaktadır. 2023 ihracat

stratejisi çerçevesinde, ihracata yönelik devlet yardımları ihracat değerinin %1'i kadar olması kararlaştırılmasına rağmen, Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında bu oran sırasıyla yüzde 0,24, 0,32 ve 0,32 olarak gerçekleşmiştir (TİM, 2015: 130). Avrupa 2020 stratejisi çerçevesinde; 1996-2013 yılları arasında yaklaşık olarak GSYİH'nın %2'si kadar gerçekleşen yardım oranının %1 seviyelerine düşürülme hedefi göz önüne alındığında, Türkiye'nin 2023 stratejisi kapsamında yardımları uygulama konusunda yetersiz kaldığı görülmektedir. Bu kapsamda, kısa vadede destek tutarlarının ihracat değerinin %1'i kadar olacak şekilde uygulamaların hızlandırılması gerekmektedir.

Yardımların artırılmasına ilave olarak, yardımların sektörel ve bölgesel bazda farklılaştırılması gerekmektedir. 2023 ihracat stratejisi çerçevesinde belirlenen hedeflerden birisi de sektörel bazdaki ihracat değerlerinin her yıl yaklaşık yüzde 16 artırılmasıdır. Belirtilen hedef, 2013 ve 2014 yıllarında 26 sektörden sadece katma değeri düşük olan gıda ve tarım alanlarındaki 6 sektör tarafından gerçekleştirilebilmiştir. Bu kapsamda yapılması gereken, yardımların içerikleri itibariyle özellikle katma değeri yüksek olan ürünlerin yer aldığı sektörleri daha ileriye taşıyabilecek uygulamaların gündeme getirilmesidir. Türkiye ihracatına bölgesel bazda bakıldığında yoğunluğun Marmara Bölgesi başta olmak üzere Ege ve Akdeniz Bölgelerinde olduğu görülmektedir. Bu durumun ana sebebi diğer bölgelerdeki lojistik eksikliğidir. İhracatı tabana yayma ve artırma açısından bakıldığında limanlar, demiryolu ağları ve karayolu bölgeleri birbirine yakınlaştıracak koridor ve bağlantı hatları kurulmalıdır. İhracat yapılan ülke ve/veya ülke gruplarına göre lojistik üsler oluşturulmalı ve buralardan diğer bölgelere koridorlar açılarak nakliye maliyetini en aza indirme hedeflenmelidir. Bu duruma paralel olarak, belli bölgelerde gerçekleşen ancak nakliye maliyeti nedeniyle rekabet gücünü yitirebilen ürünlerin ihracatında veya lojistik üslere uzak olan bölgelere nakliye desteği verilmesi de gündeme getirilmelidir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

AB'de devlet yardımları, devletlerin ekonomik ve sosyal politikalarının bir sonucu olarak belli bir bölge, sektör veya teşebbüse yarar sağlayan bir araç olarak görülmekte olup, yatırımları teşvik etmek; çevrenin korunmasını sağlamak; istihdamı artırmak; zor durumdaki şirketleri kurtarmak ve yeniden yapılandırmak ve özellikle ihracatı geliştirmek amaçları kapsamında kullanılmaktadır. Ana teması akıllı, sürdürülebilir ve kapsamlı büyüme olan Avrupa 2020 stratejisinin geliştirilmesiyle birlikte KOBİ'lerin uluslararasılaştırılması ön plana çıkarılarak üye ülkelerin dünyadaki ticaret paylarının korunabilmesi ve artırılması hedeflenmektedir.

Türkiye'de 1995 yılına kadar, ana temasını doğrudan parasal ödemelerin, istisnaların ve düşük faizli kredilerin oluşturduğu ihracatı teşvik tedbirleri uygulanmıştır. 1994 yılında DTÖ'ne üye olunması ve 1996 yılında Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin tesis edilmesiyle birlikte, uygulanan doğrudan parasal teşvikler yürürlükten kaldırılmış ve *AB yatay yardımlar çerçevesinde düzenlenen ihracata yönelik devlet yardımları* yürürlüğe girmiştir. Söz konusu yardımlar, başlangıçta kalkınma plan ve hedeflerini gerçekleştirmeyi ön

görmüş iken; 2023 Türkiye İhracat Stratejisinin geliştirilmesiyle birlikte yardımların yönü istihdam yaratılması, Kobilerin uluslararası rekabet gücünü artırılması, nihayetinde *olumlu Türk Malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi* ve böylece ihracat performansının artırılması hedefine yönelmiştir.

Avrupa 2020 Stratejisi ve 2023 Türkiye İhracat Stratejisi kapsamında Türkiye ve AB’de uygulanan yardımların etkinliği incelendiğinde;

AB ülkeleri açısından, rekabet edebilirliğin sağlanması ve KOBİ’lerin uluslararasılaştırılması hedeflerine ulaşma noktasında, AB resmi istatistik portalı Eurostat (2016) verilerine göre üye ülkelerin ihracat performanslarının artan bir trend izlemesi ve dünya ihracatı içindeki payının istikrarlı bir şekilde devam etmesi dikkate alındığında devlet yardımlarının pozitif yönde katkısının olacağı söylenebilir.

Türkiye açısından ise, uygulamaya konulduğu tarihten itibaren yardım miktarları genel olarak artış trendi göstermiş ve buna paralel olarak da belli kriz dönemleri haricinde ihracat performansı da aynı yönlü seyretmiştir. Ancak 2023 hedefi söz konusu olduğunda yani nicel olarak belirlenen ihracat hedefinin belirlenen tarihte gerçekleşmesi kapsamında değerlendirildiğinde TİM (2015) verilerine göre her yıl %16 oranında artması hedeflenen 26 sektördeki ihracat artışının henüz sadece katma değeri düşük olan 6 sektör tarafından gerçekleştirilmiş olması noktasında yardımların yetersiz kaldığı söylenebilir. Mevcut durum göz önüne alındığında, olumlu Türk Malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla ön plana çıkan marka, turquality, tasarım destekleri ile pazar araştırması ve yurt dışı fuar desteklerinin katma değeri yüksek ürün geliştirme ve ihracat performansına yüksek ivme kazandırma noktasında yetersiz olduğu söylenebilir.

Bununla birlikte, yardımların niteliği ve niceliği çerçevesinde ihracat performansına etkisinin artırılması açısından bazı önerilerde bulunulabilir:

- İhracata yönelik devlet yardımları ihracat değerinin %1’i kadar olması kararlaştırılmasına rağmen, bu oranın sağlanamaması dikkate alındığında yardımların oransal bazda değerlendirilmesi, ancak limit konulmaması gerekmektedir.
- Yardımların firmalar açısından maliyet düşürücü ve kaynakları rekabet gücüne yönlendirici etki yapacak şekilde de düzenlenmesi gerekmektedir.
- Yardımların katma değer yaratan ve/veya katma değeri yüksek alanlara kanalize edilmesi gerekmektedir.
- Türk firmalarının, bilinen ve gelişme potansiyeli olan yabancı şirket ve markaları satın alarak ihracata direkt katkı yapacak olması nedeniyle hat safhada desteklenmelidir.
- Sanayi ihtiyaçlarını ve yerel özellikleri de dikkate alan sistematik olarak yapılanmış, üniversitelerle bağlantılı araştırma merkezleri kurulmalı ve etkin kullanımının yaygınlaştırılması gerekmektedir.
- Ar-Ge destekleri özel sektörün altyapısına yerleştirilmeli ve projeler önemli limitlerle desteklenmelidir.

## KAYNAKÇA

- Akay, A. (2004). AB ve Türkiye’de Çevre Yardımları, M. Şükrü Erdem (Ed.), Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu, 1. Baskı içinde (457-464), *Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları*.
- Atayeter, C. & Erol, A. (2011). Türkiye’de Uygulanmakta olan İhracat Teşvikleri, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, 1, 1-26.
- Aykın Mehter, S. (2004). AB’de Eğitim Amaçlı Devlet Yardımları, M. Şükrü Erdem (Ed.), Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu, 1. Baskı içinde (409-415), *Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları*.
- Baykal, M. C. (2000). KOBİ’lere Yönelik Devlet Yardımlarının Avrupa Birliği ve Türkiye Karşılaştırması, *Yeni Türkiye Stratejik Araştırma Dergisi*, (36), 1433-1478.
- Devlet Planlama Teşkilatı (2004). Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, No.2681, *Ankara: DPT Yayınları*.
- Dış Ticaret Müsteşarlığı (2002). Avrupa Birliği ve Türkiye, 5. Baskı, Ankara: *DTM Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yayınları*.
- European Commission (2012). Commission Staff Working Document-Facts and Figures on State Aid in The EU Member States, No.778, *Brussels: European Commission*.
- Eurostat (2016). [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext\\_it\\_introle&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ext_it_introle&lang=en)
- Evans, A. (1996). Contextual Problems of EU Law: State Aid Control Under the Europe Agreements, *European Law Review*, 21(4), 263-279.
- Facenna, G. (2004). State Aid and Environmental Protection, Biondi, Andrea ve diğerleri (Ed.), The Law of State Aid in The European Union, 1st Ed. içinde (245-265), *New York: Oxford University Press*.
- Hüzmeli Durnagöl, Y. (2006). Adaylık Sürecinde Türkiye ve AB’de Devlet Yardımları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- İşık, S. & Doğan, H. (2004). AB’de Bankacılık ve Şirketler Kesiminde Kurtarma ve Yeniden Yapılandırılmaya Yönelik Devlet Yardımları: Türkiye Açısından Bir Değerlendirme, M. Şükrü Erdem (Ed.), Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu, 1. Baskı içinde (319-342), *Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları*.
- İlhan, B. (2010). AB Rekabet Politikasında Devlet Yardımları ve Türkiye, *Sayıştay Dergisi*, No.76, 101-132.
- İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ (2000), *T.C. Resmi Gazete*, 23948, 29 Ocak 2000.
- Kutlu, E. & Hacıköylü, C. (2007). Avrupa Birliği’ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Devlet Yardımları, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (2007/1), 367-390.
- Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (2011). *T.C. Resmi Gazete*, 27881, 21 Mart 2011.
- Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar (2014). *T.C. Resmi Gazete*, 29109, 4 Eylül 2014.
- Quigley, C. & Collins, A. (2003). EC State Aid Law and Policy, 1st Ed., *Oxford: Hart Publishing*.
- Şanlı, M. (2004). AB Uyum Sürecinde KOBİ’lere Yönelik Devlet Yardımları, M. Şükrü Erdem (Ed.), Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu, 1. Baskı içinde (285-309), *Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları*.

- Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ (2008). *T.C. Resmi Gazete*, 26851, 18 Nisan 2008.
- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®’nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2006). *T.C. Resmi Gazete*, 26177, 24 Mayıs 2006.
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (2015). “Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu 2015”, *TİM Yayınları*, 1-144.
- Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi (1995). *T.C. Resmi Gazete*, 27448, 30 Aralık 2009. 2230, 1 Haziran 1995.
- Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010). *T.C. Resmi Gazete*, 27708, 23 Eylül 2010.
- Varışlı, A. (2003). AB’de Eğitim Yardımları, Avrupa Birliği’nde Devlet Yardımları Kurallarını Belirleyen Çerçeve ve İlke Kararları, *Uzmanlık Tezi, TC Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü*.
- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010). *T.C. Resmi Gazete*, 27676, 18 Ağustos 2010.
- Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (2009). *T.C. Resmi Gazete*, 27448, 30 Aralık 2009.



# OSMANLI DEVLETI'NDE BOĞAZLARDA KILAVUZ KAPTANLIK\*

## MARITIME PILOTS IN STRAITS OF THE OTTOMAN EMPIRE

Derya GEÇİLİ\*\*

### Öz:

Kaptan geminin kılavuzudur, fakat seyir sırasında bulunulan yer hakkında bir bilgisi olmayabilir. Sorunlu liman ve kanallara girildiğinde kullanılan haritalar yeterli derecede rehberlik edemediği için kılavuz kaptanlardan yardım alınır. Coğrafi keşiflerle birlikte yeni yollar bulunmuş olsa da İstanbul ve Çanak-kale Boğazları, Karadeniz, Akdeniz gibi deniz yolları önemini korumaya devam etmiştir. Avrupa'da, boğazlardan gemilerin geçişleri sırasında kaptanların yaptıkları dikkatsizlikler nedeniyle büyük kazalar yaşanabiliyordu. Bu tür sorunlara karşı bir süre sonra gemilerin kılavuz kaptanlardan yardım almaları zorunlu hale getirilmiştir. Osmanlı Devleti de boğazlardan gemilerin geçişlerinde sorun yaşamamak için 1856 yılında boğazlarda kılavuz kaptanlığı uygulamaya başlamıştır. Bu çalışmada, boğazlarda kılavuz kaptanların görevleri, önemi ve kılavuzluk için kurulan şirketler anlatılmaya çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Kılavuz, Denizcilik, Limanlar, Boğazlar.

### Abstract:

A captain is the navigator of a ship; however, he may not have sufficient information on the current position during navigation. Since the maps used when a ship enters problematic harbors and channels may not provide sufficient navigation, captains receive assistance from maritime pilots. Although new routes were found with geographical discoveries, Istanbul and Dardanelles Straits, the Black Sea, the Mediterranean Sea and similar maritime lines kept their importance. Major accidents were possible in Europe due to the carelessness of the captains of the ships passing through the straits. It was made compulsory to receive assistance from maritime pilots to solve these problems. The Ottoman Empire also started to apply maritime pilot application in 1856 to prevent problems with the ships passing through the straits. In this study, the duties and the importance of the maritime pilots in the straits, and the companies that were established for the purpose of providing maritime pilots have been examined.

**Keywords:** Guide, Maritime, Ports, Straits.

\* Makale Gönderim Tarihi: 04.08.2016

Makale Kabul Tarihi: 01.05.2017

\*\* Dr., Ömer Halisdemir Üniversitesi, Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Bölümü, degecili@hotmail.com.

## GİRİŞ

Kılavuz kaptanlar, boğazlarda, kanallarda ve dar su geçitlerinde gemilerin emniyetli bir biçimde seyir yapmasını sağlayan, limanlarda gemilerin yanaşma ve kalkışma manevralarını üstlenen, görev yaptığı bölgede uzmanlaşmış gemi adamlarıdır. Kılavuz kaptanlığın ilk ortaya çıkışı, eski insanların deniz ticaretine başlamasına kadar geri götürülebilir. M.Ö. 1700 yıllarında Babillilere ait Hammurabi Kanunlarında kılavuz kaptanların ücretlerinin iki gümüş sikke olacağından bahsedilmektedir. Eski Ön Asya’da Kalde’nin Ur liman kentinde, limanda kılavuz kaptanların görev yaptıkları bilinmektedir. Eski Yunan mitolojisine göre; Altınpost’un peşinde Argos Gemisi ile bugünkü Yunanistan’dan Gürcistan’a uzanan Argonautlar da zorlu yolculuklarında kılavuz kaptanlardan yardım almışlardır. Eski Yunanlılar gibi denizci bir kavim olan Fenikeliler de kılavuz kaptan kullanmışlardır. 2000 yıl önce Çin’de Khan Hanedanının da kılavuz kaptanları bulunurdu (Koraltürk: 2004: 23, 24). Kılavuz kelimesinin yerine Ortaçağda lodesman kelimesinin kullanıldığı bilinmektedir. Bu kelime Anglo Saxon dilinde yol göstermek, rehberlik etmek anlamına geliyordu (Koç, 2010: 37). Biraz daha günümüze yaklaştığımızda, milattan sonra 12.nci yüzyıl dolaylarında, Biskay Körfezindeki Oleron Adası’nda yaşayanların denizcilikte çok ileri olduğunu ve atalarından kalma örf ve adetlerine dayanan yazılı denizcilik kanunlarının bulunduğunu görüyoruz (Töz, 2007: 22). İngiltere kralı I. Richard, 1190’da Kudüs’e yaptığı haclı seferi öncesi, donanmasının büyük bir bölümünü bu adada donattığı sırada oradan alınan kanunlar daha sonra İngiltere’ye getirilmiştir. Esasen, son yıllara kadar İngiltere’de yürürlükte kalan 1913 Kılavuzluk Yasasının temelleri bu Oleron kanunları üzerine inşa edilmiştir. 1681’de Fransa’da yürürlüğe giren deniz yasaları çok çeşitli denizcilik işlerini kapsamıştır. Bu yasaların düzenleyici koşullarla ilgili bölümü, yerel kılavuzluk hakkında 18 maddeden oluşmuştur. Osmanlı Devletinde XIX. Yüzyıla gelinceye kadar kılavuzluk kavramı ve hizmetinden denizcilik kesimi haberdardı. Piri Reis’in 1525 yılında tamamlayıp Kanuni Sultan Süleyman’a sunduğu Kitab-ı Bahriye’de de kılavuzluktan bahsedilmiştir (Koraltürk, 2004: 24).

## 1. BOĞAZLARDAN GEÇEN GEMİLERE KILAVUZ KAPTAN ALMA ZORUNLULUĞU GETİRİLMESİ

Deniz kazalarının en temel nedenleri kötü hava koşulları, teknik bakımdan ve personel açısından yetersiz olan gemiler, bölgenin seyir kurallarında eksiklikler, gemi trafik hizmetlerinin olmaması ve kılavuz kaptan bulunmamasıdır (Erol, 1996). Osmanlı Devleti’nde kılavuzluk teşkilatının temelleri 19. yüzyılda atılmıştır. Osmanlı Devleti’nde boğazlardan geçecek gemilere, kazalara engel olabilmek amacıyla kılavuz alma zorunluluğu getirilmiştir. İstanbul Liman Dairesi’nin onaylamasıyla kılavuzların görevi boğazlardan geçerken vapur kaptanlarını uyarmaktır. Bu konudaki mesuliyet yine vapur kaptanlarına ait oluyordu. Köprülerden geçecek olan yabancı gemilerin de kılavuz alma zorunlulukları 1895 senesinde sefaretlere tebliğ edilmiştir. (BOA, Y.MTV, 255/160) Bu konu ile ilgili elçiliklere yabancı gemilerin limandan kılavuz almadıkça köprülerden geçmelerine ruhsat verilmeyeceği hakkında tebligat gönderilmiştir. Bu tebligat üzerine Yunanistan ve Felemenk elçilikler, kılavuz alınmadan boğazlardan



sorunsuz geçilebileceğini belirten bir yazı ile bu duruma itiraz etmişlerdir. Elçiliklerden gelen bu itiraz üzerine gemilerin kılavuzsuz olarak köprülerden geçişinin tehlikeli bir hal teşkil ettiğine dair bir yazı hazırlanmıştır. Bu yazıya göre; gemilerin kazalarda uğradıkları hasardan dolayı karşılamak zorunda oldukları tazminatın derecesi göz önüne alındığında kılavuz ücreti önemli bir yekûn teşkil etmiyordu. Avrupa'da boğazlardan geçen gemilere uygulananlar göz önüne alındığında bu ücret oldukça az kabul edilebilirdi. (BOA, ŞD, 8/9) Boğazlarda, zararları tahsil edilememiş kazalar oluyordu. Gemilerin, kazalardan dolayı ödeyecekleri tazminata nispeten, kılavuz ücreti gayet az bir ücretti. Gemiler kılavuz almamakta ısrar ederlerse durum, Bahriye Dairesine bildirilerek gerekli tedbirler alınmıştır. (BOA, HR.HMŞ.İŞO, 181/53)

Boğazlarda kılavuzların göreve başlamasından sonra dış ticaret gemileri, kılavuz olduğu halde kazaya uğrasalar da, hasar liman dairesi tarafından ödenmiyordu. Tuna ve Süveyş Kanalları gibi dar boğaz ve limanlarda olan kazalarda kılavuzlar mesul tutulmamıştır. Süveyş Kanalı'nda kılavuzlar kanala dair kazandıkları bilgi ile tecrübelerini anlatarak kaptanlara yol göstermişlerdir. Kılavuzlar, bütün gemilerin makineleri, hareketleri, durması kalkması veya diğer konular hakkında tam bir bilgi sahibi olamazlardı. Geminin idare ve manevrasından ileri gelen her çeşit kazanın mesuliyeti kaptana ait olmalıydı. Seyr-i sefain ve idare-i mahsus vapurlarının köprülerden giriş çıkışları için çok uzun yıllardan beri kılavuz almalarının zorunluluğu hakkında ciddi teşebbüslerde bulunulmuştur. (BOA, HR.HMŞ.İŞO, 181/53, 24 Ocak 1895)

### 1.1. Boğazlarda Kılavuz Kaptanlık için Aranılan Şartlar

1895 yılında boğazlarda römorkörlerle gemi çekmek, kılavuzluk hizmetleri ve gemi işletmek amacıyla Fransız Römorkörcülük, Kılavuzluk ve Kurtarma Şirketi kurulmuştur. Bu şirket, kazaları en aza indirmek, boğazlardan geçecek gemilere deneyimli kılavuzlar temin etmek amacıyla kurulduğunu açıklamıştır. Kılavuzların, idaresi, görevleri ve seçilmeleri ile ilgili şirket tarafından bir talimatname yayınlanmıştır. Bu talimatnameye göre, boğazlarda kazalara engel olabilmek için istihdam edilecek kılavuz kaptanlarda bazı şartlara dikkat edilmiştir (BOA, ŞD, 8/9, 26 Ağustos 1895). Boğazlarda kılavuz kaptanlığa aday olanların yaşı yirmiden küçük olmamalı ve beş sene hizmet etmiş olmalıydı. Birinci sınıf boğazlarda kılavuz kaptanlık adayının yaşı yirmiden az ve elliden fazla olmamalı ve denizde altı sene hizmet etmeliydi. Bu altı senenin bir senesinde elinde ikinci sınıf boğazlar kılavuz kaptanlığı diploması olmalı, bir buçuk senesinde elinde kaptanlık diploması (şehâdetnâmesi) bulunduğu halde ikinci sınıf boğazlar kılavuzluğu vazifesinde istihdam edildiğine dair kılavuz idaresi müdüriyeti ile İstanbul Merkez Liman Riyaseti sicil kaleminin tasdiknamelerine sahip olmalıydı (Geçili, 2016: 721). Ayrıca, Leyli Tüccar Kaptan Mektebinden diploma ile mezun olmaları gerekiyordu. Boğazlar için kılavuz kaptan seçilirken okul dereceleri dikkate alınmıştır. Taliplerin, hüsn-i hal sahibi, sağlıklı olmaları da önemliydi. Mektep mezunu değilse, kılavuzluk için yeterli bilgi ve deneyime sahip Osmanlı tebaası olmaları zorunluydu. Kılavuzluk hizmeti için seçilmiş olanlar önce mülazım olarak kabul edilmişlerdir. Bunlar bir sene kılavuzluk için gerekli olan eğitimi görmüşler, daha sonra uygun bir programa göre imtihana tabi tutulmuşlardır (BOA, ŞD, 8/9). Kılavuzların, Çanakkale ve İstanbul Boğazları girişine kadar Anadolu ve Rumeli sahilleri

üzerinde bulunan fenerler, şamandıralar ve işaretlerle diğer denizcilikle ilgili önemli bilgilere de sahip olmaları gerekiyordu. Deniz haritaları üzerinde yapılan bütün alamet ve denizlere ait işaretleri layıkıyla tanıyıp anlamını bilmeli, her yönden iyi kullanabilme gücüne sahip olmalıydı. Pusula ve pusulanın kullanma biçimini anlayabilmelilerdi. Sahillerin durumunu, denizciler arasında önemli ve bilinmesi gerekli olan seyir hususlarına yön veren tepelerin alametini, boğazın derinliğini, sahilde ağaçların alametini, işaretleri bilmeli ve iyi kullanabilmelilerdi. Parakete ve iskandil aletleriyle onların harita üzerine tatbik edilmesini de mükemmel olarak uygulayabilmelilerdi. Çanakkale Boğazı'ndan Karadeniz'e kadar bütün sahilleri, İstanbul Limanı'nı ve bu suların hava şartlarına göre durumlarını, akıntıların olduğu tehlikeli bölgeleri, bunların üzerindeki şamandıra, fener ile diğer alamet ve işaretleri bileceklerdi. Sis işaretleri, bu işaretlerin kullanılış şekilleri ile milletler arası olan işaretler hakkında bilgi sahibi olmalıydı (DMA, Ktp, 19461). Boğazlarla Marmara bölgesindeki bazı mevsimlerde görülen rüzgârlar, bunlardan doğabilecek cereyanla bunların tesirine dair bütün malumata sahip olmalıydı. Marmara Denizi'ndeki limanlara gece ve gündüz her türlü gemi ile girip çıkanları, yanlarına yaklaşabilecek olanları tanımalı, İngiliz, Fransız veya Rum lisanlarından mutlaka birine de aşına olmaları lazımdı. Boğazlarda kılavuzluk görevi kuşkusuz çok büyük bir öneme sahip olduğu için bu vazifenin bir takım kimselerin ellerinde kalması kılavuzluktan beklenenlerin tam olarak temin edilebilmesine de engel teşkil edebilirdi. (BOA, ŞD, 8/9, 26 Ağustos 1895)

## 1.2. Boğazlarda Kılavuz Kaptanların Görevlendirilmesi

Tüccar Kaptan Mektebinde kılavuz yetiştirilene kadar, mevcut kılavuzlarla idare-i mahsusa veya özel gemilerde ticaret kaptanları sınava tabi tutulduktan sonra boğazlarda istihdam olunmuşlardır. Boğaz kılavuzluğuna dışarıdan talepte bulunanlar, Kılavuz Heyeti İdaresi tarafından yapılacak imtihanlarda göstermiş oldukları başarıya göre seçilerek tayin edilmişlerdir. 1909 senesinde, boğaz kılavuzları beceri ve bilgi konusunda üç sınıfa ayrılmıştır. Tüccar Kaptan Mektebi mezunları, imtihanlarda başarı olurlarsa üçüncü sınıf kılavuz olarak kabul edilebiliyordu. Kaptanlar, uygun olan süre zarfında sorunsuz bir şekilde istihdam olunurlarsa derecelerini yükseltmişlerdir. Üçüncü sınıf kılavuz kaptanlarının istihdam süreleri yedi sene, ikinci sınıflar için on seneydi. Merkezi Sedd'ül bahir olmak üzere Akdeniz'de on beş, Karadeniz'de on beş ve İstanbul'da on kılavuz bulunabileceği gibi on kılavuzda mülâzım olarak istihdam edilebiliyordu. Çanakkale ve İstanbul boğazlarının kılavuzları birinci sınıf olarak bin beş yüz, diğer şubeler ise ikinci sınıf kabul edilerek bin kuruş, üçüncü sınıf kılavuzlarına ise yedi yüz elli kuruş maaş verilmiştir. Kılavuzlardan boşta kalanlar oldukça aralarından en kıdemlisi seçilerek göreve tayin edilmiştir. Bir sene mülâzımlık sonunda yapılan imtihanlarda kılavuzluk için kendilerini ispat edemeyenler idare heyeti kararıyla hizmetten çıkarılmıştır.

## 1.3. Kılavuz Gemileri

Kılavuz kaptanlar için kılavuz merkezlerinde birer istimbot ile ikişer kıta filika bulunuyordu. Kılavuz istimbotların kış gönderilerine birer Osmanlı sancağı çekilir, vazife için yola çıktıkları sırada baş gönderilerine kılavuz sancağı asılırdı. Boğaz kılavuzlarının istimbot ve

sandalların baş gönderi direklerinin üzerine çekecekleri kılavuz sancağı uzak bir mesafeden kolaylıkla fark edilebilmeliydi (**Şekil 2**). Kılavuz sancağı, boğaz kılavuzlarına ait olan tekne, vapur ya da sandallarda bulunur, hizmet esnasında yola çıkarken ve geri dönerken baş gönderilerine takılırdı. Kılavuz sancağına görevi sırasında zarar veren olursa, yirmi lira ceza alınmıştır. Kılavuz, geminin bulunduğu yere göre ve direğine yakın yerde, ufkun her yerinden görünecek şekilde beyaz bir fener kaldırıyordu. Kılavuzlar, 15 dakikayı geçmemek üzere kısa aralıklarla bir veya daha fazla maytap yakıyorlardı. Bir geminin kendisine doğru gelebilmesi için daima borda fenerlerini yakıp hazır olmalıydı. Borda fenerlerin iskeleden, kırmızı olan fenerlerin ise sancaktan parlamasına dikkat edilmiştir. (BOA, ŞD, 8/9)

Kılavuz gemisi, kılavuzunu verebilmek için beyaz bir fener gösteriyor, ayrıca bir tarafı kırmızı diğer tarafı yeşil camlı başka bir fener de kullanıyorlardı. Gemilerin bulunduğu yönleri anlatmak için fenerler kısa süreli aralıklarla gösterilmiştir. Bu fenerlere ilaveten berrak gecelerde ufkun her yerinden en az iki mil mesafeden görülebilecek kırmızı bir fener ile geminin seyir halinde kullanacağı bordo feneri de olmalıydı. Kılavuz gemisi, kılavuzluk vazifesi yapmadığı zamanlarda diğer vapurların taşıdığı fenerleri kullanmıştır. Devletlerarasında gemilerin hareketlerinde kullanılan usullerle ilgili farklılıklar olabiliyordu. Boğazlarda, gayrimüslim kılavuzlar kullanıldığı zaman bu farklılıklardan dolayı kazalar yaşanmıştır. Boğazlarda kazalara engel olabilmek için bunların unutulmaması gerekiyordu.

Kılavuz gemisi boğazlarda bir kaza geçirirse kılavuzlar kanunlara uygun hareket etmelilerdi. Gemi kaptanları da deniz kanunlarına göre hareket etmek zorunda olduklarından kılavuzlara riayet etmezlerse 20 lira ceza ödüyorlardı. Çanakkale ve İstanbul boğazlarından geçen gemiler, kanunlara uygun olarak daima orta sulara hareket etmişlerdir. İs ve dumanlı havalarda kılavuz vazifesini yerine getiremeyeceğinden seyir hareketleri kaptanların kararına tabi tutulmuştur. Boğazlarda gece yapılan seyir, güvenilir olamayacağından gemi kaptanları devlete ait kurallara tabi olmuşlardır (BOA, YMTV, 97/10).

### Şekil 1: Kılavuz Sancağı



**Kaynak:** BOA, ŞD, 8/9.

Gemilerde kılavuz kaptanlarının, yelkenli gemilerin bağlanması ve zamanında hazırlanması konusunda uygunsuz davrandığı haberi gelmiştir. Bu duruma karşı liman reisi kayıtsız

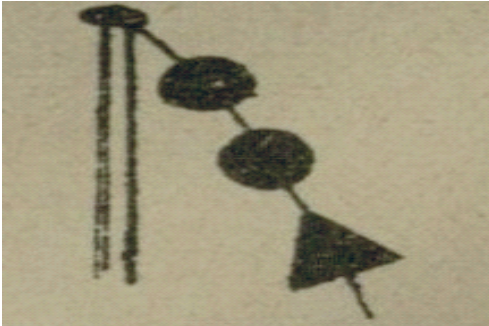
davranmıştır. Kontrol şubesi müdürünün şikâyet etmesi üzerine bir inceleme yapılmasına karar verilmiştir. Bu inceleme sonunda, kılavuz gemisinin her zaman hazırda bekletilmesine ve boğazdan çıkacak gemileri yedeğine takmasına dikkat edilmiştir. (BOA, DH.EUM.SSM, 315/38, 14 Ekim 1903)

Kılavuzların boğazlarda usulsüz davranışlarına karşı şikâyetlere oldukça dikkat edilmiş ve kontrol altında tutulmalarına çalışılmıştır. 30 Aralık 1900 tarihinde İstanbul’da iskelelerde kılavuz sandallarıyla yolcu nakledilmekte olduğuna dair zaptiyeye bir ihbar yazısı gelmiştir. Konu Bahriye Nezaretine havale edilerek incelenmeye alınmıştır. Bunun üzerine, kılavuzların İstanbul limanlarına yolcu ve eşya nakletmelerinin yasak olduğuyla ilgili bir uyarı yazısı yazılmıştır. Kavak ile Meram İskelesi, Yeni Kapı, Fenerbahçe ve Üsküdar gibi limanlar, memurların kontrolü altına alınmıştır. Filika ve istimbotlar seyir sırasında zor durumlarla karşı karşıya kaldığında liman memurları yardım için görevlendirilebiliyordu. İstanbul’un her yerinde liman memuru olmadığı için fenerlerden İstanbul’un merkezine kadar her iskele de yeterli sayıda komiser, polis ve zabıt bulundurulmuş sorun çözülmeye çalışılmıştır. Ayrıca, güvenlik görevlileri, vapurlardan iskelelere ve iskelelerden vapurlara gidip gelen yolcuların evraklarını incelemeye başlamışlardır. (BOA, DH.TMIK, 99/7)

#### 1.4. Gemilerin Kılavuz Kaptan Talebinde Bulunmaları

Gemi kaptanı, kılavuz talebinde bulunmak isterse flamasını kaldırıyor (Şekil 2). Kılavuz kullanıldığı zaman geminin seyri ile ilgili kılavuz tarafından talep edilen her konunun yerine getirilmesinden gemi kumandanı sorumluydu. Gemi kumandanıyla seyir zabiti, kılavuzun her hareketini dikkatli bir şekilde kontrol altında bulundurmalıydı. Kılavuzun gemiyi idarede gücü olmadığı veya kazaya neden olabileceği düşünülürse gemi kumandanı tarafından işine son verilebilirdi. Gemi kumandanı, geminin tehlikelerden korunabilmesi için yapılması gerekenlerde kılavuzun iznini almak zorunda değildi. Kılavuzun işine sona verildiğinde durum sadece gemi jurnaline kaydedilmiştir. Kılavuzun bilgisizliği veya ihmali yüzünden gemi hasar görmüş olsa da, gemi kumandanıyla seyir zabitinin dikkat ve becerileri sayesinde kazaya engel olunabileceğinin doğruluğu kesinleşirse kılavuza ceza verilmezdi. Gemi kumandanıyla seyir zabitinin vazifelerinde dikkatsizlik oldukları kabul edilirdi.

Şekil 2: “Kılavuz İsterim veya bir Kılavuza İhtiyaç Var”



Kaynak: DMA, MTFK, 8/275-21.

## 1.5. Kılavuz Kaptan Ücretleri

Çanakkale ile İstanbul boğazlarından geçen vapurların bazı yerlerde kılavuz almaları zorunluydu. Yelkenli gemiler, kılavuz almak zorunda olmayıp istediklerin de alabiliyorlardı. Kılavuz almaktan kaçınan gemiler yine de tamamen kılavuz ücretini ödemek zorundalardı. Akdeniz için kılavuz merkezi Sedd'ül bahir olarak kabul ediliyor, şayet kötü hava şartlarından dolayı buradan kılavuz almaya imkân olmazsa Çanakkale'den alınıyordu. Böylece Çanakkale, Boğazlar Kılavuzluk Merkezi olarak kabul edilmişti. Yol üzerinde bir süre konakladıktan sonra yoluna devam edenler ayrıca ücret ödemeye mecbur değillerdi. Kılavuzlar için sadece yevmiye verilir, bütün kılavuzların memur olarak girdikleri gemilerde resmi ücretten başka hiç bir isim ile ücret talebinde bulunma hakları olmazdı. Boğazlardan geçip giden harp gemilerinden kılavuz ücreti alınmazdı. Boğazlardan geçerek İstanbul'a gelip az bir süre kalıp hemen yoluna devam eden gemilerden de ücret talep edilmiyordu. İstanbul'dan çıkıp beklemeden İstanbul'a geri dönüş yapan gemiler ise kılavuz ücretini ödemeye mecbur oluyordu. (BOA, HR.HMŞ.İŞO, 79/24)

Kılavuz ücreti ödenirken geminin kılavuz aldığı yerin kerteriz vasıtasıyla kesin mevkiine göre hareket edilecekti. Bunun için gemi kaptanı kılavuzun gemiyi iç limana mı yoksa dış bir demir mahalline mi sevk ettiğini kayıt etmeliydi. Gemi kaptanı diplomalı veya diplomasız bir kılavuza ihtiyaç duyduğu zaman yazılı bir sözleşme hazırlıyordu. Durum ve şartlar müsait olmazsa bir şahidin huzurunda istenilen ve ödenecek olan ücret hakkında bir mukavele hazırlanarak ödemenin ne zaman olacağı yazılırdı. Bu ödeme bilgileri taraflar ve şahitler huzurunda gemi jurnaline kaydedilmiştir. Eğer mukavelename yazılı olarak icra edilmemişse durum Bahriye Dairesine bildirilerek gemi kumandanının emriyle karar verilen şartlara uygun olarak gemi kâtabi tarafından ödeme yapılmıştır. Ödeme senedinde bu süre zarfında yapılan bütün hizmet gösterilmiştir. Kılavuzluk hakkındaki ödeme senetleri ve ödeme için yapılacak müracaatlar, seyr-i sefain şubesi müdüriyetine gönderilmiştir. Kılavuzun geri dönüşü için verilen ücret, peşin olarak ödeme senedi (tediyat-ı senedat) adıyla kaydedilmiştir. 1895 senesinde Fransız Römorkör, Kılavuz ve Kurtarma Şirketinin tarifesine göre kılavuz kaptanların ücretleri aşağıdaki gösterilmiştir; (BOA, ŞD, 8/9)

**Tablo 1:** Römorkör, Kılavuz ve Kurtarma Şirketinin Kılavuz Tarifesi (7 Eylül 1895)

Römorkör, Kılavuz ve Kurtarma Şirketinin Kılavuz Tarifesi	Lira-yı Sterling
Kale-i Sultaniye'den (Çanakkale) Doğruca Kavak'a Kadar	2
Kale-i Sultaniye'den İstanbul Limanı'na Uğrayarak Kavak'a Kadar	4
Kız Kulesi'nden İstanbul Limanı'na ve Kavak'a Kadar	3
Kız Kulesi Kavak Arası	1,10
Kavak'tan İstanbul Limanı'na ve Kız Kulesi'ne	3
Kavak'tan İstanbul Limanı'na ve Kale-i Sultaniye'ye	4
Kavak'tan Kale-i Sultaniye'ye	2

## 1.6. Yabancılar Yerine Osmanlı Tebaası Kılavuz Kaptanların Görevlendirilmesi

Boğazlarda yabancı kılavuzların dikkatsizliği ile kazalar yaşanabiliyordu. Bir İngiliz kılavuz, boğazlarda bir çarpışmaya neden olmuş ve büyük bir hasar meydana gelmiştir. Bu kazaya rağmen İngiliz görevinden alınmamış sadece görev yeri değiştirilerek Şirket-i Hayriye'nin İstanbul Limanı'nda kılavuzluk etmeye başlamıştır. Bu gibi yaşanan kazalar boğazlarda, tersanede uygun bir ücretle devlet tebaasından kılavuzların istihdam edilmesini zorunlu kılmıştır. (BOA, Y.MTV, 255/160, 10 Kasım 1903)

Boğazlardan geçen gemilerin çoğunluğu yabancı ticaret gemisi olduğundan kılavuzların yabancı lisana aşına olmaları gerekiyordu. Bu nedenle 25 yabancı kılavuz ve sandalcının yerine diplomalı 30 Müslüman Osmanlı tebaası kılavuz ve sandalçı görevlendirilmiştir. Bu kılavuzlardan vazifesi sırasında hata yapanlar görevlerinden alınacağından kadro açığına sebebiyet vermemek için usulüne göre imtihan edilmişlerdir. İstihdam edilmiş olan bazı kılavuzlarda yetersiz olduklarından ihraç edilerek yerlerine ehliyetli olduğuna karar verilenler getirilmiştir. Ehliyetsiz olduğuna karar verilenler, kılavuzluğu iyi bilmediklerinden ileride ticaret gemilerinde sorunlara yol açabilirlerdi. Böyle durumlarda, liman memurlarının bundan mesul tutulacağı beyan edilmiş, bunlar hakkında nasıl bir muamele yapılması gerektiğinin incelenmesine karar verilmiştir. Boğazdan karşı tarafa geçen gemilerin çoğu tüccar yabancı ülke gemisi oldukları için istihdam olunan kılavuzların özellikle yabancı lisansı bilmeleri, boğazlar hakkındaki malumatlara da sahip olmaları gerekiyordu. Deneyimli kılavuzlar hataları olmadığı halde ihraç edilerek yerlerine dışarıdan kılavuzlar atanırsa bu komisyonun nizamına aykırıydı. Başka lisan bilmeyen kılavuzlarda, limanlarda başka işlerde istihdam edilmişlerdir. (BOA, A.MKT.MHM, 219/28)

Sünne Limanı Boğaz kılavuzu ve sandalcılığı hizmetini talep eden kaptanlar özellikle yabancı dil imtihanlarında başarılı olamadıkları için istihdam edilmemişlerdir. Sünne'de bulunan kılavuz ve sandalcıların büyük kabahatleri olmadığı için ihraç ve değişiklik yapılmasının doğru olmadığı düşünülmüştür. Boğazlarda, karşı tarafa geçecek olanların çoğu ecnebi ticari gemisi olduğundan istihdam edilen kılavuzların yabancı dile ve boğazlar hakkında bilgiye sahip olması gerekiyordu. Yabancı dil bilmeyen kılavuzlar Tuna Komisyonu Reisi Ömer Paşa tarafından sınava tabi tutulmuş, başarılı olanlar görevlerine devam etmişlerdir. (BOA, A.MKT.MHM, 219/28, 1861)

## 2. KILAVUZLUK İDARE HEYETİ

Osmanlı Devleti'nde liman ve boğazlarda kılavuzların sayısının artmasıyla kontrollerinin sağlanabilmesi için bir kılavuz idare heyeti oluşturulmuştur. Boğazlarda kılavuzlukla ilgili 1895 yılında düzenlemeler yapılmıştır. Kılavuz İdare Heyeti, hafta da en az 3 gün toplanarak karşılıklı idari konuları düzenlemeliydi. Boğazlarda, kılavuzların hatalarından dolayı yaşanabilecek durumlara karşı ne gibi tedbirler alınabileceği ile ilgili incelemeler yapıldı. Kılavuzların uymaları gereken kurallar vardı, kaza veya bir olay meydana geldiğinde durum Kılavuz İdare Heyeti'ne bildirilecekti. Heyet, kurallara aykırı hareket

edildiğine dair karar verirse, kılavuzun görevine son veriliyordu. Kılavuz idaresine mensup memurlarla kılavuzlar, Bahriye Dairesi tarafından hazırlanan resmi bir elbiseyi giymek zorundalardı. Heyet, kılavuzların kurallara uygun olarak görevlerini iyi bir şekilde yapıp yapmadıklarını kontrol ettikten sonra hatalı hal ve hareketi görünenler için gerekli muamelenin yapılabilmesi için mazbatasını Bahriye Nezaretine takdim ediyordu. İdare heyeti, kılavuzluk ücretinin doğru bir şekilde alınmasına fazlasıyla dikkat etmeliydi. Kılavuzlar, görevlerini iyi bir şekilde yapmaları konusunda idare heyetine, idare heyeti de boğazların huzurlu ve emniyetli olması konusunda Bahriye Nezaretine karşı sorumluydu. (BOA, Y.MTV, 165/263)

Boğazlarda kılavuzluk için bazı şartlara bağlı olarak 1910 senesinde Kamil Beyzade Mehmet Ali ve Deniz ticareti kaptanlarından Emin Beyzade Sami Beyler bir tezkereyle 30 senelik bir imtiyaz talebinde bulunmuşlardır. Ankolo Polos isimli bir şahısta bu imtiyaza talip olduğuna dair bir arzihal göndermiştir. Osmanlı Devleti, güvenlik kaygısıyla talepleri kabul etmemiştir. Kılavuzlar, bazı ülkelerde hükümete bağlı bazılarında ise cemiyet halinde oluyor, istihdam edilmeleri de yine bazı yerlerde zorunlu bazılarında ise ihtiyari yapıyordu. Kılavuzluk imtiyazında, yabancı memleketlerde geçerli olan usul ve şartlara göre hükümetin teftişine tabi tutuluyorlardı. Örneğin; İngiltere'de kılavuzlar, devlet hizmetinde değiller, fakat kısmen belediye memurlarıyla Bahriye teşkilatına tabi tutuluyorlardı. Teşkilat, kılavuzların ticaret gemilerinin kontrolleri sırasında gösterdikleri özveriye, gemilerin, limanlara giriş çıkışlarında dikkat etmeleri gerekenler konusunda yeterli ehliyet ve malumata sahip olup olmadıklarını kontrol etmekle mükellefti. Almanya sahillerinde de kılavuzluk hizmetine oldukça dikkat edilerek devlet tarafından idare ediliyordu. (BOA, BEO, 4327/324503-1-1, 2) Sadece, Hamburg gibi bazı şehirlerde kılavuzluk şirketleri kurulmasına izin verilmiştir. Bu şirketler, sorumlu oldukları limanlara gemilerin giriş çıkışlarında rehberlik için seyr-i sefain şirketleriyle mukavele imzalamışlardı. Fransa'da ise 1806 senesindeki kanuna göre gemi kaptanı limana giriş çıkışında kılavuz almak istemese bile kılavuz istihdam etmiş gibi ücret ödemeye mecburdu. Osmanlı Devleti'nde de kılavuzluk hizmeti için Almanya'daki Hamburg Kılavuz Şirketi gibi bir cemiyete imtiyaz verilebilirdi. Kılavuzluk şirketlerine imtiyaz verilse bile özellikle kılavuzların Osmanlı tebaasından olmalarına dikkat edilecekti. (BOA, BEO, 4216/316176)

Osmanlı Devleti'nde kılavuzluğun modernleşmesi yolunda en önemli isim Süleyman Nutki'dir. Süleyman Nutki 1892 senesinde Bahriye Nazırı Hasan Hüsnü Paşa'nın, Mesudiye Firkateyni süvarisi Miralay Hayri başkanlığında kurduğu kılavuzluğun kişilere bırakılamaması ve hükümet adına yürütülmesini savunan komisyona katılmıştır. 1914 senesinde ikinci komisyon toplanmış ve bir nizamname yayımlanmıştır. Bu nizamnameye göre, Osmanlı Seyr-i Sefain İdaresi'ne kılavuzluk imtiyazı verildiği için boğazlarda kılavuz istasyonları kuruluyordu. Bu istasyonlarda kılavuz kaptanlar, römorkör, istimbot ve motorbotlar bulunmalıydı. Birinci Dünya Savaşı'nın başlamasıyla boğazlarda kılavuzluk için yapılan bu nizamname tam olarak uygulamaya konulamamıştır. (BOA, BEO, 4216/316176)

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kılavuzluk, denizlerde ve boğazlarda gemilerin seyir kurallarına uygun seyretmelerini sağlayarak can, mal ve çevrenin korunması amacıyla gemilerin limana giriş çıkışlarında, rıhtım iskelelere yanaşma ayrılmalarına, şamandıralara bağlamalarında, demirlemelerinde verilen hizmettir. Kılavuz kaptanlar, deniz güvenliği hizmeti için geminin güvenli seyir yapmasını ve karaya oturmasını önlemekle görevlidirler. Osmanlı Devleti'nde boğazlarda yaşanan kazalara ve sorunlara engel olabilmek amacıyla gemilerin kılavuz taşımaları zorunlu hale getirilmiştir. Kılavuzlar, özellikle gayri müslim tebaa ve yabancılar arasından seçilerek görevlendirilmişlerdir. Kaptan Mektepleri açıldıktan sonra diplomalarını alarak mezun olan kaptanlar, sınava tabi tutularak kılavuz olarak istihdam edilmeye başlamıştır. Boğazlarda kılavuz kullanma zorunluluğuna başta itiraz edilse de kazaların ve sorunların azalmasıyla önemi fark edilmiştir. Avrupa'da geçerli olan kanunlar incelenerek kılavuzların idaresinde şirketlerin önemli bir rol oynadığı fark edilmiştir. Böylece, kılavuzların görevlerini iyi bir şekilde ifa edebilmesi için kılavuz teşkilatı kurulmuştur. Kılavuzluk hizmetleri, boğazlar hakkında derin bilgi sahibi olan, hava ve akıntı gibi her türlü farklı koşulda uzun yıllar boyu seyir tecrübesi edinmiş kılavuz kaptanlar tarafından verilmiştir. Kılavuz kaptan, bir anlamda seyir yardımcısıdır, sığ sularda, kanal ve boğazlardan geçişte, rıhtıma ve iskeleye yanaşma ve ayrılmalarda bu suların özelliklerini bilen, rehberlik hizmeti veren görevlilerdir. Kılavuz kaptanlık, boğazların güvenliğinin sağlanması için çok büyük bir öneme sahiptir. Kılavuzluk, bütün dünyada kamusal niteliği olan bir deniz güvenliği hizmeti olarak kabul edilmiştir. Gemilerin ve yüklerinin korunması yanında çevrenin güvenliğinin sağlanması açısından da zorunlu olarak hala uygulanmaktadır.



## KAYNAKÇA

### 1. Arşiv Belgeleri

Başbakanlık Osmanlı Arşivi (BOA)

Sadaret Mektubi Mühimme Kalemi (A.MKT.MHM), 219/28, 13 Ramazan 1321 [25 Mart 1904].

Babıali Evrak Odası (BEO) 4327/324503-1-1, 4327/324503-1-2, 4216/316176, 23 Şevval 1331 [25 Eylül 1913]

Cevdet Bahriye (C.BH), 2383.

Dahiliye Nezareti Emniyet-i Umumiye Seyrüsefer Kalemi (DH.EUM.SSM), 315/38, 13 Zilka'de 1331 [14 Ekim 1903].

Dahiliye Nezareti Tesir-i Muamelat ve Islahat Komisyonu (DH.TMIK) 99/7, 18 Kanun-i evvel 1318 [31 Aralık 1902].

Hariciye Nezareti Hukuk Müşavirliği İstişare Odası (HR.HMŞ.İŞO, HR.İM), 181/53, 18 Şaban 1312 [14 Şubat 1895], 79/24, 17 Ramazan 1328 [22 Eylül 1910].

Şurayı Devlet (ŞD) 8/9, 27 Ramazan 1313 [12 Mart 1896]

Yıldız Mütenevvi Maruzat Kalemi (Y.MTV), 255/160, 19 Zil-kade 1321 [6 Şubat 1904], 165/263, 28 Ramazan 1315 [20 Şubat 1898]

Deniz Müzesi Arşivi (DMA)

Bahriye Dairesi Riyaseti (BD.R), 7/118-01.

Mektubi (MKT), 632/58, 5 Zil-hicce 1307 [23 Temmuz 1890],

Müteferrik (MTFK), 8/275-21.

Deniz Arşivi Kütüphanesi

Kütüphane (Ktp) No: 19461, Heybeliada Mekteb-i Bahriye-i Şâhânesi ile Mektep Gemisinde Filoda Göreceği Tahsil.

### 2. Kaynak Eserler ve Araştırmalar

Esfar-ı Karibe ve Baide Tüccar Sefâni Süvarileriyle İkinci ve Üçüncü Kaptanlarının ve Liman Sefâni ile Yat Kaptanlarının İmtihanlarına Aid Programdır. Matbaa-i Bahriyede Tab' olunmuştur. 14 Teşrin-i Sâni 1325.

Bahriyede Vezâifi Umumiyyeye Talimatnamesi, Bahriye Matbaası 1341.

Dersaadet Liman Dairesinden Kılavuzların Hüsn-i İdaresi İçin Teşkil Olunan Heyet-i İdaresinin Vezâif-i Esâmisini Mübeyyin Talimat, 25 Rebiy'ül-evvel 1313.

### 3. Tetkik Eserler

Koraltürk, M. (2004). *Türkiye'de Kılavuz Kaptanlığın Tarihi*, İstanbul.

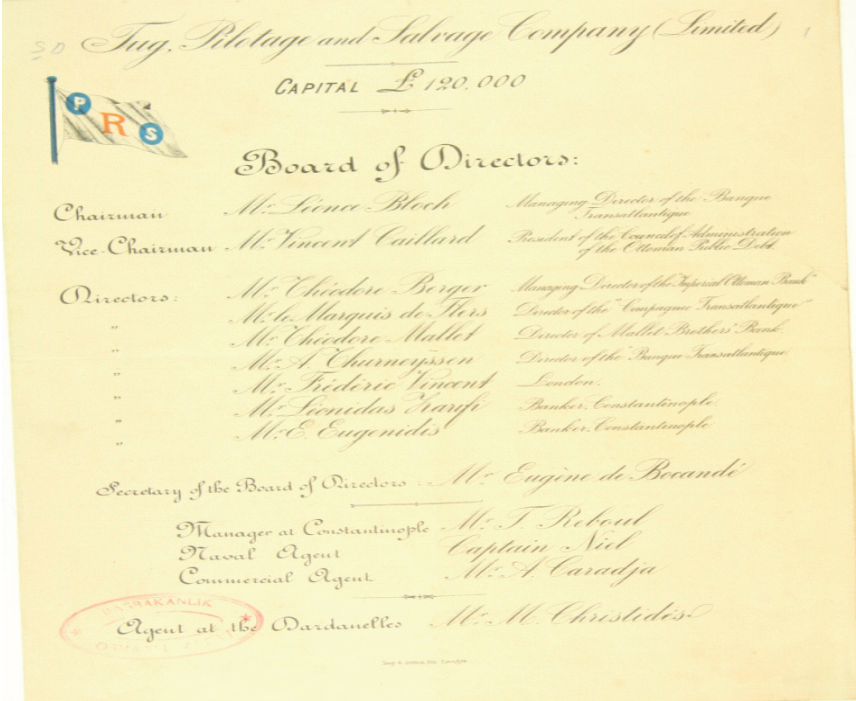
Töz, A.C. (2007). *Türkiye'de Kılavuzluk Hizmetleri ve Uygulamaları*, Dokuz Eylül Üniversitesi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Anabilim Dalı, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Geçili, D. (2016). Osmanlı Devleti'nde Kaptanlara Şehâdetnâme Alma Zorunluluğu Getirilmesi. *Tarih Okulu Dergisi*. Sayı: XXV.

Erol, A. (1988). Kılavuz Kaptan ve Kılavuzluk. *Denizatı Dergisi*. Sayı: 18

Koç, Y. (2010). Kurtarma Yardım İlişkilerinde Kılavuz Kaptanın Hukuki Rolü, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Şekil 3: 1895 Senesinde İstanbul'da Açılan Fransız Kılavuz Şirketinin Yönetim Kurulu



# MERKEZ BANKACILIĞI VE YENİ ARAYIŞLAR: NOMİNAL GSYH HEDEFLERİ VE KALKINMACI MERKEZ BANKACILIĞI TARTIŞMALARI\*

## CENTRAL BANKING AND NEW QUESTS: NOMINAL GDP TARGETING AND DEVELOPMENTAL CENTRAL BANKING DISCUSSIONS

Umut ÜZAR\*\*  
Aykut BAŞOĞLU\*\*\*

### Öz:

Para politikasının uygulayıcısı konumunda olan merkez bankalarının kuruluşundan günümüze farklı ve önemli görevler ifa ettiği bilinmektedir. Diğer yandan merkez bankaları, iktisadi konjunktürdeki her değişim sonrası fazlaca tartışılan ve icra ettikleri görevlerinden dolayı iktisat yazınında en çok incelenen kurumların başında gelmektedir. Ekonomik ve siyasal sistemde yaşanan değişimler şüphesiz merkez bankalarının görevlerine, yetkilerine ve para politikası uygulamalarındaki seçimlerine de doğrudan etki etmektedir. Fiyat istikrarının genel kabul gördüğü yıllarda enflasyon hedeflemesi uygulamada en fazla tercih edilen strateji olmuştur. Fiyat istikrarının sağlanmasında etkin olarak uygulanmış /uygulanmakta olan bu strateji enflasyonun kontrol altına alınmasında etkili olmuştur. Bununla birlikte ekonomik büyüme, istihdam, döviz kuru ve finansal istikrar gibi diğer makro iktisadi değişkenler üzerindeki etkisi, özellikle 2008 Krizi sonrası tartışılmaya açılmıştır. Bu tartışmalardan hareketle çalışmanın amacı, merkez bankacılığının gelişim serüvenine ve bu serüvende ortaya çıkan nedensellik ilişkilerine ışık tutarak, nominal GSYH hedeflemesi ve kalkınmacı amaçları önceleyen merkez bankacılığı ile yaygın para politikası stratejisi olan enflasyon hedeflemesinin sağlıklı bir karşılaştırmasını yaparak, bu farklı para politikası stratejilerin ne ölçüde ciddi bir alternatif olacağını irdelemektir.

**Anahtar Kelimeler:** Merkez Bankacılığı, Nominal GSYH hedeflemesi, Kalkınmacı Merkez Bankacılığı.

### Abstract:

It is known that the central banks, which are practicing the monetary policy, have performed different and important tasks since its foundation. On the other hand, Central banks are at the forefront of the institutions most frequently discussed in economic literature due to their duties that are discussed and executed after every change in the economic conjuncture. Changes in the economic and political system undoubtedly also have a direct impact on the central bank's duties, powers and choices in monetary policy. In the years when price stability was generally accepted, inflation targeting became the most preferred strategy in practice. This strategy, which has been effectively implemented to ensure price stability, has been effective for controlling inflation. However, the impact on other macroeconomic variables such as economic growth, employment, exchange rate and financial stability has been opened to debate especially after the 2008 Crisis. The aim of the study from these discussions is to make a healthy comparison of the nominal GDP targeting and inflation targeting, which is the common monetary policy strategy; central banking that prioritizes developmental goals and sheds light on the development adventure of central banking and causality relations emerging in this adventure. These different monetary policy strategies are how far will be a serious alternative.

**Keywords:** Central Banking, Nominal GDP Targeting, Developmental Central Banking.

\* Makale Gönderim Tarihi: 27.02.2017

Makale Kabul Tarihi: 06.06.2017

\*\* Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, umutuzar@ktu.edu.tr.

\*\*\* Yrd. Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, basoglu@ktu.edu.tr.

## GİRİŞ

Merkez bankaları, para basımı ve para politikalarının hayata geçirilmesi başta olmak üzere, bir bütün olarak parasal sistemden sorumlu ve ekonomiler için hayati öneme sahip kurumlar olmuşlardır. Nitekim bu önemin göstergesi olacak şekilde yüzyılı biraz aşkın bir süre önce 18'i bulan merkez bankası sayısı hızla artarak günümüzde 200'e yaklaşmıştır. Diğer yandan merkez bankalarının kurumsal anlamda yapılanmaları ve uyguladıkları iktisat politikaları kaçınılmaz olarak içinde bulunduğu coğrafyanın iktisadi öncelikleri ile siyasi ve toplumsal yapısından bağımsız düşünülemez. Bu bağlamda, XVII. yüzyılda kurulan ve merkez bankacılığının ilk örneği olan İsveç Merkez Bankası'nın (Riskbank) kuruluşundan bu yana, merkez bankalarının kurumsal yapısı ve amaçları ile görev ve yetkilerinde zamanla değişim yaşanmış; dışsal ve içsel dinamiklerine uyum sağlayacak şekilde farklılaşmıştır.

Para basma ve döviz kurunun değerinin belirlenmesi gibi fonksiyonları icra eden ilk merkez bankaları, zamanla ekonomik yaşam ve siyasi konjonktürdeki değişimlerle savaş finansmanını sağlama, kamu borçlarının yönetimi ve senyoraj geliri yaratma gibi işlevler kazanmıştır. Bu bağlamda, erken dönem merkez bankalarının asli görevi kamu finansmanın sorunsuz bir şekilde yürütülmesi olmuştur. XIX. Yüzyılın sonlarına doğru, altın standardı sisteminin uygulanmasıyla birlikte, merkez bankalarının öncelikli amacı ulusal paranın altına çevrilebilirliğinin sorunsuz bir şekilde sağlanmasına evrilmiştir. Bu çerçevede, merkez bankaları paranın hem iç hem de dış değerinin korunmasını amaçlamıştır. Altın para standardının I. Dünya Savaşı'nın sonucuyla terkedilmesi, 1929 Büyük Buhranı ve II. Dünya Savaşı, merkez bankalarının kurumsal yapı ve işleyişlerini önemli ölçüde değiştirmiştir. Değişen iktisadi, siyasi ve sosyal ortam çerçevesinde, merkez bankaları giderek hükümetlerin kontrolü ve denetimi altında çalışarak, devletlerin hazinesi görevini üstlenmiştir. Keynesyen politikaların damga vurduğu bu dönemde, merkez bankaları iktisadi öncelikler doğrultusunda, tam istihdam ve ekonomik büyüme amacıyla çevrenmiştir. Bretton Woods sabit döviz kuru sisteminin çökmesinin ardından, Keynesyen politikalarla uyumlu para politikalarının enflasyonu ve iktisadi daralmayı önlemedeki başarısızlığı, iktisat tarihinde yeni bir sayfa açarak paradigma değişimine neden olmuş ve Milton Friedman öncülüğünde Monetaristleri baskın konuma getirmiştir. Dönemin en önemli ve öncelikli sorunu olarak karşımıza çıkan enflasyon olgusu, analizlerin merkezine konularak, merkez bankalarının öncelikli amacını enflasyonla mücadeleye dönüştürmüş ve fiyat istikrarını tek ve en önemli amaç haline getirmiştir. Dolayısıyla, makroekonomik başarının temel taşı fiyat istikrarının sağlanması şeklinde formüle edilmiştir.

1980'li yıllardan sonra teknolojik gelişmelerinde hız verdiği finansal piyasalardaki gelişmeler ve sermaye piyasaları arasındaki entegrasyon merkez bankaları için zorlu bir viraj daha yaratmıştır. Hedeflenen parasal büyüklükler ve enflasyon arasındaki ilişkinin zayıflaması, enflasyonu belirleyen parasal büyüklüklerin tespitini zorlaştırmış ve ikisi arasındaki bağı önemli ölçüde koparmıştır. Bu bağlamda parasal büyüklüklerin hedeflenmesi değişen koşullara cevap verememiş, enflasyon hedeflemesi stratejisi popüler para politikası haline gelmiştir. Enflasyon hedeflemesinin, tüm dünyada yaygın bir şekilde uygulanmasıyla, merkez bankası bağımsızlığı, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkesi giderek önem kazanmıştır.

Enflasyon hedeflemesi stratejisi, fiyat istikrarının sağlanmasıyla birlikte, finansal istikrarın da sağlanacağı öngörüsünde bulunurken, yaşanan 2008 Küresel Krizin fiyatların oldukça makul bir seviyede olduğu ve tüm dünya üzerinde enflasyonun dizginlendiği bir ortamda patlak vermesi, gözlerin tekrar merkez bankalarına çevrilmesine neden olmuştur. Enflasyon hedeflemesi stratejisinin fiyat istikrarına çok fazla önem atfettiği ve bu nedenle finansal istikrarı ıskaladığı, bunun yanı sıra ekonomik büyüme ve istihdam hedeflerini ikincil amaç olarak gördüğü noktasında eleştiriler yüksek bir tonda dillendirilmeye başlanmıştır.

Kriz sonrası tartışmalar, enflasyon hedeflemesi stratejisine alternatif bir para politikası stratejinin ne olabileceği üzerine yoğunlaşmıştır. Bu bağlamda, enflasyon hedeflemesi stratejisinin düşük seyreden büyüme oranları ve yüksek işsizlik seviyesine yeterince çare olamadığı, ekonomilerin likidite tuzağına düştüğü, dolayısıyla genişleme trendi yakalayamadığı bir konjonktürde, nominal GSYH hedeflemesi birçok iktisatçı tarafından önemli bir alternatif olarak sunulmuştur.

Diğer taraftan kriz öncesi, merkez bankalarının kurumsal yapıları ve para politikasının içeriği konusunda sağlanan büyük uzlaşısı, kriz sonlarında ciddi bir şekilde sarsılmıştır. Özellikle ana akım iktisatçıların bile, merkez bankalarının bu mevcut çerçevesinin artık yeterli olmadığı, hedef ve araç setinin daha kapsamlı olması yönündeki eleştirileri, merkez bankacılığının yakın gelecekte radikal değişimlere tabi olacağını sinyallerini vermektedir. Bu süreçte, en radikal ve yenilikçi adımlar ise gelişmekte olan ülkelerde atılmıştır. Kalkınmacı merkez bankacılığı olarak adlandırılan, ekonomik büyümeyi, istihdamı, kalkınmayı, finansal istikrarı ve yapısal dönüşümü eş zamanlı önemseyen, aslında bugünkü gelişmiş ülkelerin sanayileşme süreçlerinde izlerine rastlanan, yeni bir anlayış ortaya çıkmıştır. Özellikle, gelişmekte olan ülkelerin iktisadi önceliklerinin gerçekleştirilmesinde, kalkınmacı merkez bankaların çizdiği çerçeve, işlevsel bir rol oynamaya adaydır.

Yukarıdaki saptamalardan hareketle girişi takip eden birinci ana başlıkta, merkez bankacılığının tarihsel serüveninde kısa bir gezintiye çıkılacaktır. İkinci ve üçüncü ana başlıklarda sırasıyla, Küresel Kriz öncesi ve sonrasında “Büyük Yatışma” (Great Moderation) olarak adlandırılan merkez bankacılığının dinamiklerine ve politika tepkilerine odaklanılacaktır. Çalışmanın devam eden diğer ana başlıklarında ise enflasyon hedeflemesi stratejisine alternatif olabilecek, nominal GSYH hedeflemesi ve kalkınmacı merkez bankacılığı kavramları tanıtılarak, karşılaştırmalı bir analiz yapılacaktır.

## 1. KURULUŞUNDAN GÜNÜMÜZE MERKEZ BANKACILIĞI: TARİHSEL SÜRECE KISA BİR BAKIŞ

Amerikalı nüktedan Will Rogers’ın, “merkez bankacılığı, tekerlek ve ateşle birlikte insanlık tarihinde meydana gelen üç önemli icattan biridir” söylemi, günümüzde merkez bankacılığının geldiği noktayı ispatlar niteliktedir. Üç yüz yıllık bir süre gelmişlikle merkez bankaları günümüz modern ekonomilerinde sistemin en önemli bileşenlerinden birisidir.

Merkez bankasını “devlet adına banknot basmak ve bu banknotları tedavüle sokmak ile yetkili; ekonominin likiditesini ekonomik konjonktüre göre ayarlayarak, ulusal paranın değerine istikrar kazandırma amacıyla para politikası araçlarını kullanan ve mali kesimi etkileyen; devletin bir kurumu olmakla beraber hükümetten bağımsız ancak hükümetle uyumlu çalışan ve kar amacı taşımayan bir bankadır” şeklinde tanımlamak mümkündür.

Devletler 18., 19. ve 20. Yüzyıllarda yaşanan savaşların finansmanında borç para bulma konusunda büyük zorluklarla karşılaşmışlardır. Bu sebeple ülkeler, banknot ihraç yetkisine sahip bankalardan borçlanma yoluna gitmişlerdir. Ancak savaş giderlerinin karşılanması için yapılan yoğun banknot ihracı oldukça yüksek enflasyona sebep olmuştur. Bu deneyim karşısında banknot basma yetkisine sahip ticari bankaların yasal olarak kısıtlanması yoluna gidilmiştir. Yapılan yasal düzenlemelerle parasal istikrarın sağlanacağı anlaşılmış; ticari bankalarının banknot ihraç yetkilerinin kaldırılması ve bu yetkinin tek bir bankaya verilmesiyle merkez bankacılığına doğru giden serüvenin adımları atılmıştır (Capie vd., 1994: 5).

Şüphesiz merkez bankacılığının ortaya çıkmasında birçok neden söz konusudur. Genel olarak bakıldığında banknot ihracını kontrol altına alma (Oktar, 1996: 25); paranın fonksiyonlarının ve ekonomik yaşamdaki etkinliğinin değişmesi ve artması (Aktan vd., 1998: 108); zaman içinde “polis devlet” olgusundan, “sosyal devlet” olgusuna doğru bir evrilme süreci sonucu artan kamu giderlerini karşılamada kamu gelirlerin yetersiz kalması (Akyazı, 1994: 9) en önemli nedenler olarak sıralanabilir.

1900'lü yıllardan önce kurulan merkez bankalarının genel olarak kuruluş amaç ve görevleri savaş giderlerinin finansmanı, kamu borçların yönetimi ve senyoraj yaratma, parasal bağımsızlık, ekonomik büyümeyi teşvik etme, parasal reformları destekleme, savaş öncesi ekonomik istikrarı ve parasal rejime olan güveni sağlama şeklinde sıralanabilir (Siklos, 2002: 11). Ancak belirtmek gerekir ki erken dönem merkez bankalarının görevi para politikasını yürütmekten ziyade kamu finansmanı sağlamak olmuştur (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası [TCMB], 2012: 1).

Ekonomik konjonktürde yaşanan gelişmelere paralel olarak merkez bankacılığında da önemli gelişmeler ve dönüşümler yaşanmıştır. Örneğin altın standardı sisteminin uygulandığı dönemde (1873-1914) merkez bankalarının öncelikli amacı ulusal paranın altına konvertibilitesinin sürdürülür kılınması olmuştur. Bu disiplinle paranın hem iç hem de dış değerinin korunması amaçlanmıştır (Önder, 2005: 13).

1914-1945 yılları diğer tüm alanlarda olduğu gibi merkez bankacılığı açısından da, bir kaos dönemi olarak nitelendirilebilir. Nitekim bu dönemde görülen iki dünya savaşı, uluslararası ekonomik sistemi çok derinden etkileyen 1929 Büyük Buhranı, hükümetlerin yoğun ekonomik müdahaleleri, altın standardına geri dönme çabaları ve para bloklarının oluşması; ulusal ve uluslararası ekonomi politikalarında istikrarsızlık yaşanmasına neden olmuştur. Böyle bir ortamda merkez bankaları devletin bütçe açıklarını finanse eden ve savaş harcamalarını karşılayan kurumlar olmuşlardır (Önder, 2005: 14-17). Bu dönemin sonlarına doğru merkez bankaları doğru hükümetlerin kontrolü ve denetimi altında çalışmışlardır (Siklos, 2002: 12).

Savaş, ülkelere tam istihdamı sağlamalarında yardımcı olmuştur. Ancak savaş sonrası, Bretton Woods Sisteminin (1945-1973) uygulandığı dönemde, tam istihdamın devam edip etmeyeceği yönündeki belirsizlik ve bu bağlamda ortaya çıkabilecek potansiyel sorunlar, politika yapıcılar üzerinde baskı yaratmıştır. Bu nedenle otoriteler tam istihdam seviyesini korumak için talep yönetimine yönelmişlerdir. O dönemki ekonomik koşullar altında Keynesyen politikalarla talep yönetilmeye çalışılmış; Klasik İktisatta yansız olan para politikası, Keynesyen İktisatta talep yönetiminin bir parçası olarak kabul edilmiştir. Böyle bir oluşturma merkez bankalarının hazinenin alt hiyerarşisinde çalışan bir kurum olarak görülmesine neden olmuştur. Bu dönemde merkez bankalarına paranın değerinin korunması amacının yanında yüksek istihdam ve ekonomik büyüme gibi amaçlar da yüklenmiştir (Capie vd., 1994: 24).

Merkez bankacılığının üç yüz yılı aşkın tarihi incelendiğinde belki de en fazla ilerlemenin, yapısal dönüşümün ve modernleşme sürecinin yaşandığı yıllar, Bretton Woods sisteminin çökmesinden sonraki yıllar olduğu söylenebilir. Modern merkez bankacılığının başlangıcı sayılan bu dönemde, merkez bankacılığının gelişmesi teknolojiadaki, finansal sistemdeki ve ekonomik yapıdaki değişmelerle paralel hareket etmiştir. Merkez bankalarının politika amaç ve araçlarında, stratejilerinde, uygulamalarında ve kurumsal yapılarında önemli dönüşümler yaşanmıştır. Buradan hareketle, Posen (2004) bu dönemde merkez bankacılığını dört kuşakta incelenmesi gerektiğine vurgu yapmıştır. Bu kuşaklar ve ekonomik motifler şu şekilde sıralanabilir: Birinci kuşak, 1970-1979 stagflasyon; ikinci kuşak, 1979-1987 dezenflasyon; üçüncü kuşak, 1987-1999 finansal liberalizasyon ve dördüncü kuşak; 1999 sonrası küresel üretimdir. İlk üç kuşakta para politikasının amacı sırasıyla tam istihdamı sağlamak, enflasyonla mücadele ve finansal krizleri önlemek ve yaşanan krizlere çözüm üretmek olmuştur. Dördüncü kuşak merkez bankacılığında ise merkez bankalarının hesap verebilirliğine doğru bir kayma söz konusu olmuştur.

Merkez bankaları uyguladıkları politikalarla belirlediği çeşitli amaçlara ulaşmak hedefindedirler. Bu çerçevede para politikasının tarihsel süreçteki amaçları genel olarak fiyatlar genel seviyesinin, finansal piyasaların, faiz oranlarının, döviz piyasasının ve ödemeler dengesinin istikrarı, yüksek istihdam seviyesi, sürdürülebilir ekonomik büyüme vb. şeklinde sıralanabilir. Merkez bankacılığının ilk yıllarında, özellikle altın standardının geçerli olduğu dönemde, merkez bankalarının temel amacı paranın konvertibilitesini ve değerini korumaktı. Daha sonraki yıllarda özellikle XX. Yüzyılın başlarından itibaren ise, Keynesyen politikalar çerçevesinde yüksek istihdam seviyelerine ulaşmak ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirebilmek merkez bankalarının öncelikli amacı olmuştur. Hükümetlerin bu amaçlara ulaşabilmek için merkez bankası kaynaklarına başvurması bu dönemin müdahaleci özelliğini de yansıtmaktadır. Sabit döviz kuru sisteminin yıkılması ve 1970'li yılların başında uygulanan Keynesyen politikalarla uyumlu para politikalarının enflasyonu ve durgunluğu önlemedeki başarısızlığı sonucu baskın duruma gelen Parasalcı görüş, dünya genelinde yaşanan enflasyon olgusu ile birlikte, merkez bankalarının temel amacının enflasyonla mücadeleye evrilmesi gerektiğini vurgulamıştır (TCMB, 2012: 4-7).

Modern merkez bankacılığında genel kabul, merkez bankalarının asli görevinin fiyat istikrarını sağlamak olduğu ve diğer ekonomik hedeflere ancak bu yolla katkı yapabileceği yönündedir. Örneğin, Avrupa Merkez Bankası kanununda, bankanın öncelikli amacı fiyat istikrarını sağlamak olarak kabul edilmiş; yüksek istihdam seviyesi ve sürdürülebilir büyüme gibi genel ekonomik politika hedeflerine ulaşılmasına fiyat istikrarını tehlikeye sokmak kaydıyla katkı yapacağı belirtilmiştir (Maastricht Treaty, 1992: 14). Merkez bankalarının temel amacının fiyat istikrarını sağlamak olduğu ve diğer makro ekonomik amaçlara ancak bu yolla katkı sağlayabileceği yönünde oluşan konsensüs, bu amaca hangi yollarla ulaşılabileceği sorununun gündeme getirmiştir. Nitekim fiyat istikrarının sağlanması hususunda farklı parasal rejimler ortaya çıkmış ve zaman içinde ekonomik konjonktüre göre uygulanmıştır. Enflasyonla mücadelede farklı parasal stratejilerin ortaya çıkmasının nedeni nominal çapa olarak adlandırılan farklı hedeflerin seçilmesidir (Akyazı, 2002: 74). Bu para politikası stratejileri şu şekilde sıralanabilir: parasal hedefleme, döviz kuru hedeflemesi, enflasyon hedeflemesi, zımnî fiyat istikrar çapası, parasal bağımlılık ve zayıf çapa (Stone ve Bhundia, 2004: 3). Ayrıca bunlardan başka nominal GSYİH'nın hedeflenmesi önerisi de teorik olarak ciddi biçimde tartışılmıştır (Yay, 2006: 5).

Bununla birlikte 1980'li yıllardan sonra gelişen finansal kurumların ve finansal araçların para ikamesini artırması para talebini istikrarsızlaştırmış, para stoku ile enflasyon arasındaki korelasyon zayıflamıştır. Yine aynı şekilde, globalleşen dünyada, sermaye piyasalarının entegrasyonunun giderek artması sonucu serbestleşen sermaye hareketleri, döviz kuru hedeflemesi uygulayan birçok ülkenin spekülâtif ataklara maruz kalmasına ve para politikalarının başarısızlığa uğramasına neden olmuştur. Bahsedilen bu stratejilerin değişen koşullara cevap verememesi sonucu enflasyon hedeflemesi stratejisi uygulamada en popüler para politikası stratejisi haline gelmiştir (Kara ve Orak, 2008: 4-5). Bugün gelinen noktaya itibariyle, dünya merkez bankalarının hemen hemen hepsi bağımsızlığına kavuşmuştur. Daha şeffaf ve daha çok hesap verebilir konumdadır. Dolayısıyla enflasyon hedeflemesinin modern merkez bankacılığının değişen yüzünü temsil ettiği söylenebilir. Buna karşın merkez bankacılığının gelişimi ve dinamik yapısı dikkate alındığında enflasyon hedeflemesi para politikasının geldiği son nokta değildir. Bu gerçekten hareketle çalışmada takip eden başlıklarda öncelikle 2008 Küresel Krizi dönemi, öncesi ve sonrası merkez bankacılığında yaşanan dönüşümler üzerinde durulacak; daha sonra son dönemde sıkça tartışılan nominal GSYH hedeflemesi ve kalkınmacı merkez bankacılığı irdelenecektir.

## 2. KÜRESEL KRİZ ÖNCESİ MERKEZ BANKACILIĞI

1970'lerin sonuna doğru terkedilen Keynesyen büyüme modelinin yerini alan neo-liberal büyüme modelinde finansal ilişkiler merkezi bir yer işgal etmektedir. Finansallaşma süreci olarak adlandırılan bu dönemde, finansal piyasalar derinlik kazanmış; finansal araçların sayısında önemli artışlar görülmüş ve giderek bu süreç ekonomik aktörler arasındaki ilişkilerde başat bir rol oynamaya başlamıştır. Bu bağlamda ekonomideki tam istihdam hedefi temel bir amaç olmaktan çıkarak, sürecin merkezine istikrarlı ve makul enflasyon hedefi ko-



nulmuştur (Palley, 2016: 8). Bu nedenle tam istihdam, kalkınma ve gelir dağılımı gibi hedeflerin merkez bankalarının ajandalarından çıkararak fiyat istikrarının tek amaç haline gelmesi, finansallaşma sürecinden bağımsız olarak düşünülmemelidir. Çünkü, finansal varlıklardan elde edilen kazançların enflasyon karşısında erimemesi uluslararası sermayenin sorunsuz ve sınırsız hareketliliği için kritik bir önem taşımaktadır (Eroğlu, 2007: 8; Stiglitz, 2016: 316).

Para arzının kontrolünü amaçlayan para politikası rejiminden sonra, neo-liberal merkez bankacılığı paradigmasının temel kuralı olan fiyatlar genel düzeyindeki istikrarı amaçlayan, enflasyon hedeflemesi uygulamaya konulmuş ve popüler para politikası konumuna gelmiştir. Merkez bankaları bu amacını faiz oranlarını ayarlayarak gerçekleştirmeye çalışmaktadır. Politika faizi olarak adlandırılan bu araçla merkez bankaları çok kısa vadeli faiz oranını belirlemede; bu yolla da uzun dönemli faiz oranlarını ve varlık fiyatlarını etkilemektedir (Kaya ve Tokucu, 2014: 2). Uzunca bir dönem, merkez bankalarının üzerinde konsensüs sağladığı enflasyon hedeflemesi rejimi, son Küresel Krizle birlikte tartışmaya daha açık hale gelmiştir. Fiyatlar genel düzeyi artışının kontrol altına alındığı bir ekonomide, finansal kurumların bilanço bozukluklarını önlemeleri durumunda finansal istikrarın da gerçekleşeceği düşünülmüştür (Özatatay, 2013: 301). Ancak, fiyat istikrarında sağlanan başarının aynı zamanda finansal istikrarı da sağlayacağına dair bu yaygın kanı krizle birlikte ortadan kalkmıştır.

Dünya üzerindeki ortalama enflasyon oranı 1980-94 döneminde artma eğilimi gösterse de izleyen yıllarda ortalama, önemli ölçüde aşağı çekilmiştir. 1990-94 arası kapsayan dönemde ortalama enflasyon tüm dünyada %28.4 gibi yüksek bir seviyede iken, 2000-07 döneminde %3.9 gibi makul bir düzeye çekilmiştir. Küresel Krizin ilk emarelerin görüldüğü 2007 yılının hemen öncesinde tüm ülke gruplarında enflasyonun önemli bir şekilde dizginlendiği görülmektedir. Geçmişte şiddetli enflasyon sorunu yaşanan gelişmekte olan ülkelerde ortalama enflasyon %6.7 seviyesinde iken, krizin merkez üssü olan gelişmiş ülkelerde enflasyon oranı %2.1 düzeyinde gerçekleşmiştir (Tablo 1). Bu bağlamda Küresel Krizin fiyat istikrarının sağlanmasına rağmen patlak verdiği söylenebilir. Yani modern merkez bankacılığının teorik argümanı olan fiyat istikrarının finansal istikrarı da beraberinde getireceği tezi sağlanamamış ve Kriz görece istikrarlı fiyatların hakim olduğu bir konjonktürde ortaya çıkmıştır.

**Tablo 1:** Ülke Gruplarında Ortalama Enflasyon (%)

	1980-84	1985-89	1990-94	1995-99	2000-07
<b>Dünya</b>	15.4	17.1	28.4	8.1	3.9
<b>Gelişmiş Ü.</b>	8.8	3.9	3.8	2.0	2.1
<b>YP ve GOÜ</b>	32.4	54.2	94.2	19.8	6.7
<b>Türkiye</b>	51.6	51	73.4	81	26.9

**Kaynak:** Özatatay, 2031: 301

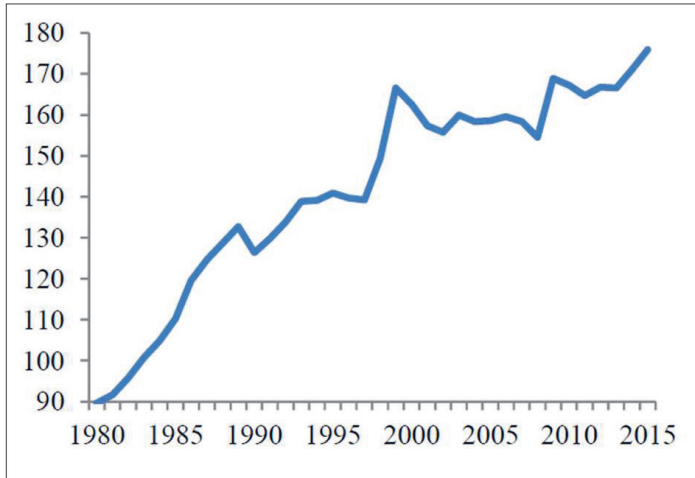
Tüm bu sürecin ardından merkez bankaları; temel ve ikincil amaçları olan fiyat istikrarı ve büyüme/istihdam hedeflerine finansal istikrar ve para/döviz piyasalarında düzenleyici tedbirler alınması amaçlarını da eklemişlerdir. Özellikle akademik iktisatçılar, bu denli

başarıyla uygulanan, ayrıca çok önemli teorik ve kuramsal katkıların yapıldığı enflasyon hedeflemesinin bir kenara atılmasından ziyade kapsamının genişletilerek sürdürülmesinin daha iyi olacağını belirtmiştir (Özaty, 2013: 413). Bu bağlamda, uzunca bir süre fiyat istikrarının sağlanması hususunda başarıyla uygulanan enflasyon hedeflemesi rejiminin amaçları finansal istikrarı içerek şekilde genişletilmiştir.

Kredi genişlemesi, varlık fiyatları ve parasal toplamlar finansal istikrarsızlığın en temel göstergeleri olarak kabul edilmektedir (Tokucu ve Kaya, 2014: 3). Merkez bankalarının sistemin ihtiyacı olan likiditeyi sağlaması, ödeme sisteminin aksamadan sürdürülmesi ve para politikasının aktarım kanallarının açık tutulması gibi finansal istikrar kapsamında değerlendirilen bir takım görevleri bulunmaktadır. Bu nedenle merkez bankalarından beklenen güçlü bir denetim ve düzenleme mekanizmasıyla finansal istikrarı sağlamaya katkı sunmalarıdır (Abouch vd., 2012: 79-80).

Örneğin bir finansal istikrarsızlık göstergesi olan kredi genişlemesi, finansal sermaye birikiminin hakim paradigma haline dönüştüğü 1980'li yıllardan günümüze etkisini giderek hissettirmiş ve sistemdeki riskler de bununla beraber artmıştır. Şekil 1'de tüm dünyada finansal sektör tarafından sağlanan yurtiçi kredilerin dünya GSMH'na oranını göstermektedir. Finansallaşma sürecinin hızlandığı 1980 yılından günümüze kadar kredi artışında önemli bir yükseliş görülmektedir. 1980 yılında finansal sektör tarafından sağlanan toplam kredilerin GSMH'ya oranı %80'ler civarındayken, Küresel Kriz öncesi bu oran %160'a ve hız kesmeyerek 2015 yılında %170'e ulaşmıştır.

**Şekil 1:** Finansal Sektör Tarafından Sağlanan Yurtiçi Krediler (%GSMH)



**Kaynak:** The World Bank WDI, <http://databank.worldbank.org/>

Merkez bankalarının genişleyen yurtiçi kredilere ve varlık balonlarına karşı önlem alması finansal istikrarının önemli bir parçasıdır. Bu nedenle, küresel krizden sonra merkez bankaları finansal istikrarsızlığı ortadan kaldırmak için makro-ihtiyati tedbirleri yürürlüğe

koymuşlardır (Goodhart, 2011: 148). Makro-ihtiyati politikalar ilk olarak gelişmiş ülkelerde ve sonra da tüm dünya üzerinde merkez bankalarınca uygulanmaya başlanmıştır.

### 3. MERKEZ BANKACILIĞINDA BİR KIRILMA: 2008 KRİZİ VE SONRASI

Merkez bankası stratejilerinin ne olması gerektiği konusunda 2000'li yılların ortalarına kadar tüm dünyada önemli bir konsensüs sağlanmıştır. Fakat 2008 yılının Eylül ayında Lehman Brothers'ın çöküşüyle birlikte tüm dünyayı etkisi altına alan Küresel Kriz, temel varsayımlara dayanan merkez bankacılığı üzerindeki uzlaşının artık savunulamayacağını göstermiştir. Bu nedenle, üstlenilecek rolün tekrar gözden geçirilmesi ve yeniden tasarlanması noktasında kaçınılmaz bir gereklilik oluşmuştur (Mishkin, 2012: 1).

Küresel Kriz öncesi merkez bankalarının temel politika aracı, kısa dönemli faiz oranları olmuştur. Bu politika, faiz oranları üzerinden tüketim ve yatırım kararlarına doğrudan etki edip, ekonominin işleyişini kaçınılmaz olarak etkilemektedir (Peersman, 2014: 2). Bununla birlikte, Küresel Krizin para politikaları üzerindeki en ciddi sonucu politika faizine dayalı geleneksel politikaların etkili olamayacağı bir konjonktür yaratmış olmasıdır. Krizin tüm dünyada çok düşük düzeylerde seyreden enflasyon oranlarına rağmen patlak vermesi ve nominal faiz oranlarının çekilebileceği en düşük düzeyin sıfır olması, ekonomik aktiviteleri tetikleyecek olan reel faiz oranlarının yeterli seviyede aşağı çekilememesine neden olmuştur. Reel faiz oranlarının daha düşük seviyelere çekilemediği bu konjonktürde, küresel durgunluk aşılamamış ve ekonomiler likidite tuzağından kurtulamamıştır. Bu durum, merkez bankalarını para politikalarında değişikliğe giderek olumsuz tabloyu düzeltebilecek araçlar kullanmaya mecbur etmiştir. Bu doğrultuda hayata geçirilen politikalar, kredi ve miktarsal genişlemeler, döviz ve menkul kıymet piyasalarına müdahale ve bir takım kurumsal değişimler olarak özetlenebilir (Kaya ve Tokucu, 2014: 5).

Mishkin (2012), Küresel Krizden sonra para politikaları kapsamında yapılan değişiklikleri birkaç başlık altında toplamaktadır. Bunlar, para politikası ve finansal istikrar arasındaki etkileşim, geleneksel olmayan politika araçları, risk yönetimi/mali baskınlık ve para politikası etkileşimidir. Bunlardan ilki olan para politikası ve finansal istikrar arasındaki ilişki kritik bir önemdedir. Kriz öncesine kadar genellikle bu amacın bir dikatomi yarattığı yönünde bir düşünce hakimdir. Geleneksel yaklaşımda, merkez bankalarının amaç fonksiyonlarında fiyat istikrarını temsil eden hedeflenen ve beklenen enflasyon oranlarının farkı ve çıktı açığını yansıtan potansiyel ve fiili üretim arasındaki fark kıstas alınmakta, finansal istikrar bir parametre olarak bu fonksiyonda yer almamaktadır (Özataş, 2013). Fakat aşırı kredi genişlemesi sonucu varlıklara olan talebin artışı ve varlık fiyatlarının hızla artmasının sistem için çok büyük bir tehlike olduğu görülmüştür. Düşük faiz oranları ve varlık fiyatlarındaki artışlar bu döngünün şiddetlenmesine ve varlık balonlarının daha da büyümesine neden olmuştur. Çünkü varlık fiyatlarındaki yükseliş ve düşük faiz oranları finansal kurumların kredi verme konusunda daha az seçici davranmalarına neden olmaktadır. Dolayısıyla, kredilerin geri ödenip ödenemeyeceğine dair duyulan kaygıların minimum düzeyde olduğu bir ortamda risklerin birikmesi kaçınılmaz olmaktadır. Kredi-varlık balonunun patlamasıyla birlikte, bu geri besleme süreci tersine döner, krediler geri ödenemez, varlık fiyatları hızla düşer, bunun sonucu olarak finansal ku-

rumların bilançoları bozulur. Bilanço bozukluklarını takiben kredi arzı bıçak sırtı gibi kesilir. Varlıklara olan talebin bu nedenle düşmesi fiyatları daha da aşağıya çekerken, tüketim ve yatırım harcamaları azalır ve makroekonomik istikrarsızlık baş gösterir. Bu döngü ekonomileri uzun süre olumsuz etkileyebilecek finansal krizlere ve durgunluğa zemin hazırlar.

Sistemde böyle bir panik başladığı zaman finansal kurumlar gerek birbirlerine gerekse de hanehalkı ve iş dünyasına ödünç vermeyi azaltır. Finansal piyasalardaki oyuncular varlıklarının üzerine yatar ve borç vermekten kaçınır. Bu durumda sistemde ciddi bir likidite sıkıntısı yaşanır. Merkez bankaları bu durumda nakit sıkıntısı çeken finansal kurumlara likidite desteği sağlar. Bu sayede finansal kurumların merkez bankasından aldığı borç likiditeyle nakit durumları güçlenmiş olur. Küresel Kriz sonrası merkez bankalarının son başvurma merci olma görevlerini yerine getirmeleri sistemin önündeki tıkanıklığın azalmasını sağlamıştır. Bu şekilde hem finansal sistem fonlanmış ve panik azaltılmış hem de kredi piyasası çalışır vaziyette tutulmuştur (Özatay, 2013: 302-304).

Kriz sonrası gösterilen en önemli reflekslerden biri olan ve finansal sisteme mikro-ihtiyati tedbirlerin aksine bir bütün olarak bakan makro-ihtiyati politika araçlarının, sistemik riski bildiğince azaltması doğrultusunda kullanılmasıdır. Reel sektör ve finansal sektör arasındaki karşılıklı geri besleme süreci ekonomiler için önemli bir tehlike oluşturmaktadır. Şöyle ki, reel sektördeki bir genişleme benzer şekilde finansal sektörde de dinamik bir etki yaratmakta ve bu etki daha sonra tekrar reel sektör üzerinde etkili olmaktadır. Minsky (1992)'nin "finansal istikrarsızlık hipotezi" olarak adlandırdığı bu döngü risk alma iştahını artırarak aynı yönlü ve birbirini besleyen döngüler yaratmakta ve ekonomilerin istikrarı üzerinde büyük bir tehdit oluşturmaktadır. Yani potansiyel seviyesinin üzerinde büyüyen bir ekonominin daha yüksek bir oranda büyümesine ya da potansiyelinin altında kalan bir büyüme oranının aynı şekilde bu potansiyelin daha da altında kalmasına neden olan GSYH döngüleri yaratmaktadır. Buradan hareketle makro-ihtiyati politikalar ekonominin ısındığı genişleme dönemlerinde kaldıraç oranını düşürüp yani bankaların öz kaynaklarına oranla daha az kredi açmalarını ya da tersi bir durum olarak ekonominin yavaşladığı dönemlerde de kaldıraç oranını yükselterek bu tür döngüleri azaltmayı amaçlamaktadır (Özatay, 2013: 307). Bunun yanı sıra, makro-ihtiyati politikalar vade sürelerini uzatan ve ikincil piyasalardaki likiditeyi sağlayabilmek için kredi piyasalarına müdahaleyi ve finansman gerekliliklerini yerine getirmek amacıyla repo işlemleri aracılığıyla bankalara likidite sağlamayı da kapsamaktadır (Yellen, 2011: 8).

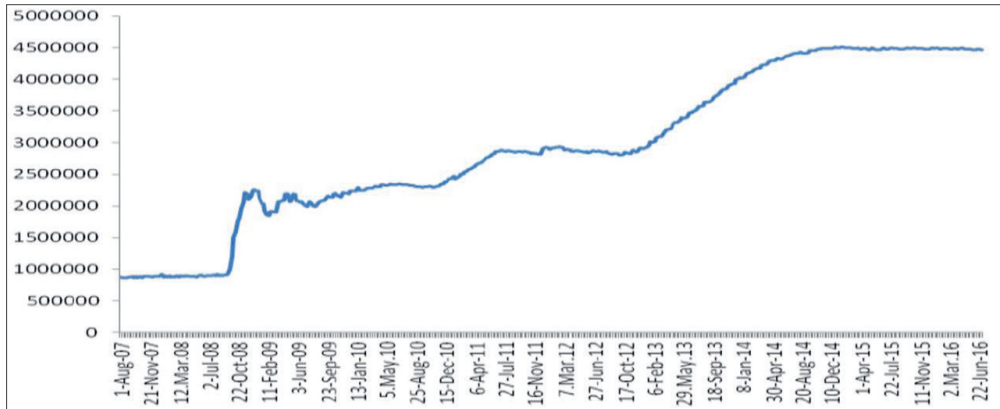
Makro-ihtiyati politikalar, kredi genişlemesi ve varlık fiyatları arasındaki bu pozitif korelasyonu önlemesi bakımından önemli bir işlev görmektedir. Bu bağlamda, bankalara kredi tavanı uygulaması, kaldıraç oranlarına sınırlamalar konması ve kredi kullanacak bireylere ahlaki tehlikeye düşmemek amacıyla çeşitli kurallar ve kısıtlamalar getirilmesi bu döngünün kırılması ve finansal istikrarın sağlanabilmesi hususunda para politikası uygulayıcılarının elini kuvvetlendirmiştir.

Makro-ihtiyati politikalar üzerinde sağlanan uzlaşya ve bu politikaların uygulamaya konulduğu dönemden itibaren elde ettiği başarıya rağmen koordinasyonun nasıl sağlanacağı ve nasıl bir kurumsal yapı üzerine oturacağı halen tartışmalıdır. Bu tartışmada dört kurumsal

düzenlemenin üzerinde durulmaktadır. Bunlardan ilki bu politikaların birkaç kurumun ortak sorumluluğuna verilmesidir. İkincisi, makro-ihiyati politikaların tamamen farklı bir kurum tarafından yürütülmesidir. Üçüncüsü, makro-ihiyati politikaların merkez bankalarının sorumluluğuna verilip mikro-ihiyati politikaların farklı bir kuruma devredilmesidir. Sonuncusu ise, tüm bu politikaların merkez bankaları altında toplanması ve yürütülmesidir. Politikanın uygulanmaya başladığı dönemden bu yana gözlemlenen olgu, merkez bankalarının sahip olduğu bilgi birikimi/tecrübe ve istatistiki bilgilere hızlı ulaşımı makro-ihiyati politikaların merkez bankaları sorumluluğunda yürütülmesinin daha iyi olacağı yönündedir (Uluslararası Ödemeler Bankası[BIS], 2011: 14-15; Kaya ve Tokucu, 2014: 4-10).

Geleneksel olmayan politikaların diğer önemli ayağı, miktarsal genişleme politikalarıdır. Miktarsal genişlemelerle merkez bankaları, nominal faiz oranlarının sıfır düzeyine inmesi durumunda dahi ekonomiyi canlandırabilmektedir. Bu sayede, finansal kuruluşlar ve bankalardan varlık alınarak bilanço ve parasal taban genişletilebilmektedir (Kaya ve Tokucu, 2014: 6). Ekonomik durgunluktan kurtulmak için miktarsal politikaları uygulayan ilk ülke Japonya olmuştur. 1990'lerde varlıklarda oluşan balonun patlamasının ardından gelen düşük büyüme ile birlikte Japonya Merkez Bankası miktarsal genişlemeye gidip bilançosunun kompozisyonunu ve büyüklüğünü değiştirmiştir. Önemli miktarlarda menkul kıymet alarak, piyasaya likidite sağlanmış ve varlık fiyatlarının yukarı çekilmesi hedeflenmiştir (Shirakawa, 2013: 373). Küresel krizle birlikte Japonya'nın öncülüğünü yaptığı parasal genişleme politikası başta FED (Federal Rezerv Sistemi) olmak üzere diğer bazı merkez bankaları tarafından da uygulanmıştır. Örneğin FED, krizin patlak vermesiyle birlikte önemli düzeylerde miktarsal genişleme politikası izlemiştir. Şekil 2'den de görüleceği üzere krizin hemen sonrasında, bankanın varlık toplamı artan bir seyir izlemiş ve ilerleyen dönemlerde de bu artış eğilimi devam etmiştir. Farklı türlerdeki menkul kıymetleri alarak piyasaya önemli ölçüde likidite pompalanmış ve finansal sistemin likit kalması sağlanmıştır. Kasım 2008'den itibaren uygulanmaya başlanan ve üç aşamalı şekilde uygulanan bu politikalar sonucu bilanço büyüklüğü kısa sürede ikiye katlanmış ve krizden bu yana dört katı aşkın büyümüştür.

**Şekil 2:** FED'in Bilanço Büyüklüğündeki Değişimler (01.08.07-22.06.2016)



**Kaynak:** FED, [https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst\\_recenttrends.htm](https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm)

Kriz sonrası uygulanan geleneksel olmayan araçlardan diğçerleri ise faiz taahhüdü ve faiz koridoru uygulaması olmuştur. Faiz koridoru sistemi, enflasyon hedeflemesi rejimi altında, fiyat ve finansal istikrarın eşanlı sağlanmasını amaçlamaktadır. Finansal kriz sonrası, fiyat istikrarının finansal istikrarı garanti edememesinin anlaşılması ve bu iki amacın eş zamanlı gerçekleştirilmesi gerekliliğı, faiz koridoru sisteminin merkez bankalarınca yaygın bir şekilde kullanımını sağlamıştır. Bu bağlamda Yeni Zelanda, Kanada, İngiltere ve Norveç Merkez Bankaları faiz koridorunu uygulayan öncü ülkeler olmuştur (Yücememiş vd., 2015: 453).

Merkez bankalarının temel politika aracı politika faizidir. Bu faiz oranı aynı zamanda merkez bankalarının makroekonomik değışimlerle karşısındaki alacağı pozisyonu yansıtmaktadır. Eğer ekonomide enflasyonist bir baskı oluşuyorsa politika faizi yükseltilir ve fiyatlar genel seviyesinin yukarı tırmanışı engellenmeye çalışılır. Ters durumda, yani durgunluk konjonktüründe, politika faizi aşağı çekilerek ekonomik aktivitelerin canlanması amaçlanır. Faiz koridorun üst sınırı, merkez bankalarının likidite ihtiyacı olan bankalara kısa vadeli borç verirken uyguladığı faiz oranını göstermektedir. Alt sınır ise likidite fazlası olan bankaların bu fazla likiditeyi merkez bankalarına mevduat olarak yatırmaları durumunda uygulanan faiz oranını yansıtmaktadır. Bu iki sınır arasındaki faiz oranı ise merkez bankalarının politika faiz oranıdır. Koridor sistemi faiz oranının bu sınırlar içinde kalmasını garanti etmekte ve piyasa faizinin belirgin bir biçimde politika faizinden sapsmasını önlemektedir.

Farklı ülkelerdeki merkez bankacılığı uygulamalarına bakılırsa, ülkelerin koridorun alt ve üst sınırları arasında farklılaşan oranlar kullanıldığı görölmektedir. Bu sınırlar içindeki aralık, kredi ve mevduat faiz farkının bir göstergesi olarak düşünölebilir. Bu bağlamda, merkez bankaları sınırlardan birini fiyat istikrarı diğçerini ise finansal istikrar için kullanabilir. Ekonominin durgunluk dönemlerinde, finansal kurumlar varlıkların üzerine yatarak, kredi arzını arttırmaya sıcak bakmazlar. Bu durum koridor arasındaki makası genişletir. Canlanma dönemlerinde ise kredi arzının artması ile birlikte makas daralmaktadır. Bu sistem sayesinde hem fiyat istikrarı sağlanırken hem de finansal kurumların likidite gereksinimleri karşlanır ve rezerv miktarında öngörölemeyen dalgalanmalar engellenir (Bernanke vd., 1996: 14; Kaya ve Tokucu, 2014: 9; Yücememiş vd., 2015: 453).

Küresel kriz sonrası gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye faiz koridoru uygulamasını uluslararası sermaye hareketlerinin yarattığı etkileri azaltabilmek amacıyla kullanmıştır. Bilindiğı üzere uluslararası sermaye akımları tüm dünya üzerinde oldukça hızlı hareket edebilme kabiliyetine sahip olup, ulusal ekonomilerin döviz kuru, cari işlemler dengesi ve kredi genişlemesi gibi makroekonomik göstergeleri üzerinde etkili olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere hızlı bir sermaye akışı, yerli paranın değçer kazanmasına neden olur, hızlı bir kredi genişlemesi yaratır ve ithalatı artırıp ihracatı azaltarak cari işlemler dengesini olumsuz etkiler. Ayrıca, sermayenin ani kaçışı kuru yükselterek enflasyonu hızlandırabilir. Bu tür etkileri azaltmak ve finansal istikrarı sağlamak amacıyla merkez bankaları faiz koridorunun alt ve/veya üst sınırlarını değıştirmektedir. Sermaye hareketlerinin yoğun

olduğu bir dönemde kur düşer, kredi genişlemesi artar. Bu nedenle koridorun alt sınırı genişletilerek faiz oranı düşürülür ve bu dalgalanmalar azaltılmaya çalışılır. Bu şekilde merkez bankaları fiyat istikrarını da göz önünde bulundurarak finansal istikrarı sağlamayı amaçlar (Özatay, 2013: 464).

Para politikası araçları ile uygulamaya konulan politikaların fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisi parasal aktarım mekanizması aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Merkez bankalarının aldıkları politika faiz kararları; beklentiler, faiz oranları, varlık fiyatları ve döviz kuru aracılığı ile firma ve tüketicilerin harcama, yatırım ve tasarruf gibi iktisadi kararlarını yönlendirerek, tüm ekonomik faaliyetleri ve mikro ölçekte de enflasyonu etkilemektedir (TCMB, 2011: 5). Bu bağlamda, iktisadi konjonktürdeki istikrarsızlık kısa vadeli faiz oranlarının ileride nasıl bir seyir izleyeceğini belirsizleştirecektir. İktisadi kararlar üzerinde büyük bir önem taşıyan faiz oranları üzerindeki belirsizlik, harcamalar üzerinde bir muğlaklık yaratacaktır. Bu nedenle, merkez bankalarının iletişim politikalarını kullanarak, kısa vadeli faiz oranları ve finansal varlıkların satın alımı gibi konularda kamuoyunu bilgilendirme si ve taahhütlerde bulunması, iktisadi ajanların alacağı kararlar üzerindeki belirsizlikleri azaltmaktadır. Firmaların ve hanehalklarının tüketim ve yatırım kararları uzun vadeli faiz oranlarına bağlıdır. Bu nedenle, kısa vadeli faiz oranlarının izleyeceği yol uzun vadeli faiz oranlarını belirleyerek, tüketim ve yatırım harcamaları üzerinde etkili olmaktadır (Cecioni vd., 2011: 19).

Nominal faiz oranının sıfır düzeyine indiği ve para politikasının etkisinin azaldığı durumlarda, fiyatlar genel düzeyine ilişkin yapılan açıklamalar iletişim politikası kapsamında değerlendirilebilir. Kabaca nominal faiz oranı ve enflasyon beklentileri arasındaki fark reel faiz oranına eşittir. Bu bağlamda, merkez bankaları iletişim politikasını kullanıp piyasalara ve aktörlere gelecekte fiyatların yükseleceği sinyalini verebilir. İktisadi aktörler gelecekte fiyatların artacağı beklentisiyle cari dönem harcamalarını artırır. Bu durum, hem ekonomik aktivitelerde bir canlanma yaratırken hem de beklenen enflasyonda artışı sağlayarak reel faiz oranının düşmesini sağlar. Bu kanalın işlemesi sonucu, geleceğe yönelik belirsizlikler olabildiğince azaltılarak, tüketim ve yatırım harcamalarının artması sağlanır.

Nitekim enflasyon hedeflemesinin uygulanmaya başlandığı zamandan bu yana iletişim politikaları aracılığıyla beklentilerin yönetilmesi önemli bir para politikası aracı haline dönüşmüştür. Geleneksel olmayan para politikası aracı olarak tanımlanan bu politika, bazı merkez bankalarınca geleneksel bir araç olarak kullanılmaktadır. Yeni Zelanda Merkez Bankası, Norveç Merkez Bankası ve İsveç Merkez Bankaları bu politikayı geleneksel bir politika aracı olarak uzun zamandır kullanmaktadır (Cecioni vd., 2011: 16). Küresel krizle birlikte FED'in iletişim politikasını başarılı bir şekilde kullandığı görülmüştür. FED kısa vadeli faizlerin gelecekte nasıl bir seyir izleyeceğini ve ekonomideki gidişata göre nasıl evrileceği hakkında kamuoyunu ayrıntılı bir şekilde bilgilendirmiştir. Faiz oranının seyrine yönelik bu açıklamalar, kredi faizlerinin düşmesini sağlayarak ekonomik aktivitelerin canlanmasını sağlamıştır (Kaya ve Tokucu, 2014: 8).

#### 4. ENFLASYON HEDEFLEMESİNE KARŞI NOMİNAL GSYH HEDEFLEMESİ

1990 yılında Yeni Zelanda’da uygulanmaya başlanan enflasyon hedeflemesinin bu denli kabul görmesi ve neredeyse tüm dünya üzerinde uygulanmasının birkaç nedeni vardır. İlk neden, enflasyon hedeflemesinden önce uygulanan döviz kuruna dayalı rejimlerin başarısız olmasıdır. Bunun yanı sıra, bu dönemde gerçekleşen spekülasyon saldırılarının neden olduğu para krizleri enflasyon hedeflemesi rejimini popüler hale getirmiştir. Bu şekilde yeni bir parasal stratejiyle para politikasına yeni bir başlangıç yaparak, enflasyon hedeflemesinin temel taşlarını oluşturan şeffaflık, hesap verme ve iletişim politikalarıyla para politikalarına olan güvenin tekrar tesis edilmesi amaçlanmıştır (Frankel, 2012).

Ancak Küresel Kriz sonrası, enflasyon hedeflemesi rejimi sorgulanmaya başlanmış ve para politikasında yeni arayışlara girilmiştir. Bu konuda ki tartışma ise, para politikası stratejileri arasında enflasyon hedeflemesinin hala en optimal para politikası rejimi olup olmadığı ve diğer önemli makroekonomik amaçların aynı potada eritileceği yeni alternatiflerin ne olabileceği üzerinde şekillenmektedir. Eleştirilerin odak noktası, enflasyon hedeflemesi rejiminin fiyat istikrarına çok fazla odaklanması ve diğer kritik parametreler üzerinde arzulanan başarıların sağlanamaması yönündedir. Bu bağlamda, fiyat istikrarının yanı sıra, diğer ekonomik amaçlarında kapsanacağı bir para politikası rejiminin gerekliliği yönünde söylemler gündeme gelmiştir.

Dolayısıyla, Küresel Krizle birlikte merkez bankalarının sadece enflasyonu hedefleyen değil aynı zamanda büyüme, istihdam gibi diğer önemli makroekonomik hedeflerinde sağlanabilmesinde daha etkin olması gerektiğini savunan ve büyüyen bir akademik literatürün oluştuğunu söylemek mümkündür (Mangır ve Ertem, 2016: 177). Nitekim Harvard Üniversitesi İktisat profesörlerinden Jeffrey Frankel enflasyon hedeflemesi rejimi yerine nominal GSYH hedeflemesini alternatif bir para politikası olarak önermektedir. Nominal GSYH hedeflemesi taraftarlarının enflasyon hedeflemesi stratejisine yönelttikleri en önemli eleştiri ise küresel kriz sonrasında düşük seyreden büyüme ve yüksek işsizliğe çözüm getirememesi olmuştur.

**Tablo 2:** Ülke Gruplarında Ortalama Büyüme Oranları

	1998-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Dünya</b>	4,2	3,0	-0,1	5,4	4,2	3,5	3,3	3,4	3,1
<b>GÜ</b>	2,8	0,2	-3,4	3,1	1,7	1,2	1,2	1,8	1,9
<b>ABD</b>	3	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,5	2,4	2,4
<b>Euro Bölgesi</b>	2,4	0,5	-4,5	2,1	1,6	-0,9	-0,3	0,9	1,6
<b>Japonya</b>	1,0	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,7	1,4	0	0,5
<b>GOÜ</b>	5,8	5,8	3	7,4	6,3	5,3	4,9	4,6	4,0

**Kaynak:** IMF, Word Economic Outlook, April 2016

Tablo 2’den görüleceği üzere krizin merkez üssü olan ABD’de 2008 ve 2009 yılında ekonomi küçülmüştür. Takip eden yıllarda ise, büyüme rakamları düşük seviyelerde dalgalanmakta olup, güçlü bir büyüme sağlanamamıştır. Benzer bir durum, krizden fazlaca etkile-



nen diğer gelişmiş ülkeler içinde geçerlidir. 2009 yılında negatif olan büyüme rakamı, takip eden yıllarda da durgunluk seviyesinden kurtulamamıştır. Bu bağlamda, Küresel Krizden gelişmekte olan ülkelerin daha az kayıpla çıktığı ve bir bütün olarak dünyanın büyüme oranına önemli ölçüde katkı yaptığı söylenebilir.

Nominal GSYH hedeflemesi taraftarların en önemli eleştirilerinden bir diğeri enflasyon hedeflemesi rejiminin kriz sonrasında oluşan yüksek işsizlik oranlarını önleyememesi üzerinedir. Tablo 3’de Almanya ve Japonya dışındaki tüm seçilmiş ülkelerde işsizlik rakamlarının çok yüksek seviyede olduğu görülmektedir. ABD’de %5’in altında olan işsizlik, krizle birlikte %10’lar seviyesine ulaşmıştır. FED’in uzun zamandır sürdürdüğü çok düşük faiz politikası yıldan yıla işsizliği azaltmaya yardımcı olmakla birlikte, işsizlik oranları hala yüksek bir düzeydedir. Bir bütün olarak Euro bölgesinde işsizlik rakamları kriz sonrası yükselişe geçmiş ve takip eden yıllarda da yükselmiştir. Küresel krizden en çok etkilenen ülkelerin başında gelen İspanya’daki işsizlik oranı çok yüksek bir seviyeye çıkmıştır. Küresel Kriz öncesi %10 seviyesinin altında olan işsizlik oranı kriz sonrası giderek artarak %26 seviyesine ulaşmıştır. Yani, ülkedeki emek gücünün 1/4’ü üretimden kopmuştur. Genel bir değerlendirme yapıldığında, 2008 krizinden sonra sürdürülebilir yüksek büyüme ve istihdam döneminin bittiği, toparlanmanın hala sağlanamadığı söylenebilir.

**Tablo 3:** Toplam Emek Gücünün Yüzdesi Olarak İşsizlik Oranları

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ABD</b>	4,62	4,62	5,78	9,27	9,62	8,95	8,07	7,38	6,17
<b>Japonya</b>	4,14	3,84	3,99	5,07	5,05	4,58	4,35	4,03	3,59
<b>İngiltere</b>	5,35	5,26	5,61	7,54	7,79	8,04	7,89	7,53	6,11
<b>Almanya</b>	10,25	8,66	7,53	7,74	6,97	5,83	5,38	5,23	4,98
<b>Fransa</b>	8,45	7,66	7,06	8,74	8,87	8,81	9,39	9,89	10,29
<b>İspanya</b>	8,45	8,23	11,24	17,86	19,86	21,39	24,79	26,09	24,44
<b>İtalya</b>	6,78	6,08	6,72	7,79	8,36	8,35	10,65	12,15	12,68
<b>İrlanda</b>	4,41	4,67	6,40	12,01	13,85	14,62	14,67	13,05	11,26
<b>Euro Bölgesi</b>	8,25	7,38	7,44	9,48	10,06	10,12	11,29	11,93	11,60

**Kaynak:** OECD.Stat, <http://stats.oecd.org/>

Bu noktada, enflasyon hedeflemesine alternatif olarak nominal GSYH hedeflemesinin ön plana çıkmasında iki husus önem taşımaktadır. İlki, kriz öncesi görece iyi seyreden büyüme ve istihdam rakamlarının hala istenilen seviyede olmamasıdır. Bu durum politika yapıcılar için ciddi bir sorun teşkil etmektedir. Diğer ise, başta FED olmak üzere merkez bankalarının politika faizlerini çok düşük seviyelerde tutmaları sonucu oluşan gevşek para politikası koşullarına rağmen büyüme trendinin sağlanamamasıdır (Hassan ve Loewald, 2013: 3). Bu bağlamda, nominal GSYH hedeflemesi, ekonomilerin likidite tuzağına düştüğü ve dolayısıyla genişleme dinamiği yakalayamadığı bir konjonktürde çözüm yolu olarak ortaya atılmıştır.

Bununla birlikte, son yıllarda akademik çevrede sıkça tartışılan ve giderek popüler hale gelen nominal GSYH hedeflemesi yeni bir para politikası rejimi değildir. 1980'li yıllarda parasal hedeflerin başarılı olabilmesi için önerilmiş ve uygulamaya konulmuştur. Bu hedefleme parasal bir hedef olmanın yanı sıra fiyat seviyesini de hedefleyen bir uygulamadır. İlk kez Meade (1978) tarafından önerilmiş, parasal disiplinin sağlanması için güvenilirlik ve düşük enflasyon düzeyi temel önermeleri olmuştur (Frankel, 2012).

Nominal GSYH hedeflemesinde, potansiyel büyüme oranı ve fiyat istikrarı için ulaşılmaması gereken enflasyon düzeyi bilinmektedir. Bu iki iktisadi büyüklük aracılığıyla uzun dönem nominal GSYH büyüme oranı belirlenebilir. Bu doğrultuda, gelecek dönemler için daha yüksek bir nominal GSYH hedefi saptanabilir. Nominal GSYH düzeyi belirlendikten sonra merkez bankaları genişletici para politikası aracılığıyla bu hedefi tutturmaya çalışır. Para politikasının gevşemesi bir yandan fiyatlar genel düzeyini yükseltirken diğer yandan da bu sürece bağlı olarak reel faiz oranının düşmesini sağlayacaktır. Kredi piyasasının daha aktif çalışmasıyla da tüketim ve yatırım harcamaları artacak, istihdam yükselecek ve ekonomik büyüme sağlanabilecektir (Özatay, 2013: 414).

Alternatif para politikasının gerekliliğini öne sürenlerin enflasyon hedeflemesi ile ilgili bir başka eleştirisi, enflasyon hedeflemesi rejiminin arz şokları ve dış ticaret şokları karşısında yetersiz olduğu yönündedir. Enflasyon hedeflemesi çerçevesinde, bir talep şoku yaşandığında, merkez bankaları bu duruma faiz oranını değiştirerek reaksiyon gösterilebilir. Fakat ekonomi bir arz şokuna maruz kaldığında faiz tepkisi etkili olmayabilir. Arz şokunun ardından oluşan enflasyonist konjonktür karşısında faiz oranlarının yükseltilmesi enflasyonu dizginlemeyeceği gibi, ekonomide ikinci bir arz şoku yaratarak ekonominin küçülmesine neden olabilir. Bu nedenle enflasyonun kaynağı ve enflasyona neden olan unsurlar açık bir şekilde tespit edilmelidir. Çıktı açığı ve enflasyon beklentilerinin yanı sıra, döviz kurları, dış ticaret hadleri ve uluslararası sermaye hareketleri dikkate alınması gereken diğer parametrelerdir (Frankel, 2012; Hetzel, 2015: 5-6). Sadece ilk iki değişken baz alındığında, alınan faiz kararları arzulanan etkiyi yaratmayacaktır (Stiglitz, 2008: 1-2).

Nominal GSYH hedeflemesi genel olarak gelişmiş ülkeler özelinde tartışılmasına rağmen, gelişmekte olan ülkeler tarafından da uygulanabilecek bir para politikası rejimidir. Aslında, gelişmekte olan ülkeler, sık sık büyük arz şokları ve dış ticaret şokları yaşamaktadır. Gıda ve petrol gibi ara malların fiyatlarında meydana gelen artışların etkileri bu tür ülkelerde daha fazla hissedilmektedir. Bu nedenle nominal GSYH hedeflemesi gelişmekte olan ülkeler için daha uygun bir para politikası olabilir. Öngörülemeyen şoklar karşısında, ilan edilen enflasyon hedefinden sapmalar para politikasına duyulan güveni azaltır ve enflasyonist beklentileri arttırır. Böyle bir durum karşısında, nominal GSYH hedeflemesi arz şokunun olumsuz etkilerini otomatik olarak enflasyon ve reel gelir üzerinde bölerek bu etkiyi yumuşatır. Bu bağlamda, nominal GSYH hedeflemesinin bu tür şoklar karşısında daha işlevsel olduğu söylenebilir (Frankel, 2014: 1-2).

## 5. FARKLI BİR PARA POLİTİKASI YAKLAŞIMI: KALKINMACI MERKEZ BANKASI

Her kriz ortamı iktisadi, siyasi ve sosyal yapıda mevcut olanın tartışılmasına ve yeni konjonktüre uygun alternatif paradigmanın ön plana çıkmasını sağlar. 2008 Küresel Krizi sonrası, sınırları ana akım iktisat paradigması tarafından çizilen neo-liberal merkez bankacılığı anlayışı açık bir şekilde sorgulanmaya başlanmıştır<sup>1</sup>. Krizden kısa bir süre sonra IMF ve BIS gibi uluslararası kurumlar, neo-liberal merkez bankacılığı ve enflasyon hedeflemesi konusunda özeleştiri sayılabilecek açıklamalar yapmışlardır (Epstein, 2013: 274). Küresel Kriz öncesi ana akım iktisatçılar arasında para politikası hakkında önemli bir uzlaşma sağlanmış ve enflasyon hedefinin politika faizi kanalıyla çözümlenmeye çalışılması birçok iktisatçı ve politika yapıcı tarafından yeterli görülmüştür. Fakat, krizle birlikte bu dar çerçevenin yeterli olmadığı, daha kapsamlı hedefler ve bu hedeflerin başarılmasında çeşitli araçların kullanılması noktasında bir farkındalık oluşmuştur (Blanchard, 2011: 1).

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri ve merkez bankaları, maliye ve para politikası oluştururken oldukça kapsamlı ve yenilikçi adımlar atmıştır. Kalkınmacı merkez bankacılığı olarak adlandırılan, ekonomik büyümeyi, istihdamı, yatırımı, finansal istikrarı ve yapısal dönüşümü eş anlı önemseyen yeni bir anlayış ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda kalkınmacı merkez bankacılığı, neo-liberal paradigmanın dışında kalan heterodoks bir anlayışa sahiptir (Ünay, 2015: 2).

Heterodoks anlayışa sahip kalkınmacı merkez bankacılığı, neo-liberal merkez bankacılığının üç temel üzerinden tanımlanmaktadır. Bunlardan ilki, merkez bankalarının siyasi baskılardan arındırılması amacıyla ortaya atılan merkez bankası bağımsızlığıdır. Diğerleri, enflasyona çok fazla odaklanılması ve diğer iktisadi amaçların dışarıda tutulması yönündedir. Son olarak, bu kavramsal çerçeve içinde, kredi tahsisi gibi doğrudan araçlar yerine kısa vadeli faiz oranları gibi dolaylı araçların kullanımınıdır. Buradan hareketle, merkez bankalarının çok dar bir çerçeve içinde kaldığı, iktisadi atmosferin ve gerekliliklerin doğru yorumlanmadığı belirtilmektedir (Epstein, 2013: 276; Ünay, 2015: 2-3). Küresel Kriz öncesi, kredi hacminin olağanüstü genişlemesi ve oluşan varlık balonları, krizi hazırlayan en önemli etmenler olarak görülmektedir. Bu bağlamda, yatırımlar ve istihdam gibi reel ekonomik faaliyetleri bir kenara atan, kredi genişlemesini kısıtlamayı, konut balonlarının oluşmasına müsaade eden merkez bankacılığındaki bu neo-liberal yaklaşım, krizin en önemli sorumlusu olarak görülmektedir. Chang ve Grabel (2005)'e göre, neo-liberal bağımsız merkez bankalarının baskın olduğu tarihsel süreçte, aşırı kredi genişlemesi, gayrimenkul fiyatlarında enflasyon ve finansal krizler daha sık yaşanmıştır.

Merkez bankacılığının tarihsel gelişimine bakıldığında, merkez bankalarının kalkınmacı amaçları ön plana çıkartıp ülkelerin sosyal ve iktisadi gelişimine önemli katkılar yaptığı görülmektedir. Hükümetlerle işbirliği içinde olan merkez bankaları, bu dönemlerde negatif reel faiz

<sup>1</sup> Ana akım merkez bankacılığını tanımlayan üç faktör vardır. Bunlardan ilki, merkez bankası bağımsızlığının güçlü bir şekilde sağlanarak, siyasi ve parasal otoritenin birbirinden ayrılmasıdır. İkinci unsur, temel amacın fiyat istikrarı olmasıdır. Son unsur, dolaylı bir araç olan faiz oranlarının, para politikası araçlarının merkezinde yer almasıdır (Epstein, 2013: 276; Ünay, 2015: 2-3). Bu nedenle enflasyon hedeflemesi stratejisi; ana akım, neo-liberal bir yaklaşım olarak kabul edilmektedir.

oranını düşük seviyelerde tutup ülkelerin yeniden yapılanma ve sanayileşme politikalarında kilit bir rol oynamıştır. Bu bağlamda, ülkeler arasındaki gelişmişlik düzeyi veri alındığında kalkınmacı merkez bankacılığı daha da anlam kazanmaktadır. Doğu Asya'da önemli mucizeler yaratan Güney Kore, Çin ve Tayvan gibi ülkelerle birlikte Latin Amerika'da Brezilya ve Arjantin kalkınmacı yöntemler kullanarak önemli aşamalar kat etmiştir (Epstein, 2013: 275-277).

Günümüzde ise enflasyon hedeflemesi rejimini benimseyen neo-liberal yaklaşımdan farklı olarak kalkınmacı hedefleri önceleyen merkez bankaları mevcuttur. Bu bağlamda, Arjantin en kararlı adımları atan ülke olarak dikkat çekmektedir. 2012 yılının Mart ayında Arjantin Hükümeti tarafından onaylanan yeni bir yasayla, Arjantin Merkez Bankasının görev tanımı revize edilmiş ve yeni amaçlar tanımlanmıştır. Geleneksel merkez bankacılığı çizgisinden uzak bir şekilde hazırlanan yeni yasa ile merkez bankası amaçları arasına finansal istikrar, parasal istikrar, ekonomik büyüme, sosyal adalet ve istihdam gibi maddeler eklenmiştir (Ünay, 2015: 5). Bu yasa, Arjantin Merkez Bankasının hükümete parasal tabanın %12'sini aşmayacak düzeyde kredi sağlamasına izin vermektedir. Yine, ulusal hükümetin dış borçlarını ödeyebilmesi amacıyla uluslararası rezervlerin bir kısmı hükümetin kullanımına tahsis edilmiştir. Ayrıca, bu yasayla yurtiçi banka ve finansal kuruluşlara verimliliği ve katma değeri yüksek yatırımlara uzun vadeli kredi sağlaması için fon aktarımı kolaylaştırılmıştır. Arjantin, bu proaktif politikalarla enflasyon hedeflemesinin büyüme ve istihdam üzerinde yaratabileceği olumsuz etkileri azaltmaya çalışmaktadır. Birkaç hedefi aynı anda önceleyen bu tür aktif bir para politikasının diğer iktisadi değişkenler üzerinde olumsuz etki yaratacağı düşünülebilir. Araştırmacılar bu düşüncelerin aksine, iddia edildiği gibi bir ödünleşim ilişkisinin gerçekleşmediğini göstermektedir. Arjantin özelinde incelendiğinde, fiyat istikrarı, bütçe ve uluslararası sermaye hareketliliği gibi kategorilerde önemli bir olumsuzluk yaşanmadığı görülmektedir (Epstein, 2013: 280; Ünay, 2015: 5).

Arjantin'le birlikte Bangladeş Merkez Bankası da benzer bir yasal değişikliğe gitmiştir. Kalkınmacı motiflerle bezelen bu yasa, iktisadi büyüme ve kalkınmanın, istihdamın, verimli kaynakların gelişiminin ve parasal/finansal istikrarın sağlanmasını amaçlayan kapsamlı bir politika havuzuna sahiptir. Bu bağlamda, öncelikle finansal katılımın sağlanması ve daha çok kişinin finansal alana entegrasyonu amaçlanmıştır. Hanehalkı ve firmaların bankacılık hizmetlerinden artan bir şekilde faydalanması ve bu doğrultuda yatırım, istihdam ve büyüme sağlayıcı faaliyetlere aktif katılımı hedeflenmiştir. Kredi tahsisi ile ekolojik çevre dostu projeler, kadınların iş hayatına aktif katılımı, küçük ve orta boyulu işletmelerin ve tarımsal faaliyetlerin gelişimi desteklenmiştir (Bangladesh Bank, 2012: 1). Takip edilen bu çoklu amaçların başarılması noktasında, Bangladeş Merkez Bankası farklı araçlardan faydalanmıştır. Standart para politikası aracı olan kısa vadeli faiz oranlarının yanı sıra hükümet telkinleri, doğrudan kurallar, düzenlemeler ve sübvansiyonlar kullanılmıştır (Epstein, 2013: 281).

Arjantin ve Bangladeş özelinde görüldüğü gibi, özellikle gelişmekte olan ülkelerin kendine özgü sorunları ve dinamikleri bağlamında istikrar, kurumsallaşma ve kalkınma ihtiyaçları ön plana çıkmaktadır. Kalkınmacı uygulamalara ağırlık veren merkez bankaları, ana akım merkez bankacılığın çizdiği enflasyon hedefi amacını yetersiz bulmaktadır. Bu bağlamda, Küresel Kriz sonrası, bazı ülkeler evrensel olduğu öne sürülen bir takım politika set-

lerinden bağımsız olarak kendi dinamikleri ve ihtiyaçlarına uygun politikalar uygulamaya başlamıştır. Benzer uygulamaları, Brezilya, Hindistan ve Çin’de de görmemiz mümkündür. Özellikle gelişmekte olan ekonomiler için kalkınmacı merkez bankacılığı paradigmasının ciddi bir alternatif olacağını düşünmek yanlış olmayacaktır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Merkez bankalarının ortaya çıkmasında birçok neden vardır. Bu nedenler iktisadi gereklilik ve önceliklerden bağımsız değildir. Merkez bankalarının kurumsal yapıları ve uyguladıkları iktisat politikaları, ülkelerin ekonomik koşulları ile siyasi ve toplumsal yapısıyla şekillenmektedir. Dolayısıyla, ülkelerin iktisadi öncelikleri, siyasi yapısı vb. değiştikçe merkez bankalarının yapısı, görevleri, amaç ve araçlarında da dönüşümler yaşanmaktadır.

İlk merkez bankaları, birbiriyle entegre olmayan bir dünyada ve daha basit bir işleyiş çerçevesinde, devlet adına banknot basma ve bu banknotları tedavüle sokma, savaşları ve kamu açıklarını finanse etme gibi görevler üstlenirken, günümüz merkez bankaları küreselleşen dünyada ve daha kompleks hale gelen iktisadi atmosferde daha karmaşık ve daha zor görevler üstlenmektedir. Dolayısıyla, merkez bankalarının her kriz ortamında fazlaca tartışılması bir yandan merkez bankalarının kötü bir kaderiyken diğer yandan da üstlendiği kritik görevler doğrultusunda doğal ve hatta gereklidir.

Enflasyon hedeflemesi modern merkez bankacılığının değişen yüzünü temsil etmekle birlikte para politikasının geldiği son noktayı ifade etmemektedir. Enflasyon hedeflemesinin uygulandığı dönem boyunca hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde, enflasyon oranları oldukça düşük bir seviyeye çekilmiştir. 2000-2007 döneminde ortalama enflasyon, gelişmiş ülkelerde %2.1, gelişmekte olan ülkelerde %6.7 ve tüm dünya üzerinde %3.9 oranında gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, enflasyon hedeflemesi uygulandığı dönem boyunca enflasyonu kontrol altına almada başarılı olmuştur. Ancak, son Küresel Krizin fiyat istikrarının sağlandığı böyle bir ortamda patlak vermesi fiyat istikrarının diğer ekonomik hedefleri sağlayacağı yönündeki teorik kabulü önemli ölçüde aşındırmıştır. Bu bağlamda, makro-ihiyati politikalar başta olmak üzere geleneksel olmayan diğer politika araçlarıyla enflasyon hedeflemesinin kapsamı finansal istikrarı da kapsayacak şekilde genişletilmeye çalışılmış ve bu yolla finansal istikrar için büyük tehlike oluşturan kredi genişlemesi azaltılmaya çalışılmıştır.

1980 sonrası, Keynesyen paradigmanın terkedilmesiyle, tüm dünya üzerinde hakim paradigma haline gelen neo-liberalizm altında büyüme oranları önemli ölçüde ivme kaybetmiştir. Fiyat istikrarı konusunda yakalanan başarıya karşın Küresel Krizinde etkisiyle birlikte büyüme ve istihdam kategorilerinde yaşanan kayıplar, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma problemleri ve gelişmiş dünyayla arasındaki gelir farklılıkları, ana akım merkez bankacılığı ve enflasyon hedeflemesinin en optimum parasal strateji olup olmadığına dair ciddi tartışmalar yaratmıştır.

Enflasyon hedeflemesi uygulayan merkez bankaları Küresel Krizden sonra geleneksel olmayan araçları kullanarak bu olumsuz etkileri olabildiğince azaltmaya çalışmıştır. Faiz koridoru uygulaması, likidite yönetimi ve iletişim politikaları gibi geleneksel olmayan po-

litikalarla para ve finansal istikrar sağlanmaya çalışılarak, istihdamın artırılması, güçlü büyümenin sağlanması ve döviz kurlarındaki oynaklığın azaltılması amaçlanmıştır. Yani, para politikası stratejisi ekonomik yapıda meydana gelen sorunlar karşısında kendini yenilemeye çalışarak, aksaklıklar karşısında daha güçlü refleks göstermeyi amaçlamıştır. Bu gelişmeler paralelinde Küresel Kriz sonrası, merkez bankalarının sadece enflasyonu değil, aynı zamanda büyüme ve istihdam gibi diğer önemli makroekonomik hedefleri de sağlayabilecek şekilde nasıl dizayn edilebileceği üzerine hızla gelişen bir literatür oluşmuştur.

Nitekim nominal GSYH hedeflemesi de yeni bir uygulamaya olmamasına rağmen, bir grup iktisatçı tarafından günümüzün ekonomik sorunları için daha uygun bir politika aracı olduğu düşünülmekte ve bu yöndeki akademik tartışmalar devam etmektedir. Bu çerçevede, nominal GSYH hedeflemesi taraftarları, Kriz sonrası özellikle gelişmiş ülkelerde büyüme ve istihdamın canlandırılmaması üzerine, daha yüksek bir nominal GSYH hedefinin saptanması ve daha sonrada merkez bankalarının bu şekilde para politikasını genişletmesini önermiştir. Bu çerçevede, bir yandan fiyatlar genel seviyesi yükselirken diğer yandan da reel faiz oranı düşecek ve kredi piyasasının aktif bir şekilde çalışmasıyla tüketim ve yatırım harcamaları artarak, büyüme ve istihdam artışı sağlanabilecektir. Bu bağlamda, nominal GSYH hedeflemesi, özellikle gelişmiş ülkelerin içinde bulunduğu resesyonist konjonktürde önemli bir alternatif oluşturmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler özelinde meseleye bakıldığında, bu ülkelerin öncelikli sorunlarının yüksek enflasyon oranı olup olmadığı veya enflasyon oranının merkez bankalarınca düşük bir seviyeye çekilmesi sonucu diğer iktisadi hedeflerin gerçekleştirileceğine dair tartışmalar olağanca hızıyla devam etmektedir. Bu bağlamda; kalkınma, ekonomik istikrar, kurumsallaşma ve teknolojik altyapının oluşturulmasıyla yüksek katma değerli üretimin gerçekleştirilmesi birçok gelişmekte olan ülkeye özgü sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle gelişmiş ve gelişmekte olan dünya arasındaki makasın olabildiğince kapatılması önem kazanmaktadır. Dolayısıyla, ana akım iktisatçılar tarafından evrensel olduğu iddia edilen ve tek amaç tek araç stratejisi üzerinden yürütülen enflasyon hedeflemesi bu ülkeler için yeterli olmamaktadır. Kritik sektörlerin doğrudan düşük faizli kredi tahsis yöntemleriyle desteklenmesi anlamına gelen selektif kredi kullanımı, finansal katılımın sağlanarak finansman sorunlarının en aza indirilmesi ve bankacılık sektörünün bu amaçlar özelinde yeniden tasarlanması kalkınmacı merkez bankacılığı uygulamalarında öne çıkmaktadır. Arjantin ve Bangladeş hükümetleri, yasal düzenlemelerle merkez bankalarına kalkınmacı amaçlar tanımlamıştır. İlk veriler bu ülkelerde, enflasyon oranlarının çok fazla yükselmediği ve büyüme, istihdam ve kalkınma anlamında önemli başarılar elde ettiği yönündedir.

Merkez bankalarının kurumsal yapısı, amaç ve araç setinin oluşu ülkelerin önceliklerine göre değişmektedir. Bu nedenle evrensel ölçütlerden ziyade, ülkelerin içsel dinamikleri ve öncelikli sorunları merkez bankacılığının kurumsal yapısı ve amaç/araç setini belirleyen en önemli unsur olmalıdır. Diğer yandan günümüzün konsensüs sağlanmış para politikası stratejisi enflasyon hedeflemesinin ülkelerin iktisadi önceliklerini, büyüme, kalkınma, finansal istikrar vb. amaçları da kapsayacak şekilde yeniden tasarlanması, iktisadi sorunların daha kapsamlı ele alınmasını sağlayarak, bu bağlamda geliştirilecek politikaların daha işlevsel olmasına yardımcı olacaktır.

## KAYNAKÇA

- Abouch, M., Saidi, A. & Zakaria, F. (2012). Financial Stability: Definitions, Theoretical Foundations and Roles of the Central Banks" *International Research Journal of Finance and Economics*, 84, 79-80.
- Aktan, Ç. C., Utkulu, U. & Togay, S. (1998). *Nasıl Bir Para Sistemi? Parasal Disiplin ve Parasal İstikrar İçin Alternatif Öneriler*, İstanbul: İMKB Yayınları.
- Akyazı, H. (1994). Merkez Bankacılığı ve Merkez Bankalarının Bağımsızlığı Sorunu: Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri Örnek Olayı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*.
- \_\_\_\_\_ (2002). Alternatif Parasal Rejimlerde Fiyat İstikrarı: Enflasyon Hedeflemesi ve Para Kurulu Örnekleri, *İktisat İşletme ve Finans*, 17(90), 72-100.
- Bangladesh Bank (2012). *Developmental Central Banking in Bangladesh, Recent Reforms and Achievements (2009–2012)*, [www.bangladesh-bank.org/pub/special/dcbbd.pdf](http://www.bangladesh-bank.org/pub/special/dcbbd.pdf), (03.09.2016).
- Bernanke, B., Gertler, M. & Gilchrist, S. (1996). The Financial Accelerator and the Flight to Quality, *The Review of Economics and Statistics*, 1(1), 1-15.
- BIS (2011). *81st Annual Report*, <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2011e.pdf>, (04.07.2016).
- Blanchard, O. (2011). Monetary Policy in the Wake of the Crisis, *IMF Macro Conference*, <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/OB2presentation.pdf>, (02.09.2016).
- Cecioni, M., Ferrero, G. & Secchi, A. (2011). Unconventional Monetary Policy in Theory and in Practice, *Bank of Italy Occasional Paper*, 102, 1-18.
- Capie, F., Fischer, Stanley, Goodhart, C. & Schnadt, N. (1994). *The Future of Central Banking: The Tercentenary Symposium of the Bank of England*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Chang, H.J. & Grabel I. (2005). *Kalkınma Yeniden: Alternatif İktisat Politikaları Elkitabı*, (Çev. Emre Özçelik), Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Epstein, G. (2013). Developmental Central Banking: Winning the Future by Updating a Page from the Past, *Review of Keynesian Economics*, 1(3), 273-287.
- Eroğlu, N. (2007). İktisat Politikalarında Israrla Neden Fiyat İstikrarı Amacı?, *Finans-Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 44. 8-10.
- Frankel, J. (2012). The death of inflation targeting, *VoxEU. org*, 19.
- \_\_\_\_\_ (2014). Nominal GDP Targeting for Middle-Income Countries, *Central Bank Review*, 14, 1-14.
- Goodhart, C. A. E. (2011). The Changing Role of Central Banks, *Financial History Review*, 18 (2), 135-154.
- Hassan, S. & Loewald, C. (2013). *Nominal GDP Targeting and the Monetary Policy Framework*, No. 392, <https://www.resbank.co.za/Lists/News%20and%20Publications/Attachments/5965/WP1305.pdf>, (12.06.2016).
- Hetzl, R. L. (2015). Nominal GDP: Target or Benchmark?, *Richmond Fed Economic Brief*, April, 1-7, [https://www.richmondfed.org/~media/richmondfedorg/publications/research/economic\\_brief/2015/pdf/eb\\_15-04.pdf](https://www.richmondfed.org/~media/richmondfedorg/publications/research/economic_brief/2015/pdf/eb_15-04.pdf), (30.08.2016).
- IMF (2016). *World Economic Outlook, Too Slow for Too Long*, April 2016, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>, (24.08.2016).

- Kara, A. H. & Orak, M. (2008). Enflasyon Hedeflemesi, *Ekonomik Tartışmalar Konferansı*, 10 Ekim 2008, İstanbul, [https://www.researchgate.net/profile/Hakan\\_Kara/publication/238738109\\_ENFLASYON\\_HEDEFLEMESI/links/5406bafef0cf2bba34c1e52d3.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Hakan_Kara/publication/238738109_ENFLASYON_HEDEFLEMESI/links/5406bafef0cf2bba34c1e52d3.pdf) (28.10.2016).
- Kaya, Z. & Tokucu, E. (2014). Son Finansal Kriz Öncesi ve Sonrası Para Politikalarında Gelişmeler ve Merkez Bankalarının Değişen Rolü, *International Conference on Eurasian Economies*, 1-11
- Maastricht Treaty (1992). Treaty on European Union, *Official Journal of the European Communities*, 191(1), [https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/maastricht\\_en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/maastricht_en.pdf) (05.01.2017).
- Mangır, F. & Ertem, C. (2016). Alternatif Para Politikası Stratejisi Olarak Nominal GSYİH Hedeflemesi: Karşılaştırmalı Bir Analiz, *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 31, 162-185.
- Meade, J. (1978). The Meaning of Internal Balance, *The Economic Journal*, 88(351), 423-435.
- Minsky, H. P. (1992). The Financial Instability Hypothesis, *The Jerome Levy Economics Institute Working Paper*, 74, 1-9.
- Mishkin, F. S. (2012). Central Banking after the Crisis, *In Central Bank of Chile, Monetary Policy and Financial Stability, Sixteenth 16 th Annual Conference of the Central Bank of Chile*, November, 1-45.
- Oktar, S. (1996). *Merkez Bankalarının Bağımsızlığı*, 1. Basım, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Önder, T. (2005). Para Politikası: Araçları, Amaçları ve Türkiye Uygulaması, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Ankara: TCMB Piyasalar Genel Müdürlüğü.
- Özatatay, F. (2013). *Parasal İktisat: Kuram ve Politika*, Ankara: Efil Yayınevi.
- Palley, T. (2016). Inequality, the Financial Crisis and Stagnation: Competing Stories and Why They Matter, *Real-World Economics Review*, 74, 1-18.
- Peersman, G. (2014). The Effectiveness of Unconventional Monetary Policies, *Ghent University, Faculty of Economics and Business Administration, No. 14/875*, [http://wps-feb.ugent.be/Papers/wp\\_14\\_875.pdf](http://wps-feb.ugent.be/Papers/wp_14_875.pdf), 1-17, (26.06.2016).
- Posen, A. S. (2004). The Fourth Generation of Central Banking, <https://piie.com/commentary/speeches-papers/fourth-generation-central-banking> (20.07.2016).
- Shirakawa, M. (2013). Central Banking: before, during, and after the Crisis, *International Journal of Central Banking*, 9 (1), 373-387.
- Siklos, P. L. (2002). *The Changing Face of Central Banking: Evolutionary Trends since World War II*, Cambridge University Press.
- Stiglitz, J. E. (2008). The Failure of Inflation Targeting, *Project Syndicate*, 13., 1-2, <https://www.economics.utoronto.ca/gindart/Stiglitz%20-%20The%20Failure%20of%20Inflation%20Targeting.pdf>, (29.08.2016)
- \_\_\_\_\_ (2016). *Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumunu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?* (Çev. Ozan İşler), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Stone, M. R. & Bhundia, A. J. (2004). A new Taxonomy of Monetary Regimes, *IMF Working Paper*, No. 4-191.
- TCMB (2011). *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasında İletişim Politikalarının Gelişimi*, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/6ab6d48e-5c4b-4725-a26b-4671d9dd7a67/11-4.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE6ab6d48e-5c4b-4725-a26b-4671d9dd7a67>, (12.08.2016).



- \_\_\_\_\_ (2012). Merkez Bankası Bağımsızlığı, <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/5ad2e20a-6e8a-4282-809f-b1da6d0b9c72/01.pdf?MOD=AJPERES> (30.08.2016)
- Ünay, S. (2015). Türkiye'nin "Kalkınmacı Merkez Bankası" İhtiyacı, *Seta Perspektif*, 89, Şubat 2015, [http://file.setav.org/Files/Pdf/20150213000112\\_89\\_perspektif\\_s\\_unay.pdf](http://file.setav.org/Files/Pdf/20150213000112_89_perspektif_s_unay.pdf), (01.09.2016).
- Yay, G., G. (2006). Para Politikası Stratejileri ve Enflasyon Hedeflemesi, <http://www.gulsunyay.com/portal/documents/files/enfhedef.pdf> (25.08.2016)
- Yellen, J. L. (2011). Macroprudential Supervision and Monetary policy in the Post-Crisis World, *Business Economics*, 46(1), 3-12.
- Yücememiş, B. T., Alkan, U. & Dağlıdır, C. (2015). Yeni Bir Para Politikası Aracı Olarak Faiz Koridoru: Türkiye'de Para Politikası Kurulu Faiz Kararlarının Enflasyon Üzerindeki Etkisi, *Journal Financial Researches & Studies/Finansal Arastirmalar ve Calismalar Dergisi*, 7(13), 449-478.



# TOPLUMSAL GÜVENLİĞİN SAĞLANMASI KAPSAMINDA NEFRET SUÇLARININ ÖNLENMESİNDE İLETİŞİMİN ROLÜ\*

## THE ROLE OF COMMUNICATION IN THE PREVENTION OF HATE CRIMES WITHIN THE SCOPE OF ENSURING SOCIETAL SECURIT

Tirab Abbkar TİRAB\*\*

### Öz:

Bu çalışmada günümüzün en tehlikeli toplumsal risklerinden biri olan nefret suçları ve bu suçlarının önlenmesinde iletişimin rolünün irdelenmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın ilk aşamasında nefret suçları ile ilgili genel bilgilere yer verilmiştir. Daha sonra nefret suçlarının tanımı konusuna geçilmiştir. Bu doğrultuda suçun tanımına ilişkin uluslararası arenada bir birlikteliğin olmadığı sonucuna varılmıştır. Çalışmanın ilerleyen aşamalarında nefret suçlarının tarihsel gelişimi, çeşitli unsurları, medyadan etkilenmesi ve toplumun üzerindeki etkisi perspektiflerinden incelenmeye çalışılmıştır.

Daha sonra çalışmanın ikinci kısmını oluşturan iletişim konusu ele alınmış ve genel olarak iletişim, iletişimin tanımı ve kapsamı, iletişimin unsurları ve son olarak ise iletişimin insan hayatındaki önemi ve yeri alt başlıklar halinde sunulmuştur. Sonrasında ise nefret suçlarının önlenmesinde iletişimin rolü incelenmeye çalışılmıştır. Konu ile ilgili olarak günümüzde çok işlenen ve yaygın olan nefret suçlarının arkasında iletişimsizliğin yattığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca bu minvalde toplumu nefret suçlarından arındırmak için iletişimin insanların arasında yayılması önem arz etmektedir. Çalışmanın sonunda konuyu toplumsal güvenlikle ilişkilendirmek amacıyla nefret suçları, medya ve toplumsal güvenlik konusu irdelenerek sonuç ve değerlendirmelere geçilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Nefret Suçları, İletişim, Toplumsal Güvenlik, Medya.

### Abstract:

In this study, it has been aimed to analyze hate crimes which is one of the most dangerous societal risks nowadays. and the role of communication in preventing hate crimes. In the first part of the study, we tried to provide general information related to hate crimes. Then we moved on to the definition of hate crimes. Within this context we have reached the conclusion that the crime does not have an internationally accepted definition. In the developing stages of this study, we tried to examine the hate crimes, from the perspective of its historical background, elements, and the effect of media on it and its effects on the Community.

Afterwards the concept of Communication has been discussed which is the second part of the study and Communication as a general concept, its definition, scope, elements and lastly the importance of communication in human life and its place has been presented as subheadings. After this we tried to examine the role of Communication in the prevention of Hate Crimes. Regarding this issue, we reached the conclusion that the lack of communication is the main reason behind the widespread hate crimes. Apart from this in order to purify the Community from Hate Crimes, it is very important that Communication takes place among people. At the end of the study in order to correlate the subject with societal Security, Hate crimes, media, societal Security matters have been analyzed and we then moved to the Result and evaluations.

**Keywords:** Hate Crimes, Communication, Societal Security, Media.

\* Makale Gönderim Tarihi: 27.11.2016

Makale Kabul Tarihi: 31.05.2017

\*\* Dr., tabbakar@hotmail.com.

## GİRİŞ

Günümüzde neredeyse her gün bir nefret suçuna şahit olmaktayız. İnsanlar arasında sevgi olması gerekirken tam tersine küreselleşen ve gelişen dünyamızda gün geçtikçe kin ve nefret artmaktadır. Nefret suçları her toplumda var olan toplumsal bir “afettir”. Bununla birlikte, son zamanlarda medyanın etkisi ve inanç eksikliğinden dolayı nefret suç ve eylemlerinin hissedilir biçimde arttığını görmekteyiz. Bu durum, toplumlar üzerinde derin bir etkiye neden olmuş ve dolayısıyla yaralar açmıştır ve açamaya da devam etmektedir. Nefret suçlarının toplumlardan tamamen arındırılması her ne kadar zor olsa da kısmen önlenebilir bir suç türüdür. Nefret suçları, sınır tanımayan bir suç türü olduğundan, her toplum ve ülkede işlenmektedir. Dolayısıyla her toplumda bu suç türünü önleme çabaları görülebilmektedir.

Ancak burada önemli olan suçun doğru bir şekilde tespit edilerek yerinde çözümler üretilmesidir. Böylece hem “doğru yerde doğru çözüm” ilkesi yerine getirilmiş olunacak hem de ulaşılması istenilen sonuca ulaşılabilecektir. Fındıklı’nın ifadesine göre “iletişim insanlar arasında bir sevilme ve medenileşme aracıdır”.<sup>1</sup> Bu tanımdan yola çıkarak bu çalışmada günümüzün kanayan yarasını olan nefret suçlarının önlenmesinde iletişimin rolü irdelenmeye çalışılacak ve iletişimin bu konuda nasıl bir rolü olduğu ortaya çıkarılmaya çalışılacaktır. Çalışmanın ilk aşamasında nefret suçları hakkında genel bilgilere yer verilecektir. Daha sonra nefret suçlarının tanımına değinilecektir. Çalışmanın ilerleyen aşamalarında nefret suçlarının tarihsel gelişimi, unsurları, medyanın nefret suçları üzerindeki etkisi ve nefret suçlarının toplumun üzerindeki etkisi konuları incelenecektir.

Devamında çalışmanın bir diğer unsurunu oluşturan iletişim konusu ele alınacak ve ilk başta genel anlamda iletişim, iletişimin tanımı ve kapsamı, önemi ve unsurları üzerinde durulacaktır. Sonrasında iletişimin nefret suçlarının önlenmesindeki rolünü ortaya çıkarmaya çalışacağız. Bu kapsamda, ayrıca, nefret suçlarının toplumsal güvenliğin üzerinde etkisi ve medyanın bu konudaki rolü de irdelenecektir. Çalışmanın son bölümünde ise genel değerlendirme ve sonuç bölümüne yer verilecektir.

## 1. GENEL OLARAK NEFRET SUÇLARI

Nefret suçları tüm dünya ülkelerinde işlenmektedir. Sınır tanımaz ve herhangi bir ülkeye veya topluma özgü değildir. Diğer taraftan, nefret duyguları ile işlenmesi ve meydana geldiği toplumda geniş bir etki yaratması gibi özellikleri nefret suçlarını diğer suçlardan farklı kılan özellikleridir. Zira, nefret suçlarında kurban genellikle derisinin rengi, dini, milliyeti, cinsel tercihleri ve cinsiyeti nedeniyle saldırganın hedefinde olmaktadır. Diğer yandan nefret suçlarının toplumda yarattığı etki, diğer suçların etkilerine göre daha geniş çaplıdır. Nitekim nefret suçlarının iki kurbanı vardır. Kurban ve bu kurbanın topluluğudur (Tuna, 2011). Örneğin dini yerler hedef alındığında, zarar sadece fiziksel değildir, söz konusu dine mensup cemaatin de manevi olarak etkilenmesi kaçınılmaz olacaktır.

<sup>1</sup> Polis Akademisi eski başkanıdır. Polis Akademisi Başkanlığı Güvenlik Bilimleri Enstitüsünde Güvenlik Stratejileri ve Yönetim Anabilim Dalında “Güvenlik Hizmetlerinde İletişim” adı altına verdiği doktora dersinden notlarıdır.

Nefret suçlarının, bütün toplumlarda işlenmesinin yanı sıra ülkelerin toplumsal yapıları ve kültürel değerlerine bağlı olarak her ülkenin kendi özgün koşullarına göre farklı kategoriler içerebilir. Oysa günümüzde ülkelerin kanun ve yasalarında nefret suçu olarak değerlendirilen eylemlerde farklılıkların olduğu gözlemlenmektedir. Ancak bu konuda tüm ülkelerin hemfikir oldukları konu, nefret suçu olarak değerlendirecek birçok eylemin genellikle nefretle ve şiddet içeren şekilde işlenen vakalar olmasıdır. Bu minvalde, nefret suçu sayılan eylemler önyargılı bir motivasyon ile belli bir faili kişisel özellikleri nedeniyle değil ait olduğu gurubun, kimliğin, aidiyetin farklı özellikleri nedeniyle hedef almaktadır. Nefret suçları ceza kanunlarında esasen tür olarak belirlenmiş suçlar şeklinde cereyan etmekteyse de toplumdaki siyasal, sosyal, ekonomik, kültürel, dinsel, kimliksel, cinsel farklılıklardan kaynaklandığı için yarattığı etki, failin eylemini yönelttiği kişi veya mülk dışındaki tüm topluluğu da etkilemektedir (Çakar, 2015:94).

Bu bakımdan nefret suçlarının yarattığı etki ve travma diğer asayiş suçlarına göre daha yüksek olmaktadır. Bundan dolayı da bu konuda farklı ülkelerde yürürlükte olan kanuni düzenlemelere göz atıldığında nefret suçunu işleyene verilen kanuni yaptırım, diğer suçlara verilen cezalara göre daha ağırdır (Sinar, 2013:1273). Nefret suçları genel olarak, sözlü taciz, nefretlik konuşma, mesaj, telefonla veya e-posta ile rahatsız etmek, fiziksel saldırı, tehdit edici davranışlar, taciz, tecavüz, aile içi şiddet, kundakçılık veya diğer şekillerde işlenebilmektedir (İHAD, 2015:32). Ancak nefret suçunu diğer suçlardan farklı kılan faktör arkasındaki saiktir. Çalışmanın bir sonraki bölümlerine açıklık getirmek ve araştırmacılara nefret suçları hakkında ön bilgi oluşturulması amacıyla çalışmanın ile başlığında nefret suçları ile ilintili genel bilgilere yer verilmiştir. Bu doğrultuda konunun terimsel kısmına değinmek için çalışmanın bir sonraki aşamada nefret suçlarının tanımını ele alınacaktır.

### 1.1. Nefret Suçlarının Tanımı

Nefret suçlarının tarifinde günümüze kadar uluslararası bir birliktelik sağlanamamıştır. Zira bugün ülkelerin nefret suçlarının tanımlamalarında farklılıkların söz konusu olduğu aşikârdır. Diğer perspektiften, ülkelerin toplumsal yapıları ve kanuni düzenlemelerindeki farklılıklar göz önünde alındığında, nefret suçları için uluslararası alanda kabul gören bir tanımın yapılmasının güç olduğu ortaya çıkacaktır. Buna paralel olarak BM ve AGİT gibi uluslararası ve bölgesel örgütler de nefret suçlarını tanımlamak için çabalar göstermektedir. Örneğin AGİT'e göre "Bir şahsa veya mülküne karşı işlenen herhangi bir suçun kaynağı, o kimsenin ırkı, rengi, etnik kökeni ya da uyruğu, dini, cinsiyeti veya cinsel yönelimi, cinsiyet kimliği, yaşı, fiziksel veya zihinsel engelleri yahut buna benzer bir durum ile ilgili ise, bu suç nefret suçudur" (Eren, 2016).

Bir diğer tarife göre ise nefret suçu, kurbanın ırk, etnik köken, ulusal kimlik, din, dil, toplumsal cinsiyet, yaş, engellilik, ahlaki ya da siyasi görüşleri, mesleği ya da görünüşü veya cinsel yönelimleri, vb. her türlü ayırt edici özelliğinden dolayı, fiili ya da algılandığı şekliyle aşağılamak veya sindirmek üzere doğrudan işlenen veya bu yönde teşebbüs edilen suçtur. Görüldüğü üzere nefret suçları, kişi veya grupların aşağıdaki özelliklerini hedef ala-

bilmektedir: etnik ve “ırk” bağları, cinsiyet ve genetik özellikler, ulusal özellikler, köken, din ve inançlar, eğitim, kanaatler, siyasi eğilimler, kişisel veya toplumsal statü, engellilik, yaş ve cinsel eğilim, aile ve mülkiyet, vb. (İHAD, 2015: 33). Yani nefretin temelinde kurban ile saldırgan arasındaki farklılıklar yatmaktadır.

Zikredildiği üzere çalışmanın bu bölümünde nefret suçlarının tanımı ile ilintili olarak teorik çerçevenin çizilmesini amaçlanmıştır. Yer verilen iki tanımda görüldüğü üzere suçun tanımlanmasında ülkelerin toplumsal ve hukuki yapılarını tesir edici bir etkisi olduğu ve dolayısıyla bu konuda uluslararası bir birlikteliğin olmadığıdır. Bu durum ise kısmi olsa da nefret suçlarının önlenmesinde ve yahut azaltmasında zorlukları meydana getirmektedir. İngilizce “Back Grounda” olarak ifade edilen tarihi süreç sorunlara etkin çözümler getirmekte belirleyici bir rolü olduğunu yönetim bilimciler tarafından sıkça dile getirilmektedir. Bu varsayımdan yolu çıkararak nefret suçlarını tanımladıktan sonra çalışmanın bir sonraki bölümünde nefret suçlarının tarihsel gelişimini irdelenecektir.

## 1.2. Nefret Suçlarının Tarihsel Gelişimi

Nefret suçları veya diğer adıyla önyargı suçları, eski bir tarihe sahiptir. Daha önce farklı anlamlara sahip iken, ilk olarak seksenli yıllarda, ırk, din ve köken kavramlarını içerecek şekilde ABD’de kabul edilmiştir. Daha sonra, önce Avrupa devletleri olmak üzere tüm dünyaya yayılmıştır. Bilindiği üzere ABD tarihi özellikle etnik bakımdan birçok soruna ev sahipliği yapmıştır. Bundan dolayı toplumdaki söz konusu sorunları ortadan kaldırmak için ülkede “Nefret Yasaları” diye yasalar düzenlenerek yürürlüğe konmuştur. Adı geçen yasalarca nefret suçlarına en ağır cezalar öngörülmüştür. Nitekim bu yöntemin tam olarak değilse de belirli bir oranda etnik, dini ve kültürel olarak farklı topluluklardan oluşan toplumlarda nefret suçlarını önlemede yardımcı olduğunu söylemek mümkündür. Diğer taraftan göçmen ülkesi olan ABD’de “Üst Kimliği” oluşturmadaki en büyük engel ülkedeki ırkçılık ve ayrımcılıktır. Bundan dolayı ABD bu konudaki çalışmalarıyla bilinmektedir. Nefret yasaları 1990 yılında cinsel suçları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir (Wikipedia, 2016). Aslında burada ABD’nin nefret suçlarını engellemek adına atmış olduğu adımların arkasında ulusal bir kimlik oluşturma isteğinin yattığı ifade edilebilir.

Günümüzde diğer tüm ülkelerde olduğu gibi Avrupa ülkelerinin kanun ve yasalarında nefret suçlarının izlerine rastlanmaktadır. Söz konusu ülkelerde nefret suçları ve nefret suçlarına ilişkin düzenleme, her ne kadar başlangıçta yerliler, zenciler ve kölelik uygulamaları ile ilintili olarak ortaya çıksa da günümüzün küreselleşen dünyasında daha çok göçmen, mülteci ve vatandaşlık hakları ile ilgili tartışmalarda ön plana çıkmaktadır. 90’lı yıllardan itibaren nefret suçları ile mücadelede yepyeni bir sürece girilmiştir. Zira, bahsi geçen yıllarda nefret suçlarıyla mücadele yasaları, cinsiyet ve cinsel yönelim temelinde gerçekleştirilen saldırıları da bu kapsama alacak şekilde genişletilmiştir. Böylece bu suçlar ile mücadelede önemli bir evreye ulaşılmıştır (Çakar, 2015:92).

Nefret suçları terimi medyaya ilk yansması 1986 yılında ABD’nin New York şehrinde olmuştur. Şehirde beyaz bir grup öğrenci tarafından bir zenciye karşı yapılan ırkçı saldırının

haberlere taşınması sırasında yaygın biçimde kullanılmıştır. Daha önce de ifade edildiği gibi nefret suçları teriminin muhtevası 1990 senesinin başından itibaren ırk, din ve inanca yönelik saldırıların yanı sıra cinsel yönelim, ulusal köken, engellilik durumu ve toplumsal cinsiyet rollerini de kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Terimin Avrupa’da kullanılması ise daha sonra olmuştur. Zira terimin Britanya’da sadece yirmi sene önce yani 1993 senesi itibariyle kullanılmaya başlandığı bilinmektedir (Chakraborti, 2009).

Nefret suçları, ilk başta toplumsal konjonktürlere bağlı olarak yabancı düşmanlığı, Yahudi düşmanlığı ve farklı cinsel yönelimi olan kişilere düşmanlık biçimlerinde ortaya çıkmaya başlamıştır. Daha sonra din temelinde İslamofobi ve Hristiyanofobi kavramları ortaya çıkmıştır. Özellikle ABD’deki 11 Eylül saldırılarından sonra bu durum daha da ivme kazanmıştır. Öyle ki söz konusu dönemden sonraki süreçte ABD ve bazı AB ülkelerinde Müslümanlara karşı sözlü ve fiili saldırılar vuku bulmuştur. Buna tepki olarak da bazı Müslüman ülkelerde Müslümanlık adına, ancak Müslümanlık ile yakından ve uzaktan bağlantısı olmayanlar tarafından Hristiyanlara yönelik benzer suçlar işlenmiştir.

Görüldüğü üzere nefret suçları kavramının tarihsel bağlamda yeni ve güncel olmasının yanı sıra, çok eski tarihlerden beri var olmuştur. Bu suç türü ilk başta etnik ayrımcılık nedeniyle ortaya çıkmıştır. Ancak zamanla başka yönler doğru kaymaya başlamıştır. Amerika’da ortaya çıkmış olan bu suç türünün terimi zamanla Avrupa daha sonra da tüm dünyada kullanılmaya başlanmıştır. Çalışmanın bütünlüğü sağlanması ve bahse konu olan suçun çerçevesini belirgin biçimde çizmek amacıyla tanımdan sonra suçun unsurları üzerinde durulacaktır. Zira bir suçun tamamlanması veya vuku bulması için unsurlarını meydana gelmesi gerekmektedir.

### 1.3. Nefret Suçlarının Unsurları

Yukarıda ifade edildiği üzere nefret suçlarının iki temel unsuru bulunmaktadır. Bunlardan ilki, suçun işlenmesinin arkasındaki saiktir. Nefret suçları, genellikle farklı saikler ve ön yargılarla işlenmektedir. Yani temelinde nefret vardır. Bu nedenle hedefte bulunan farklılıkları temel alarak işlenen suçlardır nefret suçları. Örneğin bir dine, etnik gruba veya toplumsal yaşam biçimlerinden birine mensup bir kişi nefret suçu kurbanı olabileceği gibi bir dini temsil eden kutsal yerler de saldırıya uğrayabilmektedir (Aydın, 2009). İkincisi ise şiddet unsurudur. Zira nefret suçları şiddete başvurarak işlenmektedir. Buradaki şiddet kavramı sadece fiziksel şiddet değil psikolojik şiddeti de kapsamaktadır. Zira nefret suçuna uğrayan kişilerde ağır psikolojik bozulmalar gözlemlenebilmektedir. Bununla birlikte etki sadece kurbanda değil kurbanın ait olduğu veya temsil ettiği topluluk da söz konusu manevi olumsuz etkilerin görülebilmesi büyük olasılıktır (Fusun, 2009:101-117). Gömüldüğü üzere nefret suçundan bahsedebilmemiz için suç, şiddet ve nefret saikinin bulunması gerekir. Eğer iki şart mevcutsa nefret suçundan bahsedebiliriz.

Kapsamlı anlamıyla medyanın günümüzde insan hayatındaki etkisinin vardığı durum aşıkardır. Yönlendirici etkisiyle birçok konu hakkında insanların algılarını yönlendirmekte ve önyargılarını biçimlendirmektedir. Bu bağlamda medyanın özellikle toplumun nefret

suçlarına yönelik algı ve bakış perspektiflerinin şekillenmesindeki etkisi kaçınılmazdır. Bu nedenle nefret suçlarının unsurlarını kısaca değinen çalışmanın bu başlığından sonra bir sonraki başlıkta, zikredildiği gibi günümüzün en güçlü aygıtlarından biri olan medyanın nefret suçlarının üzerindeki etkisi konusu ele alınacaktır.

## 2. MEDYANIN NEFRET SUÇLARININ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Medya en etkin kültürel ve sosyal iletkenlerden biridir. Zira toplumdaki çeşitliliği ve farklılığı ön plana taşımaya gücü olduğu gibi, söz konusu bu çatışmayı sıradanlaştırma ve yaymada da son derece etkili ve yönlendirici olabilmektedir. Geçmişe göz attığımızda meydanın uzun yıllardır milliyetçi akımların ve ayrımcı söylemlerin etkin kaynaklarından birisi olduğunu görebiliriz. Bu nedendir ki Medyanın, nefret suçlarının toplumlarda yayılması ve önlenmesinde azımsanmayacak ölçüde etkin olduğu aşıkardır. Öyle ki günümüzde medyada zaman zaman nefret suçlarının failini koruyan ve cinayeti haklı gören bir dil ve üslupla yazılar yazıldığına şahit olabilmekteyiz. Oysa bu durum, uluslararası ve ulusal gazetecilik ilkeleri, hatta bazı medya kuruluşlarının kendi gruplarının yayınladığı basın etik ilkelerini ihlal edebilmektedir. Görsel ve /veya işitsel medya organlarında böylesi bir üslubun kullanılması ise toplumda huzursuzlukla beraber savunmasız gruplara yönelik yaygın bir önyargının oluşmasına/yerleşmesine neden olabilecektir (Bulunmaz, 2015:77-78).

Hedef alınan kişiler ve gruplar ise tedirginleşmekte ve toplumdan uzaklaşıp dışlanmaktadır. Ayrıca bazı durumlarda sosyal ve siyasal yaşama katılım haklarından zorunlu biçimde vazgeçmek kalacaklardır. Bu kışkırtıcı üslubun kullanımı odağındaki olan grupların üyeleri ya da fiziksel mekânlarına yönelik saldırılara neden olabilmektedir (Çiçek, 2012). Nefret suçlarının medyada verilmiş biçimlerine baktığımızda; nefret suçunun işleme gerekçesi, neden sorusuna cevap aranması, verilmiş biçiminin nefret suçlarının yaygınlaşmasına veya görmezden gelinmesine yol açıp açmadığı, kurbanın suçu hak ettiğine dair önyargılı tutumun devam edip etmediği vb. gibi karmaşık sorular ve yanıtlarla karşılaşmaktayız. Oysa bu anlamda kamuoyunu da nefret suçlarına ilişkin hassasiyet ve farkındalığının oluşması konusunda medyanın çok önemli işlevi ve rolü vardır (Bulunmaz, 2015:79).

Toplumların nefret suçlarından arındırılması ve nefret suçlarını önlemesi adına medya, nefret suçlarını insan hakları odaklı habercilik bağlamında ele almalıdır. Diğer perspektiften, haber üretim ve sunum aşamalarında nefret suçlarının hedefi konumundaki grupların temsilini ve katılımını göz ardı etmemelidir. Ayrıca günümüzde internet ortamına da yansıyan nefret söylemlerinin takip edilmesi ve bunların deşifre edilmesi gibi konularda medya hayati öneme sahiptir. Zira internet ortamı, nefret suçlarının hızlı, kontrolsüz ve organize biçimde uygulanması ve yayılması için uygun bir zemin niteliğindedir. Gelişen teknoloji ve küreselleşmenin beraberinde getirdiği ulaşım ve haberleşme imkanları, dünyayı küçültmüş, farklı ve uzak toplumların insanları arasındaki iletişimi hızlandırmış ve kolaylaştırmıştır (Bulunmaz, 2015:80). Bu durum, üstte ifade edildiği üzere nefret suçlarını internet ortamında kontrol edilmez kılmaktadır.



Dünya çapında, insanların bu denli birbirlerine yaklaştıkları ve birbirleriyle kolayca iletişim kurmakta oldukları bu durum, bazen insani güvenlik ve toplumsal barış perspektifinden olumsuz ve hoşnutsuz olgu ve olaylara neden olabilmektedir. Bunlardan “nefret söylemi” ve “siber nefret” gibi olgulardır. Bunun arkasındaki en belirgin neden bazı insanlarda çokkültürlülüğe karşı olumsuz izlenimlerin olmasıdır. Yani kendilerinden farklı insanlara karşı hoşgörüsüzlüklere sahip olmalarıdır (Adnan, 2011:23). Günümüz şartlarında her birimizin vazgeçilmezlerinden biri olan internet ile kişiler farklı konulardaki düşünce ve fikirleri daha önceki zamanlara göre çok daha hızlı ve kolayca yayabilmektedir. Yayımlanan bu görüşler kontrolsüz olarak çok kısa bir sürede dünyanın farklı toplumlarına ulaşabilmekte ve böylece söz konusu düşüncede hemfikir olan kişiler pek kısa bir zaman zarfında bir araya gelebilmektedir. Bu olgunun doğal sonucu olarak bir konuda olumlu kolektif bir kimliğin daha kolay bir biçimde oluşması veya olumsuz olarak “Global Irkçı” bir alt kültürün oluşmasına yol açmaktadır (Alternatif Bilişim Derneği, 2013).

Görüldüğü üzere nefret suçlarının oluşması ve toplumun nefret suçlarına bakışı ile medya arasında doğrudan bir bağlantı söz konusudur. Medya, toplumdaki farklılıkların çatışmadan bir arada yaşayabilmeleri için uygun zemin oluşturma gücüne sahip olduğu gibi sözü geçen bu farklılıkları ön plana çıkararak toplumun barış ve güvenliği açısından olumsuz sonuçlara yol açabilmektedir. Bu ise medyanın sorumluluk taşıyan dürüşüyle doğrudan ilintilidir. Çalışmanın bu bölümünde medyanın nefret suçlarının üzerindeki etkisini irdeledikten sonra bir sonraki başlıkta çalışmanın en temel bölümü nefret suçlarının insanların ve toplumların üzerindeki etkisi ele alınacaktır.

### 3. NEFRET SUÇLARININ TOPLUM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Nefret suçlarının etkisi geniş kapsamlıdır. Zira mağdurun yanında ailesi, arkadaşları ve çevresi de suçtan olumsuz etkilenmektedir. Ayrıca söz konusu önyargılar veya nefretin hedefinde olan kurban ve ortak karakteristik özelliklere sahip diğer kesimler üzerinde de aynı ölçüde etki yaratabilir. Böyle bir durumda hedef seçilen grubun diğer üyeleri de benzeri saldırı riski altında olabilecekleri korkusu yaşayacaklardır. Aynı zamanda tıpkı mağdurun kendisi gibi bu durumdan psikolojik olarak etkileneceklerdir. Nefret suçları gerektiği şekilde incelenip, kovuşturulmadığında, bu durum başkalarının da benzeri suçları işlemesini teşvik edecek şekilde faillerin cezasız kaldığı mesajını verecektir (Çakar, 2013:12).

Nefret suçları, diğer suçlardan farklı olarak hem mağdurlar hem de genel olarak toplum üzerinde psikolojik olumsuz etkilere yol açmaktadır. Ayrıca nefret suçlarına kurban olanlarda fiziksel zararlarla birlikte, korku ve kalıcı stres gibi olumsuz psikolojik sonuçlar görülebilmektedir (Ozulu, 2014: 25).

Nefret suçlarının en belirgin etkilerinden biri psikolojik sonuçlarıdır. Psikolojik sonuçlar ise uzun süreli travmatik etkilerin sonucunda ruh sağlığında ortaya çıkan bozulmalar ve bazen intihara kadar giden vakalar şeklinde karşımıza çıkabilmektedir. Bu gibi durumlarda depresyon, stres, öfke ve çalışmamız açısından en önemlisi güvenlik endişesi ile toplumdan

uzaklaşmakta, topluma karşı nefrete kadar giden olumsuz duygulara yol açan sonuçlar da doğurabilmektedir. Nefret suçu ve saldırısının kurban ve kurbanın çevresindeki etkisi saldırıdan hemen sonra kendisini göstermeyebilmektedir. Ancak söz konusu etkiler çok daha uzun bir sürece yayılarak ortaya çıkmaktadır. Mağdurlar, yaşamlarını yoğun bir suçluluk duygusu içerisinde devam ettirilmeye zorunlu bırakılacaklardır. Kendilerini, davranışları ya da belirli özellikleri nedeniyle suçlarken, diğer insanlar tarafından da saldırıdan kendi davranışları nedeniyle sorumlu tutularak suçlanmaktadır (Özsoy, 2013:48).

Çalışmanın ilk başlığından bu başlığına kadarki başlıklarda çalışmamızın ilk kısmın oluşturan nefret suçunun üzerinde durulmuştur. Görüldüğü üzere nefret suçları toplumun tehdit eden en yaygın toplumsal risklerden biridir. Dünyanın tüm ülkeleri bu suçla mücadele edip toplumlarını bu suçtan arındırmaya çalışmalarına karşın suçun tanımı hakkında uluslararası bir birlikteliğin söz konusu değildir. Nefret saiki ile ve şiddet eylem ve söylemleri kullanarak işlenen bu suçun oluşması ve toplumun bu konudaki önyargıları ve bakış perspektifleri ile medya arasında mübaşir bir bağlantı söz konusudur. Diğer taraftan sadece mağdur değil mağdur ile birlikte toplumun da doğrudan etkisi altında kaldığı bu suç türü, yaşanan teknolojik gelişmelerden dolayı her geçen gün farklı boyutlar kazanarak kontrolsüz biçimde ivme kazanmaktadır. Çalışmanın ilk kısmını oluşturan nefret suçları konusunun üzerinde durduktan sonra bir sonraki başlıkta nefret suçlarına karşı panzehir niteliğinde olan iletişim konusu ele alınarak irdelenecektir. Bu doğrultuda ilk olarak iletişim ile ilintili genel bilgilere yer verilecektir.

#### 4. GENEL OLARAK İLETİŞİM

İnsanlar, başka insanlar ve canlılarla sürekli iletişim kurarak yaşadıklarından iletişimin insan yaşamında vazgeçilmez bir yeri bulunmaktadır. İnsanoğlu doğduğu andan ölüncüye kadar yani beşikten mezara kadar sürekli bir iletişim çabası içindedir. Günümüzde iletişimin yüzlerce farklı tanımının bulunduğu söylemek mümkündür. Bu tanımlara örnek olarak; “İletişim, insanları tanıma, anlama ve uzlaşma arayışıdır” (Fındıklı, 2011:91). İnsanlar başkalarıyla iletişim kurarak, başkalarının davranışlarını daha kolay anlar, başkalarına karşı daha hoşgörülle davranır, daha çok ortak yön bulur, kendisiyle ve başkalarıyla barış içinde olmanın yolunu, yöntemini bulur, kendisinin ve başkalarının sağlığını, huzurunu ve güvenliğini korumaya katkıda bulunur. Bu itibarla, bireylerin çevreleriyle sağlıklı iletişim kurmaları büyük önem taşımaktadır. Birbirleriyle iletişim ve ilişki kur(a)mayan kişiler ise birbirlerini görmeden birbirlerinin önlerinden geçip giderler, birbirlerini dinlemezler, dinlerseler de birbirlerini anlamadan konuşurlar ve gittikçe birbirlerine yabancılaşırlar. Yabancılaşma, bilgisizliği ve buna bağlı olarak korkuyu artırıp, güveni yok ederek güvensizliğe yol açmaktadır (Köroğlu, 2006).

Güvensizliğin olduğu bir ortamda ise toplumsal barış ve güvenlikten bahsetmek mümkün değildir. Bundan dolayı insanlar arasında iletişim kanallarını güçlendirmek ve buna bağlı olarak İletişimi yayma politikalarını toplumsal bağlamda tekrar gözden geçirilmelidir. Bu minvalden yola çıkarak çalışmanın ikinci kısmını oluşturan iletişim ile ilgili genel bil-

giler üzerinde durulduktan sonra çalışmanın bir sonraki başlığında kavramın tanımını ve dolayısıyla kavramsal çerçevesini çizmek amacıyla iletişimin tanımı ele alınacaktır.

#### 4.1. İletişimin Tanımı ve Kapsamı

İletişimin tanımı konusunda fikir birliği sağlanamamakla birlikte, ortak özellikler göz önünde tutularak şöyle bir çerçeve çizilmiştir: “Herhangi bir konu hakkında kişi ya da kitleye bilgi vermek, öğretmek, fikir dayatmak, irkiltmek, kendi tezimizi savunmaya ikna etmek vb. için yazı, söz ya da sembollerle yapılan karşılıklı bir bilgi alış-veriş işlemidir” (Potukoğlu, 2012). Bir başka tanıma göre ise iletişim, en geniş ifadesi ile insanın kendisini başkalarına anlatabilmesi ve başkalarını anlayabilmesidir. İletişim bir paylaşımdır. İnsanın duygularını, düşüncelerini, bilgi ve becerilerini başkalarıyla paylaşmasıdır. İnsanların bir arada yaşamasının ve insanın sosyal bir varlık olmasının gereğidir iletişim. Bireylerin birbirleriyle ilişkilerinin niteliği ve gücü iletişimin yeterliliği ve iletişim kurmadaki başarıları ile doğrudan ilişkilidir (Notoku, 2011). Toplumda birlikte yaşadığı diğer insanlarla sağlıklı biçimde iletişim kurabilen kişilerin başarılı olmalarının daha muhtemel olduğunu aşikârdır. Aksi takdirde toplumda iletişimsizlik ve dolayısıyla toplumdan uzaklaşmaların ve dışlanmaların meydana gelmesi kaçınılmaz olacaktır.

Batı dillerinde “Communication” sözcüğü ile ifade edilen iletişim olgusu hemen hemen her alanda gözlemlenmektedir. O kadar ki iletişim günlük yaşamımızın da vazgeçilmez bir parçasıdır. Toplum ve kitle kavramları günümüzde giderek önem kazanırken, bununla orantılı olarak iletişim olgusu da ön plana çıkmaktadır. İletişim, psikoloji, sosyoloji ve sosyal psikoloji bilimleri ile birlikte incelenmeye başlanmış, daha sonra ayrı bir bilim dalı haline gelmiştir. Günümüzde ise güvenlik ve strateji gibi farklı disiplinler ışığında tekrar gözden geçirilmeye başlanmıştır. Zira bugün bilimsel alanlarda “stratejik iletişim” ve çok kültürlü toplumlarda güvenliğin sağlanması ile ilgili olarak “çok kültürlülük ve iletişim” gibi konular bunu pekiştirmektedir (Tirab 2016:46).

Küreselleşme ile birlikte meydana gelen teknik atılım ve gelişmelerle iletişim, kamuoyunun oluşturulmasında, halkla ilişkilerin düzenlenmesinde önemli bir yer tutmaya başlamıştır. Yönetenlerin de kitle iletişim araçlarıyla yönetsel etkinlikleri ön plana çıkarmaları, konunun önemini ve ağırlığını ortaya koymaktadır (Potukoğlu, 2012). Nitekim tüm bu gelişmeler iletişimin ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışmada bir bütünlük oluşturmak amacıyla toplumsal barış ve güvenlik açısından bu denli önemli olan iletişim olgusunu kavramsal çerçevesini ve kapsamını çizdikten sonra unsurlarının üzerinde durulacaktır. Zira Görüldüğü üzere iletişime insan hayatının her aşamasında rastlamak mümkündür.

#### 4.2. İletişimin Unsurları

Her olgunun belirli unsur veya faktörlere sahip olduğu gibi iletişimin de unsurları olduğu aşikârdır. Söz konusu unsurlar tamamlanmadığı sürece iletişimin döngüsü de eksik kalacaktır. İletişimin döngüsü üzerinde analizsel bir bakış açısıyla baktığımız zaman iletişimin temelinde "mesaj" olduğu görülecektir. Bir bağlamda aktarılan veya aktarılması istenilen

“mesaj”, bir "gönderici" ve "alıcı" tarafından iletişime dönüştürülür. Buradaki gönderici ve alıcı iletişimin iki tarafını oluşturmaktadır. "Şifre (code)" aracılığıyla iletiler "kanal"a, oradan da alıcıya ulaştırılır. Sonunda alıcıdan kaynağa bir geri bildirim (feedback) söz konusu olur. Üstte zikredilenlerin ışığında iletişimin unsurları kısaca; gönderici, alıcı, ileti, gösterge, kanal, feedback ve kod şeklinde ifade edilebilir. Gönderici, düşüncüyü bir mantık temeline dayandırarak iletendir (Edebiyat sayfası, 2008). Alıcı, mesajın ulaşması istenilen kişi ya da kitledir. Burada ifade edilmesi gereken önemli husus, gönderici ile alıcı arasındaki bilgi alışverişinin sağlıklı bir biçimde tamamlanması ve “mesajın (Message)” eksiksiz olarak alınıp yorumlanması için, göndericinin yanı sıra alıcının da belirli yeterliliklere sahip olmasının gerekliliğidir (Maximum Bilgi, 2010).

Mesaj (Message) sözlü olarak ya da yazı veya davranış yoluyla hedef kitleye aktarılan veya aktarılması istenilen bilgiler, duygular veya düşüncelerdir. Mesajların (iletiler) hedef kitleye ulaştırılması ve alınması iletişimi ortaya çıkarır (Edebiyat ve Türkçe Öğretmenleri Kaynak Sitesi, 2013). Gösterge, bir düşüncenin veya bir anlamın yerini alabilen nesne ya da olgulardır (Edebiyat Sayfası, 2008). Kanal (araç), gazete, kitap, dergi, TV gibi ileti için kullanılan somut araçlardır (Maximum Bilgi, 2010). Dönüt (Aydınlatıcı Yankı) ise iletişim süreci ve döngüsünün tamamlanması ve iletişimin sürekliliği açısından kilit unsurdur. Dönüt, en genel ifade ile göndericinin iletildiği mesaja karşı alıcının tepkisi yani karşıt mesajıdır. Bu mesaj, kimi zaman kaynağın seçtiği kanallarla kimi zaman göndericinin sözcüklerine karşı, alıcının bir gülümseme ile karşılık vermesi gibi daha farklı bir yol izlenerek karşılık verilmesidir (Notoku, 2011). Kod (şifre), iletinin aktarılması için sözcükler, harfler ve müzik notaları gibi kullanılan şifreleme sistemidir. Kodun geçerli olabilmesi için iletişimin her iki taraftan da yani gönderici ve alıcı tarafından bilinmesi gerekmektedir (Edebiyat ve Türkçe öğretmenleri kaynak sitesi, 2013).

Bununla beraber iletişim, süreçsel bir uygulama olması ile birlikte toplumsal bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim küreselleşme ile birlikte meydana gelen gelişmelerin ışığında dünyamız çokkültürlü bir yapı almaya doğru hızla ilerlemektedir. Bu ise toplumların farklı kimlik ve ilişkilerin barındırılması kaçınılmaz bir olgu kılmaktadır. Toplumların barındırdığı bu farklı kimlik ve ilişkiler arasında toplumsal barış ve güvenliğin sağlanabilmesi için bir toplumsal olgu olarak iletişimin kanallarını sistematik biçimde güçlendirilmelidir. Diğer perspektiften iletişim kanallarını kuvvetlendirme politika ve stratejilerini özellikle güç çerçevesinde tekrar gözden geçirilmelidir. Nitekim bugün uluslararası arenada devlet ile vatandaşlar arasında yeteri kadar veya doğru biçimde iletişim kurulmadığından dolayı insan hakları ve demokrasi açısından zedeleyici hadiselerin ortaya çıktığını görmek yaygındır.

Görüldüğü üzere iletişim süreçsel bir uygulama olması ile birlikte toplumsal bir olgu olarak tezahür edebilmektedir. İletişim toplumsal boyutu özellikle toplumsal barış ve güvenliği, yani çalışmamızın açısından büyük önem arz etmektedir. Çalışmamızın bu alt başlığında iletişimin unsurlarını kısaca irdeledikten sonra bir sonraki başlığında toplumsal bir olgu ve süreç olarak iletişimin önemine ve yerine değinilecektir.

### 4.3. İletişimin Önemi ve Yeri

İnsan sosyal bir varlıktır. Diğer insanlarla birlikte yaşar. İnsanlık tarihi boyunca da böyle olmuştur. Zira insanlar geçmişten beri bir arada yaşamak için farklı dönemlerde farklı değer ve özelliklere sahip toplumlar kurmuşlardır. Kurulan toplumları oluşturan insanların ortak kültürel değerleriyle beraber ortak yaşantılar paylaşımlarına sahip olmaları beklenmektedir. Böylece tarih, din, dil ve kültürel değerler gibi bazı ortak toplumsal özellikler kuşaktan kuşağa aktarılacaktır. Burada ifade edilmesi gereken ayrıntı, günümüzün küreselleşen dünyasında ülkeler ve toplumlar arasındaki sınırlar gün geçtikçe kalkmakta ve dolayısıyla bir toplumda farklı kültürlerden insanlar bir araya gelebilmektedir. Ayrıca farklı yaşam biçimleri ve çeşitli sosyal sorunlara sahip olan bireylerin de söz konusu toplumda varlığı kaçınılmazdır. Böyle bir durumda iletişimin önemi ortaya çıkmaktadır. Nitekim iletişim ile insanlar birbirleriyle, bilgi, duygu ve düşünceleriyle ilintili bilgi sahibi olurlar ve de sorunlarını paylaşabilmektedirler. Üstte adı geçen iletişim sürecinin gerçekleştirilmesi için tarih boyunca insanoğlu tarafından farklı yol ve yöntemler izlenmiştir.

Bu minvalde bir toplumda kullanılan iletişim araçları, söz konusu toplumun medeniyet düzeyi ile doğru orantılıdır. Yani medeniyet ve gelişmişlik düzeyinin yükselmesi, iletişim araçlarının çeşitliliğini ifade etmektedir. Bu doğrultuda, günümüzde teknolojik gelişmelerin sağladığı imkânlar, iletişim araçlarını çok ileri bir düzeye ulaştırmıştır. Nitekim bugünkü kullanılan “dünya küçük bir köy haline dönüşmüştür” sözü bu konudaki gelişmeler hakkında bize ışık tutmaktadır. Aslında daha ayrıntılı bir bakış perspektifiyle bakılırsa günümüzde dünyanın “küçük bir köye” değil “küçük kapalı bir odaya” dönüştüğü gözlemlenebilir. Zira bir insan olduğu yerden tüm dünya toplumlarıyla iletişim kurabilir onlarla ilintili bilgi sahibi olabilir ve onlardan etkilenebilmektedir.

Üstte de bahsedildiği üzere insanoğlu sosyal bir varlıktır. Geçmişten günümüze kadar hep toplu halde diğer insanlarla birlikte yaşama ihtiyacı duymuştur. Bu nedenle iletişimin, insan hayatında vazgeçilmez bir yeri mevcuttur. Yaşadığı toplumun bir parçası olan her insan, farkında olsun veya olmasın, diğer insanlarla sürekli olarak iletişim halindedir. İnsanlar duygu, düşünce ve sorunlarını birbirleriyle iletişim kurarak aktarırlar. İletişim ile birbirlerini anlarlar, sorunlarını paylaşırlar, problemlerine çözümler üretirler. Yani insan hayatının merkezinde iletişim vardır. İnsan ailesiyle, arkadaşlarıyla, komşularıyla, çevresiyle sürekli iletişim halindedir. Tarih boyunca insanlar hep iletişime önem vermişler ve sürekli iletişim halinde olmuşlardır (Edebiyat Öğretmeni, 2009). Yaşamın devam ettiği sürece de bu durumun devam edeceği düşünülmektedir.

Görüldüğü üzere iletişimin insan hayatında olmazsa olmaz bir yeri ve önemi vardır. Bir insanın toplumdan dışlanıp yalnızlaşmadan sağlıklı bir yaşam sürdürebilmesi için birlikte yaşadığı ve birçok alanı paylaştığı diğer insanlarla sorunlarını, duygu ve düşüncelerini paylaşması gerekmektedir. Diğer insanlarla bir şey paylaşabilmek içinse iletişim şarttır. Aksi takdirde birbirleriyle iletişim kuramayan, içine kapanık, psikolojik sorunları olan ve sorunları çözmek için şiddete başvuran insanların oluşturduğu bir toplum ortaya çıkacaktır. Böyle bir toplumda ise nefret suçlarının yaygın olması kaçınılmaz olacaktır. Nefret suçları yaygın

olduğu bir toplumda ise ne toplumsal barış ne de toplumsal güvenlikten bahsedilebilir üstte zikredildiği üzere. Böyle bir durumda ise ancak toplumları söz konusu nefret suçları olgusundan arındırmak ve farklı yöntem ve stratejilere başvurarak nefreti önlemek gereklidir. İnsanların hayatlarını bu denli etkileyen iletişim, toplumsal bir olgu ve süreçsel bir uygulama olarak nefret suçlarının önlenmesinde vazgeçilmez faktörler arasında yer almaktadır. Bu sentezden yola çıkarak çalışmanın bir önceki başlığında iletişiminin önem ve yerinin üzerinde durduktan bir sonraki başlığında nefret suçlarının önlenmesinde iletişimin nasıl bir rolü olduğu incelenmeye çalışılacaktır.

#### 4.4. Nefret Suçlarının Önlenmesinde İletişimin Rolü

Nefret suçlarının önlenmesinde sadece cezaların caydırıcılığının etkin bir rolü olduğu savunulmaktadır. Oysa cezaların caydırıcılığı ile birlikte insanlar arasında iletişimin yayması ve iletişim kanallarını güçlendirilmesi de rolü olduğu düşünülmektedir. Çünkü iletişim insanları tanıma, anlama ve uzlaşma araç ve arayışıdır (Fındıklı, 2011:91). Öyleyse nefret suçlarının önlenmesi için insanlar arasındaki iletişimin artırılmasının ve bu konuda insanlara eğitim verilmesinin sağlıklı bir girişim olacağı düşünülmektedir. Özellikle günümüz insanlar arasındaki ilişkilerin azalması, hissedilir noktaya geldiği bu dönemdir. Medenileşme ve şehirleşme adına insanların arasındaki iletişim azalmakta ve eskiden olan komşuluk ilişkilerinden kaçılmaktadır. Zira insan sosyal bir varlıktır ve hiçbir zaman yalnız yaşayamaz. Öyleyse medeni insan, insanlarla sağlıklı ilişkiler ve iletişim kurabilen insandır.

Günümüzde başarılı olan ve dolayısıyla farklı hayat tarzlarına sahip olan insanların diğer insanlarla daha az iletişim kurdukları görülmektedir. Oysa R. Fındıklı'nın ifade ettiği gibi başarılı olabilmek için insanlarla iletişim kurmak gerekmektedir (Fındıklı, 2011:91). İnsanların içinde oldukları durumu anlayabilmek için onlarla iletişim kurmak gerekir. Ayrıca insanların ne düşündükleri veya hayata bakış perspektiflerini kavrayabilmek ve dolayısıyla yaşadıkları sorunlara sağlıklı çözüm üretmek veya fikirlerini değiştirmek için iletişim şarttır. Çünkü iletişim duygu, düşünce ve fikir alışverişidir. Bu durum aslında bize nefret suçlarının önlenmesinde iletişimin vazgeçilmez bir rolünün olduğunu göstermektedir.

İnsan sosyal bir varlık olduğu ve her zaman diğer insanlarla birlikte yaşamaya muhtaç olduğu üstte ifade edilmiştir. Aslında insanın varoluşu beş temel boyuttan oluşmaktadır. Bu beş boyut, insanlar tarafından kaale alınmak, diğer insanlar tarafından kabullenilmek, insanlar tarafından değerli ve vazgeçilmez kılınmak, yeterli olmak ve diğer insanlar tarafından sevilme ve özlenmek olarak sıralayabiliriz (Cüceloğlu, 2002:87-125). Görüldüğü gibi insanların mutlu bir hayat yaşayabilmeleri için aslında diğer insanlarla sürekli iletişim halinde olmaları gerekir. Oysa söz konusu beş boyutun gerçekleştirilebilmesinde ve dolayısıyla toplumda nefret suçları ve iletişimin eksikliğinden kaynaklanabilen diğer suçların ortadan kaldırılmasında iletişim etkin bir rol oynamaktadır. Nitekim iletişimi, “bir canın başka bir cana ulaşılması” olarak tanımlayabiliriz.

Nefret suçlarının nedenlerinden bir tanesi de toplumda insanlar arasındaki iletişimsizlik ve ondan kaynaklanan streslerdir. Oysa bir toplumda insanlar birbirlerinden farklı olan

görüşlerine saygı gösterip değer veriyorsa o toplumda insanlar daha az stresli olur, daha güler yüzlü olurlar. Bu da iletişim ve karşılıklı konuşmak ile gerçekleştirilebilen bir şeydir. Eğer birbirlerine değer vermezlerse toplumda stresin yükselmesine neden olurlar ve dolayısıyla söz konusu toplumda nefret suçlarının meydana gelmesi kaçınılmaz bir durum olacaktır. Görüldüğü üzere iletişim toplumda stresin azalmasına neden olmakta ve dolayısıyla nefret suçlarının azalmasında da bir role sahiptir (Cüceloğlu, 2002:47).

Günümüzde toplumlar maalesef iletişimsizlik batağı içindedir. Buna en büyük neden, insanların iletişimin önemini bilmemelerinden kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan günümüzde nefret suçları, ekonomik sorunlar ve başarısızlık durumları gibi birçok sorunun altında iletişimsizlik yatmaktadır (Yaman, 2011:17). Aile içi şiddet suçundan çocukların anne-babalarına karşı davranış biçimlerine kadar bütün ailesel sorun ve ilkelerini, ailenin içindeki iletişimin yeri ve önemi belirlemektedir. Aslında iletişim toplumun niteliğini ve bir nevi geleceğini belirleyebilmektedir. Öyle ki tüm gelişmiş toplumlarda veya başarılı olan insanların hikâyelerinde iletişimin çok ön planda olduğunu görmek mümkündür. Bu nedenle çocukların yetiştirilmesinde iletişime önem vermek hem toplumun gelişmişliği üzerinde olumlu etkiler yaratır ve dolayısıyla nefret suçları gibi birçok toplumsal afetlerden arındırılmış olur hem de kendi geleceklerinde başarıyı yakalayabilme imkânını yükseltecektir.

İletişim ziyaret, ziyafet ve zarafetten oluşmaktadır (Fındıklı, 2011:91). Zira insanlar arasında karşılıklı ziyaretler ve dolayısıyla sorun ve sıkıntıları paylaşmak ve birbirlerini dinlemek toplumda sıcak ve samimi ilişkilerin kurulmasına neden olmaktadır. İnsanın yaşadığı toplumda diğer insanlar tarafından önemsediyini ve kendisine değer verildiğini hissederse daha başarılı ve barışçıl olur ve yaşadığı sıkıntıları şiddet içerikli eylemlerle ifade etmekten se konuşarak ve diğer insanlarla paylaşarak ifade etmeyi tercih edecektir. Zira nefret suçları çoğu zaman paylaşacak kimsesi olmayan insanlar, toplumda diğer insanlarla sağlıklı iletişim kurmayan insanlar ve toplum tarafından dışlanmış insanlar tarafından işlenmektedir. Bu da bize toplumun bu konudaki göstermesi gereken tutumunu hatırlatmaktadır.

Görüldüğü gibi iletişimsizlik, toplumdaki nefret suçları gibi birçok sorunun altında yatmaktadır. Öyleyse devlet, aile ve bireysel olmak üzere tüm toplum aşama ve kapsamlarında iletişime önem vermek gerekir. Devlet kapsamında özellikle eğitim müfredatında iletişime yer vermek konusunda çaba gösterilmesi gerekmektedir. Çünkü eğer çocuklara ve insanlara iletişim üzerine eğitim verilmezse diğer insanlarla iletişim kurmanın önemini bilmeyecekler ve dolayısıyla şartların ve uygun zeminin olduğu zaman nefrete eğilimli olabileceklerdir. Zira ABD’de silahla okulunu basan ve öğretmen ve öğrenci olmak üzere birçok kişiyi öldüren 16 yaşındaki çocuğun mahkemede yargıcın “*Bunu neden yaptın?*” sorusuna verdiği cevap bu konuda manidardır. Çocuğun verdiği yanıt “*Bana değil, bana eğitim verene sorun sayın hâkim*” olmuştur<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Prof. Dr. R. Fındıklı 2011 yılında Polis Akademisi Başkanlığı, Güvenlik Bilimleri Enstitüsü Müdürlüğü, Güvenlik Stratejiler ve Yönetimi Anabilim Dalında verdiği “Güvenliğin Teorik Temelleri” yüksek lisans dersinin notları.

Ailelerin çocuklarını yetiştirirken diğer insanlarla iletişim kurmanın çok önemli ve bir toplumsal ve bireysel başarı aracını olduğu düşüncesini bilinçaltlarına yerleştirmeleri gerekmektedir. Bu hem aile ve fert arasındaki gösterilen tutum ve davranışlarla hem de konuşarak gerçekleştirilebilmektedir. Her insan dünyaya içinde bir ışıkla gelmektedir. Yeni doğan bebeklerin masumiyet ve sevgileri bunun bir göstergesidir. Eğer aile içinde söz konusu ışığın devam etmesi sağlanır ve imkân tanınırsa bu insanın yaşamı boyunca devam edecektir. Ayrıca hayatın her aşamasında eğer fırsat sunulursa ortaya çıkacak ve sevgi, güzellik ve müsamaha saçaktır (Yaman, 2011:52). Böylece aile hem çocuklarının başarılarını sağlamış olacak hem de şiddet ve nefretten arındırılmış bir toplum oluşturmaya katkı yapmış olacaklardır.

Bireysel anlamda ise, her insanın iletişim konusunda kendisini geliştirmek için çaba göstermesi gerekir diye düşünülmektedir. Bilindiği gibi insan, topluluk halinde ve bir kültür çevresinde yaşayan, düşünme ve konuşma yeteneği olan bir varlıktır. Ayrıca iletişimin iki insanın birbirini fark ettiği andan itibaren başladığı da bir gerçektir (Cüceloğlu, 2002:44). Dolayısıyla her insan ister istemez diğer insanlarla iletişim, etkileşim ve etkilenme içindedir. Öyleyse iletişim birey yaşamında olmazsa olmaz olgulardan biridir. Birey diğer insanlar arasında değer kazanmak isterse, hayatında başarılı olmak isterse veya ekonomik açıdan iyi hayat şartlarında yaşamak isterse iletişime önem verip bu konuda kendisini geliştirilmesi için çaba sarf etmesi gerekmektedir. Çünkü giriş bölümünde de ifade edildiği gibi iletişim, toplumda sevilmenin ve insanlar arasında değer kazanmanın aracıdır. Ayrıca iletişim başarılı olmanın nedeni ve dolayısıyla daha iyi sosyal şartlar içerisinde bir hayat yaşama araç ve yöntemidir.

Tecelli ettiği üzere iletişimin, toplumsal sorunların en belirgin ve riskli olgularından biri olan nefret suçlarının önlenmesinde etkin rolü vardır. Zira iletişimin yaygın olduğu bir toplumda nefret suç ve eylemlerin azalması mümkün olabilir. Bu ise bizi iletişimin yayması ve iletişim kanallarının güçlendirilmesine götürmektedir. Bir toplumda iletişimin yayması ve dolayısıyla toplumsal barış ve güvenliğin tesis edilmesinde medya vazgeçilmez bir rol oynamaktadır. Buradan hareketle çalışmanın bir sonraki ana başlığında nefret suçlarının toplumsal güvenliği nasıl tehdit ettiği ve bu tehdidi ortadan kaldırmak için medyanın nasıl bir rol oynadığı incelenecektir.

## 5. NEFRET SUÇLARI, MEDYA VE TOPLUMSAL GÜVENLİK

Konunun daha sağlıklı bir biçimde anlaşılması için ilk önce toplumsal güvenlik kavramının açıklanması gerektiği düşünülmektedir. Bu bağlamda, toplumsal güvenlik kavramı, “bir topluluğun kimliğine yönelik algılanan bir tehdiye karşı savunulması” olarak tanımlanmaktadır (Waewer, 2008:153). Kimlik kavramı da, kişinin yaşamda kendine biçtiği yani uygun gördüğü rol veya kendini algılayış biçimi olarak tanımlanmaktadır (Yakışır, 2009:11). Tanımlardan yola çıkarak toplumsal güvenlik kavramının, toplumda var olan farklı kimliklerin korunması ile ilgili bir kavram olduğunu söyleyebilmek mümkündür. Diğer perspektiften, toplumda her kişinin farklı bir kimliğe sahip olduğu gerçeğini kabul ederek toplumsal



güvenlik kavramının toplumdaki kimliksel farklılıkları korumasını ifade ettiği düşünülebilir. Bu doğrultuda bireyler de toplumun farklı kimliklere sahip birer parçaları olarak toplumsal güvenliğin odak noktası durumundadırlar. Nefret suçlarının, toplumlar ve bireyler arasındaki farklılıklar göz önüne alınarak işlenen suçlar olarak, toplumda farklılıkları koruyan toplumsal güvenliği tehdit eden en riskli olgulardan birisi olduğu aşikârdır.

Bilindiği üzere toplumlar, dört temel üzerine kuruludur: Bireyler, bireylerin kendi aralarında kaynaşmaları, ortak alanlar ve ortak kültür. Dolayısıyla toplum, bu temellerden birini kaybettiği zaman tamamen olgun bir toplum olamaz (Al-Samer, 2007:144). Toplumun olgun olması ile güvenli olması arasında doğrudan bir ilişki olmalıdır. Buradaki olgunluk durumu, tüm farklılıklara rağmen insanların istikrarlı ve can güvenliklerine karşı herhangi bir tehlike olmadan yaşamlarını sürdürebilmeleri ile ilintilidir.

Bu durumu gerçekleştirebilmek içinse toplumsal güvenliği tehdit eden en belirgin olgulardan biri olan nefret suçlarının bütün boyutlarıyla ortadan kaldırılmasına yönelik çalışmalar sürdürülmelidir. Sürdürülecek olan bu çalışmalarda, siyasetten sivil toplum kuruluşlarına kadar devletin tüm kurum ve aktörleri yer almalıdır. Özellikle de siyasi iktidarlar ve siyasi liderler. Nitekim toplumsal güvenlik, siyasi güvenlikle yakından bağlantılıdır (Waewer, 2008:153). Bu minvalde, özellikle siyasi liderler ülkenin toplumsal güvenliğini sağlanması ile ilgili söylemlerinde daha hassas olmalıdırlar. Aksi takdire toplumda nefret suçlarının yayılmasına yol açmaları kaçınılmaz olacak ve dolayısıyla ülkenin toplumsal güvenliğinin sarsılmasına neden olmuş olacaklardır (Kırık, 2015:97-98).

Diğer taraftan, medyanın da nefret suçlarının engellenmesindeki rolü aşikârdır. Nitekim medyanın toplumsal kitleye sunduğu içeriklerin mahiyeti, yaşanan nefret suçlarının ele almış biçimi ve toplumda var olan farklılıklar hakkında gönderdiği mesajların ve bu mesajların içeriklerinin nefret suçlarının engellenmesinde büyük etkisi olabileceği gibi yayılmasında da rol oynayabilmektedir (Çelenk, 2010: 211-228). Zira günümüzde medyanın toplumsal etkilerinin, geçmiş yıllara göre çok daha etkin ve yoğun olduğu bilinmektedir. Medya, insanların birçok olaya bakış açılarını ve değerlendirmelerini, yani algılarını adeta yönlendirmekte ve şekillendirmektedir. Bu bağlamda, insanların kültürel kimlik ve kültürel çeşitliliğe bakışını, erkek-kadın ayrımını, ırk, millet gibi kültürün temel taşları olan konular hakkındaki bakış açılarını da şekillendirmektedir (Tirab, 2016:68).

Günümüzde medyanın etkisi o kadar etkin duruma gelmiştir ki, medya aracılığı ile insanların birçok konu hakkında nasıl düşüneceği, hangi konuya olumlu veya olumsuz yaklaşımları gerektiği belirlenebilmektedir. Artık insan hayatının her aşamasında etkili olan medya konusu nefret suçları ve toplumsal güvenlik perspektifinden ele alındığında, iki boyut ortaya çıkmaktadır. Birinci boyutu üstte ifade edildiği üzere toplumlarda nefret suçlarını engelleyici ve dolayısıyla toplumsal güvenliğin sağlanmasında olumlu etkisi olan boyuttur. İnsanların algısını yönlendiren medya aracılığı ile farklılığı ve hoşgörüyü destekleyen söylem ve içerikler sunularak onlara karşı olumlu tutum ve izlenimler geliştirilebilir. İkinci boyut ise toplumda nefret suçlarını yayılmasında rolü olan boyuttur. Medya toplumda farklılıklara karşı içeriklerle toplumda, insanlar arasında hoşgörü ve saygıyı ortadan kaldıracaktır,

nefret suçlarının daha yoğun bir biçimde işlenmesine elverişli bir zemin oluşturabilir. Böyle bir durumda toplumsal güvenlikten bahsedilemeyeceği gibi söz konusu toplumun nefret suçlarından arındırılmasının da mümkün olmasından bahsedilemez.

Bu çalışmanın sonuna yani sonuç ve değerlendirmeler bölümüne gelirken nefret suçlarının yaygın biçimde işlendiği bir toplumda toplumsal güvenliğinin tam anlamıyla sağlanmasının mümkün olmayacağını ileri sürülebilmektedir. Ayrıca toplumsal güvenliğin sağlanmasında medyanın büyük etkisi olmasıyla birlikte nefret suçlarının toplumda yayılmasına neden olabilecektir. Bu ise bize ilgili aktörlerin toplumu nefret suçlarından arındırmasında medyanın vazgeçilemez rol ve önemini gözden kaçırmamaları gerektiğini göstermektedir. Nitekim Medya organları, güvenlik alanında güçlü ve etkili bir rol oynamaktadır (Tirab, 2016:145).

Aslında genel anlamda medya ile güvenlik arasındaki etki meselesi, karşılıklı bir etki meselesidir. Medyanın nefret suçlarında pozitif ve negatif etkisi olduğu gibi medya mensuplarının güvenliğinin sağlanması veya sağlanmamasının pozisyonlar üzerinde pozitif ve negatif etkisi vardır. Güvenlik birimleri medyadan sakınır, medya da güvenlik birimlerinden çekinirse bu durum, iki tarafın da çıkarlarına zarar verecektir. Bundan dolayı iki tarafın arasında koordinasyon ve işbirliği sağlanması kaçınılmaz bir ihtiyaç ve gerekliliktir (Al-Deaij, 1986: 249).

Görüldüğü üzere medya ile güvenlik arasındaki ilişkinin kaçınılmaz bir durum olduğu aşikârdır. Zira günümüzde medyayı kullanmayan yahut kullanmaktan kaçınan herhangi bir sektör veya kurumun etkin olması ya da hedeflerine ulaşması neredeyse imkânsızdır. Bu nedenle güvenlik ile medya arasındaki ilişkinin yakınlığı günümüzün gereksinimlerinden biridir demek mümkündür. Güvenlik ve diğer sektörlerde bu denli etkili olan medyanın, insanlar arasında iletişimin yayılması ve dolayısıyla nefret suçlarının engellenmesi ve toplumsal güvenliğin sağlanmasındaki rolü aşikârdır. Nefret suçlarının engellenmesinde ve toplumsal güvenliğin sağlanmasında iletişimin ve medyanın rolüne değindikten sonra bir sonraki aşamada çalışmanın son başlığı olan sonuç ve değerlendirme bölümüne geçilecektir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Nefret suçlarının tanımlanmasında uluslararası arenada bir görüş birliğine ulaşılamamıştır. Bunun en büyük nedeni ülke kanunlarındaki farklar ve toplumların üzerinde etki eden unsurların değişikliğidir. İlk başta ABD’de kabul edilen daha sonra Avrupa ve sonrasında diğer dünya ülkelerinde yayınlanan nefret suçları çok eski bir geçmişe sahiptir. Başlangıçta ırk, din ve köken içeren nefret suçları, tanım bakımından ülkeden ülkeye değişiklik gösterse bile sınır tanımayan bir suç türüdür. Bütün toplumlarda bir toplumsal risk niteliğindedir. Her toplum kendisini nefret suçlarından arındırmak için çaba göstermektedir. Bu çabalar devlet, toplum ve aile kapsamındadır. Nefret suçları diğer suçlardan farklıdır. Bu farklılığı, işleme saikası ve arkada bıraktığı kurban kitlenin kapsamından kaynaklanmaktadır.

Çağımızın olmazsa olmazlarından biri olan medya, toplumda nefret suçlarının yaygınlaşması üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır. Medya toplumdaki farklılığı ve çeşitliliği bir zenginlik haline getirme gücüne sahiptir. Ancak maalesef günümüzde görünen bunun tam tersidir. Şiddet içerikli filmlerin sürekli olarak vizyona girmesi, intihar sahnelerini içeren dizilerin her geçen gün artarak ekranlarda gösterilmesi nefret suçlarını toplumda başvurula-bilen en kolay ve yaygın yöntem haline getirmektedir. Medyanın nefret suçlarının üzerinde etki ettiği gibi, nefret suçları da toplum üzerinde etki etmektedir.

Diğer perspektiften, toplumda nefret suçlarının sürekli olarak işlenmesi aslında söz konusu suçun diğer insanlar tarafından işlenmesine de yol açabilir. Çünkü günümüzde sosyal medyanın verdiği imkânlarla çevrimizde olan bitenler ve nasıl oldukları hakkında bilgi edinmek çok kolay bir işlem haline gelmiştir. Başka bir açıdan değerlendirmek icap ederse, toplumda söz konusu suçun mağduru olmaktan kaynaklanan bir korku ve güvensizlik durumu oluşur ve dolayısıyla bu da insanların birbiriyle iletişim kurmak ve muhatap olmaktan kaçınmalarına yol açacaktır.

İnsanın başarılı olmasında en önemli unsurlardan biri yaşadığı toplum içinde değer görmesi ve yüksek bir motivasyona sahip olmasıdır. Bir insanın yaşadığı toplumda insanlar tarafından değerli kılınması ancak onlarla kurduğu iletişim kadardır. Çünkü bir insanın diğer insanı değerlendirmesi ve saygı göstermesi için ilk önce görüşleri ve hayata bakış açısı ile ilintili bilgi sahibi olması gereklidir. Bu da ancak konuşmak ve fikirleri paylaşmakla gerçekleştirilebilmektedir. Başka bir biçimde ifade etmek gerekirse iletişim ile olabilmektedir. İletişimin önemi bununla kalmayıp aile, okul ve iş ortamlarında da önemlidir. Ailede ebeveyn- çocuk ilişkileri eğer sağlıklı bir iletişim ortamında sürdürülürse çocuklar ilerleyen aşamalarında başarılı birer birey olmaları yüksek bir olasılıktır. Diğer taraftan okulda öğretmen- öğrenci ilişkileri karşılıklı iletişim ışığı altında devam ettirilirse hem öğrencinin başarılı bir öğrenci olmasına neden olacak hem de öğretmenin başarılı bir öğretmen niteliği taşımasına yardımcı olacaktır. Ayrıca okul ortamı da öğrencilerin ruh sağlığı için baskıcı bir okul ortamından daha ileri ve daha verimlidir.

Günümüzde nefret suçları toplumlarda ciddi bir şekilde yayılmıştır. Bunun arkasında birçok neden yatmaktadır. Bu nedenlerden biri iletişimsizliktir. Oysa toplumları nefret suçları gibi şiddet içerikli eylemlerden arındırmak için toplumda iletişimin yayılması şarttır. Çünkü iletişim yayıldığı bir toplumda insanlar arasında saygı ve hoşgörü paylaşımı olacak ve barışçıl bir ortam yaratılmış olacaktır. Aksi takdirde içine kapanmış bir insan topluluğu oluşur ve birbirinin acı ve sıkıntılarını paylaşmadıkları için çoğu zaman en yakınlarına karşı bile akıl almaz bir şekilde şiddet uygulayabilir ve nefret suçları işleyebilmektedirler. Son olarak, iletişimin yeri, önemini ve toplumun üzerindeki etkisini kavrayan bir nesil yetiştirmek son derece önemli ve devletler tarafından amaçlar kategorisine konulması gerekmektedir. Çünkü iletişim olmadan toplumda ne bireysel ve toplumsal bir başarıdan ne de barışçıl ve nefret suçları gibi suçlardan arındırılmış bir toplumdan bahsetmek mümkün olabilmektedir. Bunun sonucunda ise toplumsal barış ve güvenlik bakımından zayıf bir toplum ortaya çıkacaktır.

## KAYNAKÇA

- Adnan, A. (2011). *Jaraim Alkarahiya*, Khartum: Omdurman Yayınları.
- Akıncı, F. S. (2009). Hate Crimes, *Annales de la Faculté de Droit d'Istanbul*, XLI, N. 58, 101-117.
- Al-Deaij, F. A. H. (1986). *Al-Amn va Al-İlam Fi Al-Duwal Al-İslamiya*, 6. Baskı, Al-Riyad: Akadimiyet Naif Al-Arabiya Lil-Olum Al-Amniya.
- Al-Samer, F. B. M. (2007). *İstiratijiyet Al-İslah ve Al-Tatweer Al-İdari ve Dawraha Fi Taziz Al-Amn Al-Watani*, Al-Riyadh: Manshorat Naif University For Security Sciences.
- Alternatif Bilişim Derneği (2013). “*İnternet Ortamında Nefret Söyleminin Varlığı*”, <http://www.nefretsoylemi.org/detay.asp?id=1155&bolum=rapor>, (01 Mayıs 2016).
- Aydın, Ö. D. (2009). Nefret Suçları, *Türk Hukuk Sitesi*, [http://www.turkhukuk sitesi.com/makale\\_1078.htm](http://www.turkhukuk sitesi.com/makale_1078.htm), (01.03.2016).
- Bulunmaz, B. (2015). Yeni Medyada Nefret Söylemi ve Üniversite, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 73-88.
- Chakraborti, N. & Garland, J. (2009). *Hate Crime: Impact, Causes and Responses*, SAGE Publications.
- Cüceloğlu, D. (2002). *İletişim Donanımları 'Keşke'siz Bir Yaşam için İletişim'*, İstanbul: Remzi Kitap Evi, 135.
- Çakar, A. S. (2013). Düşünceyi Açıklama Özgürlüğü Çerçevesinde Halkı Kin ve Düşmanlığa Tahrik Suçu, *Akademik Bakış Dergisi*, 36, 1-19.
- Çakar, B. (2015). Avrupa ve ABD’de Artan Salgın: Nefret Suçu, *The Global a Journal of Policy and Strategy*, 1(2), 91-113.
- Çelenk, S. (2010). “*Ayrımcılık ve Medya*” *Televizyon Haberciliğinde Etik içinde*. AU İLEF: Ankara. 211-228.
- Çiçek, H. (2012). *Nefret Suçlarının Oluşumunda Medyanın Etkisi*, 26.03.2012, <http://www.toplumsalol.org/nefret-suclarin-olusumunda-medyanin-etkisi-hasan-cicek/>, (01. 03 2016).
- Eren, S. A. (2016). *Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı (AGİT) ve “Nefret Suçu”*, Uluslararası Güvenlik Politikaları Araştırma ve Dostluk Derneği, <http://www.upad.org.tr/avrupa-guvenlik-ve-isbirligi-teskilati-agit-ve-nefret-sucu.html>, (13. 04. 2016).
- Fındıklı, R. (2011). *Hâsılı Kalam (Sözün Özü)*, Ankara: Başkan Klişe Matbaacılık.
- <http://notoku.com/iletisimin-tanimi-ve-ogeleri/>, “*İletişimin Tanımı ve Öğeleri*”, 10. 12. 2011, (02.05.2016).
- <http://www.edebiyatsayfasi.com/iletisim/>, Edebiyat sayfası, “*İletişim Nedir*”, 20. 11. 2008, (11.04.2016)
- <http://edebiyatogretmeni.gen.tr/537-iletisimin-unsurlari.html>, Edebiyat ve Türkçe öğretmenleri kaynak sitesi, *İletişimin Unsurları*, 2013, (10.04.2015).
- İHAD, 2015 (2015). *2014 Türkiye Nefret Suçları İzleme Raporu*, Ankara, İnsan Hakları Araştırmaları Derneği Yayınları.
- Kırık, A. M. (2015). Seçim Kampanyalarında Nefret Söylemi: 2014 Yerel Seçim Kampanyalarında Parti Liderlerinin Açık Hava Konuşmaları, *The Journal of Academic Social Science Studies*, 38, 91-108.
- Koroğlu, M. (2006). *Emniyet Teşkilatı Emniyet Hizmetleri Sınıfı Personelinin İletişim Becerilerinin Bazı Değişkenler Açısından İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi.

- Maximum Bilgi, (2010), *İletişim ve İnsan İlişkileri*, <http://docplayer.biz.tr/671366-www-maximumbilgi-com-arastirma-serisi-no-29-iletisim-ve-insan-iliskileri.html>, (02.05.2016).
- Okyar, O. (2014). Teröre Destek ve Dindarlık İlişkisi: PKK Örneği, *Çankırı Karatekin Üniversitesi Uluslararası Avrasya Strateji Dergisi*, 4(1), 190-213.
- Ozulu, S. (2014). Nefret Söyleminin Engellenmesinde Siyaset Kurumu, *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7, 15-29.
- Özsoy, S. & Yıldız, K. (2013). Türkiye’deki Spor Basınında Nefret Söylemi, *International Journal Social Science Research*, 2, 6-60.
- Potukoğlu, M. (2012). “İletişimin Tanımı ve Kapsamı”, <http://potukoglu.com/index.php/ksyazilari/169-iletisimin-tan-m-ve-kapsam>, (25.04.2016).
- Sınar, H. (2013). Türk Hukukunda Nefret Suçlarına İlişkin yasal Düzenleme Çalışmaları, *Hukukçular Çalışma Grubu*, <http://e-dergi.marmara.edu.tr/maruhad/issue/download/5000001567/5000000649>, (20.04.2016).
- Sosyal Değişim Derneği, (2010). *Ulusal Basında Nefret Suçları:10 yıl, 10 Örnek*, İstanbul, Sosyal Değişim Derneği Yayınları.
- Tirab, A. T. (2016). *Çokkültürlülük ve Güvenlik: Sudan Örneği*, 1. Baskı. Ankara: Sonçağ Yayınları.
- Tuna, B. (2011). *Dersimiz Nefret Suçları*, Hürriyet. <http://hurriyet.com.tr/pazar/17567395.asp>, (01.04.2016).
- Yakışır, A. N. (2009). *Bir Modern Olgu Olarak Çokkültürlülük*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yaman E. (2011). *İnsan ve İletişim*, Ankara: Akçağ Yayınları, 17.
- Waewer, O. (2008). Toplumsal Güvenliğin Değişen Gündemi, *Uluslararası Akademik Dergisi*, 5(18), 150-178.
- Wikipedia, “Nefret Suçu”, [http://tr.wikipedia.org/wiki/Nefret\\_su%C3%A7u](http://tr.wikipedia.org/wiki/Nefret_su%C3%A7u), (15.04.2016).



# ÖRGÜT KÜLTÜRÜNÜN DİNAMİK YETENEKLERE ETKİSİ<sup>\*,\*\*</sup>

## THE EFFECT OF ORGANIZATIONAL CULTURE TO DYNAMIC CAPABILITIES

Kader TAN ŞAHİN<sup>\*\*\*</sup>  
Tuğba KAPLAN<sup>\*\*\*\*</sup>

### Öz:

Bu çalışmanın amacı, örgüt kültürünün, dinamik yetenekler üzerindeki etkisini tespit edebilmektedir. Klan, adhokrası, hiyerarşi ve pazar kültür tiplerinden hangilerinin dinamik yeteneklerin varlığını pozitif, hangilerinin negatif etkilediği ortaya konulmaya çalışılacaktır. Söz konusu etkiler literatürde sınıflandırıldığı şekli ile fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma biçiminde dinamik yetenekler boyutları ile ayrı ayrı ele alınmaktadır. Daha önce dinamik yeteneklerin var oluşunda örgüt kültürünün etkisine yönelik bir çalışma bulunmadığı için çalışma öncül bir çalışma olmuştur. Çalışmada, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı, dinamik yeteneklere sahip olduğu düşünülen, 2012 yılı kurumlar vergisi rekortmeni olan ilk 100 firmanın 78'nden toplanan veriler kullanılmıştır. Çalışma bulgularına göre, pazar kültürü ve adhokrası kültürlerinin dinamik yetenekleri pozitif yönde etkilediğini tespit edilmiştir. Diğer yandan, klan kültürünün dinamik yetenekleri negatif yönde etkilediği görülmüştür. Hiyerarşi kültürünün dinamik yetenekler üzerinde bir etkisi bulunmamıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Dinamik Yetenekler, Fırsatları Sezme, Fırsatları Yakalama, Tehditleri Yönetme ve Yeniden Yapılandırma, Örgüt Kültürü.

### Abstract:

The aim of this study is to detect the effect of the organizational culture on dynamic capabilities. It will be tried to be found out that which types of clan, adhocracy, hierarchy, and market culture affect positively and negatively the presence of dynamic capabilities. According to the literature, these effects are investigated separately for three dimensions of dynamic capabilities such as sensing opportunities, seizing opportunities and reconfiguration. Since there is no previous study for the effects of organizational culture in the existence of dynamic capabilities, it has been a pioneer study. Empirical evidence was obtained from 78 firms, which are record holder of corporate tax in 2012 and registered to Trabzon Chamber of Commerce. The finding revealed that adhocracy and market culture types positively affect dynamic capabilities in general. Moreover, clan culture negatively affects dynamic capabilities in general. Hierarchy culture has no effect on dynamic capabilities in general.

**Keywords:** Dynamic Capabilities, Sensing Opportunities, Seizing Opportunities, Managing Threats and Reconfiguration, Organizational Culture.

\* Makale Gönderim Tarihi: 04.10.2016  
Makale Kabul Tarihi: 17.04.2017

\*\* Bu çalışma, Doç. Dr. Kader ŞAHİN'in danışmanlığında Tuğba KAPLAN tarafından hazırlanan ve Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen "Örgüt Kültürü Perspektifinde Dinamik Yetenekler" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

\*\*\* Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, kadertan@ktu.edu.tr.

\*\*\*\* Arş. Gör., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, t.kaplan@ktu.edu.tr.

## GİRİŞ

Günümüz değişen çevresel koşullarında firmalar için sürekli yeni fırsatlar ve tehditler ortaya çıkmaktadır. Firmaların yaşamını devam ettirebilmesi, bu fırsat ve tehditleri rekabet avantajına dönüştürerek sürdürülebilir kılmasına bağlı olmaktadır. Firmaların rakiplerine göre rekabet üstünlüğü elde etmesinin yolu, doğru stratejilerin uygulanmasından geçmektedir (Duygulu ve Eroğluer, 2006). Son yıllarda gittikçe üzerinde durulan (Eriksson, 2013) ve kaynak tabanlı yaklaşımın uzantısı olarak geliştirilen "Dinamik Yetenekler (DY)" yaklaşımı (Teece vd., 1997); firmaların nasıl sürdürülebilir rekabet avantajı geliştireceklerini açıklamaya çalışan tutarlı bir çerçeve olarak öne sürülmektedir (Augier ve Teece, 2007).

DY kavramı, ilk olarak stratejik yönetim alanında Teece ve diğerlerinin (1997) *Strategic Management Journal*'da yayınlanan "Dinamik Yetenekler ve Stratejik Yönetim" adlı makalesi ile dikkat çekmiştir. Kaynak tabanlı yaklaşımın bir uzantısı olarak geliştirilen DY yaklaşımı, firmaların nasıl rekabet avantajı kazanabilecekleri ve bu avantajı nasıl sürdürebilecekleri sorularına cevap bulmaya çalışmaktadır (Teece vd., 1997: 509). DY yaklaşımı, yıllar geçtikçe stratejik yönetim araştırmacılarının daha çok ilgisini çekmekte ve yayın sayısı artıkça kavrama farklı bakış açıları dahil olmaktadır (Peteraf vd., 2013: 1390-1394). Buna rağmen, DY yaklaşımı ile ilgili ülkemizde yapılan çalışmaların sayısı oldukça kısıtlıdır. Ampirik bir çalışmada (Gümüsoğlu, 2012), farklı iş stratejileri doğrultusunda DY'in yeni ürün geliştirme performansı üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Şahin vd. (2013; 2015) tarafından yapılan diğer çalışmalarda, işletme grupları perspektifinde global DY'in uluslararasılaşma sürecinde kullanımını incelenmiştir.

Öncül çalışmalarda sıklıkla çalışılan DY'e ilişkin süreçler, bilgi birikimi oluşturma (Iris ve Vikas, 2011; Wu, 2010), bilgi birikimini bütünleştirme (Ali vd., 2012), bilgi birikimini kullanma (Wu ve Hu, 2012) ve bilgi birikimini yeniden yapılandırma (Denford, 2013) olarak görülmektedir. DY'in çıktılarına baktığımızda ise, yapılan çalışmalarda, ekonomik performans (Makkonen vd., 2013; Protogerou vd., 2011), yaratıcı ya da teknolojik performans (Ellonen vd., 2011; Wu, 2006), çevresel performans (Huang vd., 2012; Russo, 2009; Yusr vd., 2012) ve içsel performans (Chen ve Jaw, 2009; Kim vd., 2011) en çok çalışılan konular olmaktadır. DY literatürü incelendiğinde, çalışmalar, DY'in öncülleri, süreçler ve çıktıları açısından farklılaşmaktadır. Çalışmalarda en sık görülen DY öncülleri yani DY üzerinde etkili olan faktörler, içsel ve dışsal olarak ikiye ayrılmaktadır (Eriksson, 2013). İçsel faktörler, örgüt yapısı (Narayanan vd., 2009), kaynak dağılımı, çalışan kabiliyetleri (Ravishankar ve Pan, 2013; Rodenbach ve Brettel, 2012) gibi yapısal unsurlar ile örgütsel konumlama (Zhou ve Li, 2010), yönetsel konumlama (Gebauer, 2011; Ramirez vd., 2013), örgütsel kabiliyetler (Capron ve Mitchell, 2009) ve örgütsel uygulamalar (Parente vd., 2011; Yung, 2013) şeklinde çalışılmıştır. Dışsal faktörler ise, kurumsallaşma (Piening, 2013), pazar (Arafa ve Elmaghy, 2011; Wilden vd., 2013), teknoloji gibi çevresel faktörler (Li ve Liu, 2012; Leung, 2012) ile iletişim ağı konumu (Cabanelas vd., 2013; Chiou, 2011), varlık düzeni (Blome vd., 2013), ortaklardan öğrenme gibi iletişim ve ilişki (Jiao vd., 2013) faktörlerinden meydana gelmektedir.



DY alanında, örgüt kültürüne yakın kavramlar olan ortak akıl (collective mind) değişkeni (Pavlou, 2003) ya da paylaşılan anlamlar değişkeni (Yu vd., 2013) birer kontrol değişkeni olarak görülmektedir. Alanda kültüre ilişkin bir diğer kullanım, çokuluslu işletmelerde kültürel mesafe değişkeni (Parente vd., 2011; Zhan ve Chen, 2013) şeklinde yer almaktadır. DY'in oluşumunda etkili olan faktörler incelenirken örgüt yapısı, örgütsel kabiliyetler ve örgütsel uygulamalar ele alınmış olmasına rağmen, bunlara zemin oluşturan örgüt kültürünün etkisini ele alan bir araştırmaya rastlanmamıştır. Üstelik bir firmada benimsenin stratejilerin uygulamaya geçirilebilmesi ve başarılı olabilmesi için, firma stratejilerinin firmanın değerler, inançlar, ritüeller, seremoniler, hikâyeler, semboller, dil ve kahramanlar gibi kültürel araçlar ile desteklenmesi gerekmektedir (Ekşi, 2009). Stratejik yönetim yaklaşımlarının uygulanma sürecini incelediğimizde de örgütsel yapının oluşturması akabinde stratejik yaklaşımla uyumlu örgüt kültürünün oluşturulması sürecin ilk basamaklarını oluşturmaktadır (Söyler, 2007). Bu bağlamda, stratejik yönetim yaklaşımlarından DY'in oluşumunda örgüt kültürünün etkisinin incelenmesi önem arz eden bir husus olarak görülmektedir. Dahası, DY'e sahip olarak daha yüksek bir firma performansı sürdürmek için firma kurumsal kültür geliştirmeli, ödül tasarımı sistemleri oluşturmalı ve bağlılığı muhafaza etmeyi geliştirmelidir (Teece, 2007: 1335-1340). Bu çalışmanın beklenen teorik katkısı, örgüt kültürünün DY'e etkisine yönelik literatür boşluğunu doldurmayı hedef almasıdır.

Ulusal ve uluslararası pazarlarda firmaların başarılı olabilmesi için rekabet güçlerini arttırmaları ve bunu sürdürülebilir kılmaları gerekmektedir (Köse vd., 2001). Firmanın örgüt kültürü, firmalarının sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmasının önemli bir unsuru olarak görülmektedir (Fey ve Denison, 2003). Yine de örgüt kültürü, firmaların başarıya ulaşması için tek başına yeterli olmamaktadır (Murat ve Açıkgoz, 2007). Benzer şekilde Ar-Ge'deki yüksek yatırımlar her zaman firmanın başarısını garantilememektedir (Augier ve Teece, 2007). Bu bağlamda, DY üzerinde etkili faktörleri sadece inovasyon ya da Ar-Ge yatırımları ile açıklamak yetersiz olmaktadır (Teece, 2007). Türkiye'de; Ar-Ge yatırımlarının Gayrisafi Milli Hâsılaya oranının %1'in altında olduğu ve Ar-Ge harcaması yapan 39 ülke içinde 32. sırada yer aldığı bilinmektedir (OECD, 2013). Yerel bağlam da göz önüne alındığında firmaların geliştireceği DY'in inovasyon ya da Ar-Ge yatırımlarının ötesinde firmanın kültürel yapısı ile ilişkili olabileceği beklenmektedir. Bu nedenle, bu çalışmanın temel amacı, araştırma kapsamındaki firmaların örgüt kültürlerinin DY'ine etkisini tespit edebilmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde örgüt kültürünün DY'e etkisinin ortaya konulması amacıyla DY kavramı açıklanarak, çalışmada kullanılan örgüt kültürü modeli ile ilgili detaylı bilgiler verilmiş ve araştırma hipotezleri geliştirilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise, araştırmanın yöntemi, kapsamı, veri toplama yöntemi ortaya konulmuş ve araştırmanın modeline yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, analizlerden elde edilen araştırma bulguları değerlendirilmiştir. Son olarak, sonuç ve öneriler bölümünde araştırmanın sonuçları, katkısı, kısıtları ve gelecek çalışma önerileri açıklanmıştır.

# 1. KURAMSAL ÇERÇEVE

## 1.1. Dinamik Yetenekler

Stratejik yönetim çerçevesinde, kaynak tabanlı görüş, ekonomist Edith Penrose'un 1959'daki "Firma Büyüme Teorisi" çalışmasına dayanmaktadır. Penrose'a (1959) göre, bir firmanın büyümesini sağlayan rekabet avantajı, o firmanın sahip olduğu kaynakların yapılandırılması ile doğrudan ilişkili bir şekilde gerçekleşmektedir. Pazar tabanlı yaklaşımın (Porter, 1980) aksine, kaynak tabanlı yaklaşıma göre firmaların rekabet avantajı, örgütün içeriden dışarıya doğru bakışı ile açıklanmaktadır (Açıkgöz, 2012; Wernerfelt, 1984). Barney (1991) bir firmanın sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayabilmesi için gerekli olan kaynaklar ile ilgili olan dört unsur (değer, eşsizlik, ikame edilebilirlik, taklit edilebilirlik) olduğunu öne sürmüştür (Bayramoğlu, 2008). Bu bağlamda, sürdürülebilir rekabet avantajı, var olan ya da potansiyel rakipler tarafından gerçekleştirilemeyecek ve diğer firmalar tarafından çoğaltılmayacak olan stratejiyi yaratmak ve uygulamaktır (Barney, 1991). Grant'a (1991) göre, kaynak tabanlı yaklaşımın bazı kısıtları da bulunmaktadır. Bunlardan ilki, firma yöneticilerinin kaynakları doğru bir biçimde belirleyerek sınıflandırdığı varsayımdır. Firma yöneticilerinin son olarak, fırsatlara uygun bir biçimde firma kaynaklarını en iyi kullanacak stratejiyi geliştirebileceği öne sürülmektedir. Tüm bu varsayımların, özellikle hızlı ve tahmin edilemeyen değişimin bulunduğu çevresel koşullarda gerçekleşmesi mümkün olmamaktadır (Grant, 1991; Teece vd., 1997; 2003; Wang ve Ahmed, 2007). Newbert'e (2007) göre, bir firmanın sadece eşsiz kaynakları sahip olması, özellikle çalkantılı çevrelerde, o firmanın başarılı olmasını ya da rekabet avantajı elde etmesini sağlamayacaktır.

Kaynak tabanlı görüşe göre, sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak, değerli, nadir, taklit edilemez ve değiştirilemeyen örgüt kaynaklarına sahip olmak ile ilgilidir. (Barney, 1991; Wernerfelt, 1984). Kaynak tabanlı yaklaşıma göre, rekabetçi bir çevrede firmanın başarısının, firmanın kaynaklarına bağımlı olduğu kabul edilmektedir. Kaynaklar; firmaya ait diğer varlıkları, teknolojiyi, bilgi yönetimi sistemlerini, teşvik sistemlerini, yönetim ile çalışan arasındaki güven ve dahası gibi bağlayıcı mekanizmalarını kullanarak, son ürünlere ya da hizmetlere dönüştürmektedir (Amit ve Schoemaker, 1993). Buna rağmen, yüksek oranda değişimin olduğu pazar koşullarında firmanın kaynakları sadece geçici rekabet avantajını açıklayabilecektir (Eisenhardt ve Martin, 2000). İşte bu noktadan hareketle, Teece vd. (1997); konunun odağını firmanın kaynak yapılandırmasından alarak, çevresel koşullara göre kaynak yapılandırmalarını tanımlayan öncül strateji ve rutinlere kaydırmaktadır. Teece vd. (1997) bu öncül strateji ve rutinleri, firmanın DY'i olarak adlandırmaktadır (Teece ve Pisano, 1994; Teece vd., 1997).

DY, çeşitli çalışmalarda değişik şekilde tanımlanmıştır. Teece ve Pisano (1994) DY'i işletmenin yeni ürünler ve süreçler yaratmasını ve değişen çevre şartlarına cevap vermesini sağlayan yetenekler toplamı olarak tanımlamıştır. Winter (2003) ise, DY'in, doğal yeteneklerin genişletilmesinde, uyarlanmasında ve sürdürülebilirliğinin yaratılmasında kullanılan

faaliyetler olduğunu öne sürmüştür. Helfat ve Peteraf'a göre (2003) DY, işletmenin yeni ürünler ve süreçler yaratmasını ve değişen çevre şartlarına cevap vermesini sağlayan yaşam döngüsüne sahip yeteneklerden oluşmaktadır. DY'i kabiliyetler olarak görmeyen Eisenhardt ve Martin'e (2000) göre, DY pazarda değişime cevap vermek, hatta değişim yaratmak için gereken süreçlerdir. Eisenhardt ve Martin (2000) DY'i, kaynakları, strateji oluşturan yeni değerlere dönüştürerek, dinamik pazar içerisindeki firmalar için değer oluşturan ürün geliştirme, uyumluluk ve stratejik karar verebilme gibi stratejik örgütsel süreçler olarak ifade ederek, tanımı, değişim başlatacak firmaların yeteneklerini dahil etmek için genişletmiştir. Zahra ve George (2002) DY'i ne bir firmanın kabiliyetleri ne de süreçler olarak görmekte, aksine müşterilerin taleplerini karşılama ve rakip stratejilere cevap verme yetenekleri olarak kabul etmektedir. Zollo ve Winter (2002), müşteri ve rekabet önemini vurgulayarak, dinamik bir yetenekleri, geliştirilmiş etkililiğin ardından, firmanın sistematik olarak üretmesi ve iş rutinlerini değiştirmesi vasıtasıyla gerçekleşen toplu faaliyetlerin sabit ve öğrenilmiş bir modeli şeklinde tanımlamıştır. DY ile ilgili tanımlara baktığımızda, bu tanımlar bize DY'in ne olduğunu anlattığı gibi ne olmadığını da ortaya koymaktadır. İlk olarak; DY, olağan bir tepki ya da bir olaya yönelik problem çözme tekniği değildir. DY daha çok bir rota takip eden, tekrarlanırlı eylemler içermektedir (Winter, 2003). Ayrıca, DY'de şans faktörü yer almamaktadır çünkü DY belirli bir amaç doğrultusunda istenilerek oluşturulmaktadır (Zahra vd., 2006).

DY, birbiriyle ilişkili ve birbirini tamamlayıcı boyutlarda çok yönlü bir yapıdan oluşmaktadır (Pavlou ve Sawy, 2011; Teece, 2007). DY yaklaşımında literatürde var olan çeşitlilik DY'in boyutlarına da yansımıştır (Makkonen vd., 2013). DY yaklaşımı çerçevesinde en çok atıf alan (Peteraf vd., 2013) yazar olan Teece ve diğerleri (1997), DY'in boyutlarını fırsatları sezme (sensing), fırsatları yakalama (seizing) ve tehditleri yönetme, yeniden yapılandırma (managing threats, reconfiguration) şeklinde üçe ayırmıştır. Diğer bir ifadeyle, DY; çevredeki fırsatları sezmeyi, fırsatları yakalayarak öğrenmeyi ve yeniden yapılandırma yerine getirebilmeyi içermektedir (Teece vd., 1997; Teece, 2007).

Sezme yeteneği, firmayı etkileyebilecek çevrelerde, firmanın çevredeki değişimleri fark edebilmesini ihtiva etmektedir (Teece, 2007). Değişime yanıt oluşturulması ya da diğer bir ifadeyle fırsatların yakalanması ise öğrenmeye dayalı olarak gerçekleşmektedir (Hodgkinson ve Healey, 2011; Teece, 2007). Sezme yeteneği, firmanın; paydaşlarının yer aldığı çevrede, değişimleri fark edebilme yeteneğini içermektedir. Sezme yeteneğinin uygulamaları, bir yandan özellikle müşteri kararlarını anlayabilme yeteneğine ve bireysel bilgi birikimine, diğer bir yandan da müşterinin ihtiyaçlarını ve teknolojiadaki gelişmeleri takip eden örgütsel süreçlere dayanmaktadır (Teece, 2007). Diğer bir ifadeyle, firma, sezme yeteneğini; yerel ve uzak iş çevresini düzenli bir şekilde kontrol edebilmek (Pavlou ve Sawy, 2011; Teece, 2007), toplanan bilgileri filtrelemek ve yorumlamak için süreçler oluşturarak elde etmektedir. Sezme yeteneği, dinamik yetenek oluşturma sürecinin sadece bir parçasıdır, fakat aynı zamanda zor bir görev olan doğru fırsatları algılamayı da gerektirmektedir. Bu, yorumlamayı, yaratıcı öğrenmeyi ve bilgi birikimi sağlamayı gerektiren

bir süreçtir. Yeni teknoloji ve pazardaki trendleri takip edebilmek için, firma rutinler geliştirmektedir. Sezme yeteneği, değişim ihtiyacının ya da olanağının iş çevresindeki değişikliklere dayalı olarak tanımlandığı nokta olduğundan, DY'in unsurları açısından başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Ancak, değişim ihtiyacı ya da olasılığı sadece dış çevredeki değişikliklere göre belirlenmemektedir. Ayrıca, geçerli kaynak ve yetenek konumuna da bağlıdır (Teece, 1997, 2007). Ramirez vd. (2013) yapmış oldukları çalışmada, sezme yeteneğinin, hayal etme, deneyimleme, örüntüleme, yapılandırma, yeniden yapılandırma ve vurgulama balıkları altında altı bilişsel boyutu olduğunu öne sürmüştür. Wilden ve diğerlerine (2013: 74) göre, fırsatları sezme yeteneği, firmanın tedarikçileri, Ar-Ge ortakları, müşterileri ile yakın ilişkiler kurmasını ve sektöründeki en iyi uygulamaları yapmasını gerektirmektedir. Fırsatları sezme, düzenli pazar araştırmaları, düzenli müşteri ihtiyaç ve beklentileri analizi, rakip hareketlerinin izlenmesi, teknolojik yeniliklerin takibi gibi pazarları ve teknolojileri tarama, araştırma ve keşfetme faaliyetlerini içermektedir (Teece, 2007).

Fırsatlar bir kez sezildikten sonra, bu fırsatların yakalanması için bir sonraki adım onun nasıl kullanılacağı hakkında kararlar vermeyi içermektedir. Yakalama yeteneği fırsatları şekillendirerek bir yanıt oluşturulabilmesi, teknoloji ve iş modellerinin yanı sıra müşteri ihtiyaçları hakkında bir şeyler öğrenmeyi de içermektedir (Teece, 2007). Yakalama aynı zamanda, sezilmiş olan fırsatlara ilişkin yapılan yatırımlara yönelik avantaj elde edilmesi anlamına gelmektedir (Hodgkinson ve Healey, 2011; Gebauer, 2011). Diğer bir ifadeyle, fırsatları yakalama, dış çevreden alınan bilginin kavranmasını ve bunun değerli yeniliklere dönüştürülmesini sağlamaktadır (Zahra ve George, 2002). Teece (2007) firmanın bir fırsatı sezebileceği fakat fırsatları doğru bir şekilde yakalayamayabileceğini öne sürmektedir, çünkü sezme ve yakalama iki farklı eylemdir. Fırsatların yakalanmasında, hiyerarşik yapılar ve bürokratik karar verme süreçleri, yenilikçiliğe engel olabilmektedir. Yakalama; farkına varılmış fırsatları, değerli sonuçlara dönüştürebilen, yeni iş modellerinin, yeni ürün veya hizmetlerin oluşumunu kapsamaktadır (Teece, 2007). Eğer fırsatları sezme ile dış bilgiye, firma işlemlerini değiştirmek ve yeniden yapılandırmak için stratejik bir esnekliğe ulaşılabilirse, fırsatları yakalama; bu bilginin gerçekleştirilmesi ve kullanılması üzerine yoğunlaşmaktadır (Zahra ve George, 2002: 198). Teece'e (2007) göre, DY'e sahip olmak isteyen bir firmanın, sezdiği fırsatları yakalamak için, stratejisini ve yatırım önceliklerini tanımlayan özel bir iş modeli seçmesi ya da yaratması gerekmektedir. İş modeli tasarlamak için yapılması gereken önemli seçimler; teknolojinin seçimi, hedef pazar seçimi, finansal seçimler (satın alma ya da leasing gibi), satış stratejilerinin seçimi, iş ortaklığı gibi yaklaşımlarını içermektedir. Fırsatları yakalama, yeni pazarlama stratejileri oluşturma, müşteri ihtiyaçlarına çözüm bulma, yeni hedef kitle seçimi, yatırımlara yönelik karar verme modeli yaratma gibi örgütsel yapı ve stratejik karar verme sistemleri oluşturma, sezilen fırsatları değerlendirme faaliyetlerini içermektedir (Teece, 2007).

Kaynak tabanını ele alan yeniden yapılandırma yeteneği, DY'de sıralama açısından son zincirdir ve DY'in çekirdek unsuru olarak yaygın olarak kabul edilmektedir (Eisen-

hardt ve Martin, 2000; Pavlou ve Sawy, 2011; Teece, 2007). Yeniden yapılandırma evresinde, bu fırsatlar, firma bilgisi, varlığı, yeterlilikleri ve kaynaklarıyla birleştirilmektedir. Yani, uzun vadeli bir rekabetçi üstünlük elde etmenin anahtarı; pazar ve teknolojik değişim ile birlikte kurumsal yapıların, mevcut kaynakların, yeniden birleştirilmesi ve yeniden şekillendirilmesi yeteneği olmaktadır (Teece, 2007). Sürdürülebilir rekabet avantajının kaynağı olan yeniden yapılandırma kapasitesi, bir firmanın iş akışını, davranışları ve kaynaklarını yeniden organize etmesini ya da var olan kaynakları yeni kaynaklara dönüştürme kapasitesi olarak kabul edilmektedir (Leung, 2012: 76). İçsel öğrenmeye odaklı olan yeniden yapılandırma, var olan örgütsel kabiliyetleri değiştirerek, yeni kabiliyetler yaratmayı içermektedir (Gebauer, 2011). Tehditleri yönetme ve yeniden yapılandırma, globalleşmeye uyumun sağlanması için gerekli olan (Helfat vd. 2007) koordinasyon/birleşme, öğrenme ve yeniden yapılandırma gibi süreçlerden oluşmaktadır (Teece vd., 1997). DY kapsamında, firma, yeteneklerinin etkili bir şekilde yeniden yapılandırarak çevresindeki değişikliklere cevap vermektedir. Bu cevap verme sürecinde, firmanın; yeteneklerin yeniden yapılandırılmasıyla ortaya çıkan tüm farklı faaliyetleri arasında bütünlük sağlaması gerekmektedir. Yeniden yapılandırma yeteneği ile firma uygun olan yeniden yapılandırma mekanizmasını teşhis edebilmekte ve doğru kaynak seçimi yapabilmektedir. Yeniden yapılandırma; tehditleri yönetme, lisans ve patent haklarını koruma, öğrenilen bilgilerden yararlanma, başarılı dönüşümü tekrarlama gibi düzeni sürdürme ve varlıkları yeniden düzenleme faaliyetlerini içermektedir (Teece, 2007).

## 1.2. Örgüt Kültürü

Bu çalışmada, bu örgüt kültürü yaklaşımlarından, çok yönlü yapısıyla (Lamond, 2003), örgüt kültürünün ölçümünü kolaylaştıran (Hooijberg ve Petrock, 1993), değişime adaptasyon için kullanılabilen (Tharp, 2009), rekabet avantajını (Goodman vd., 2001) hedefleyen Cameron ve Quinn (2006: 25-30) tarafından geliştirilmiş ve çeşitli sektörlerde, 10.000'den fazla farklı firmada uygulama yapılarak oluşturulmuş olan Quinn ve Cameron'un (1983) rekabetçi değerler modeli kullanılmıştır. Cameron ve Quinn (2006) modelinde yer alan dört örgüt kültürü tipinin oluşumunda Jung'un çalışmasından yararlanılmış ve ilk olarak 1985'te Cameron tarafından öne sürülmüştür (Cameron, 1985; Deshpande vd., 1993). Rekabetçi değerler modeli olarak da bilinen Cameron ve Quinn modelinin içinde yer alan dört kültür tipinin oluşumunda iki önemli boyuttan yararlanılmaktadır (Hooijberg ve Petrock, 1993). Şekil 1'de görülen modelin ilk boyutu, esneklik odaklı olmak ile kontrol odaklı olmak arasında yer almaktadır. Esneklik odaklı olmak, yenilikçi olmak ve değişikliklere uyumlu olmak anlamında ifade edilirken; kontrol odaklı olmak tahmin edilebilirlik ve olarak ifade edilmektedir (Tharp, 2009; Hooijberg ve Petrock, 1993). Modelin diğer boyutu ise, içsel süreçlere odaklı olmak ile dışsal süreçlere odaklı olmak arasında yer almaktadır (Frost vd., 1985). İçsel süreçlere odaklı olmak, çalışan uyumu, çalışan birliği, içsel süreçlere yönelme olarak kabul edilirken; dışsal süreçlere yönelik olmak hedefleri gerçekleştirme, farklılaşma ve rekabete yönelme olarak kabul edilmektedir (Tharp, 2009; Hooijberg ve Petrock, 1993).

**Şekil 1:** Cameron ve Quinn Modeli

Esneklik odaklı olmak		
İçsel süreçlere odaklı olmak	<p>Klan kültürü</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Odaklanma: İşbirliği</li> <li>- Liderlik: Kolaylaştırıcı, mentör, takım kurucu</li> <li>- Değerler: Bağlılık, iletişim, geliştirme</li> <li>- Strateji: İnsan kaynakları geliştirme ve katılımı</li> </ul>	<p>Adhokrasi kültürü</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Odaklanma: Yaratıcılık</li> <li>- Liderlik: Yenilikçi, girişimci, vizyon sahibi</li> <li>- Değerler: Yenilikçi sonuçlar, dönüşüm, çeviklik</li> <li>- Strateji: Yenilikçi olma, yeni kaynaklar, vizyon sahibi olma</li> </ul>
	<p>Hiyerarşi kültürü</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Odaklanma: Kontrol</li> <li>- Liderlik: Koordinatör, gözlemci, idareci</li> <li>- Değerler: Verimlilik, tutarlılık, standartlaşma</li> <li>- Strateji: İstikrarlı süreçler ile beraber verimlilik ve kontrol</li> </ul>	<p>Pazar kültürü</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Odaklanma: Rekabetçilik</li> <li>- Liderlik: Zorlayıcı, rekabetçi, iş bitirici</li> <li>- Değerler: Pazar payı, hedef gerçekleştirme, karlılık</li> <li>- Strateji: Yoğun rekabet ve müşteri odaklı olma</li> </ul>
	Kontrol odaklı olmak	
		Dışsal süreçlere odaklı olmak

**Kaynak:** Cameron ve Quinn, 2006: 35, 46, 66'dan uyarlanmıştır.

Literatürde yer alan çalışmalarda en sık görülen içsel DY öncülleri, örgüt yapısı (Narayanan vd., 2009), kaynak dağılımı, çalışan kabiliyetleri (Ravishankar ve Pan, 2013; Rodenbach ve Brettel, 2011) gibi yapısal unsurlar ile örgütsel konumlama (Zhou ve Li, 2010), yönetsel konumlama (Gebauer, 2011; Ramirez vd., 2013), örgütsel kabiliyetler (Capron ve Mitchell, 2009) ve örgütsel uygulamalar (Parente vd., 2011; Yung, 2013) şeklinde çalışılmıştır. DY üzerinde etkili olan faktörler incelenirken örgüt yapısı, örgütsel kabiliyetler ve örgütsel uygulamalar ele alınmış olmasına rağmen, bunlara zemin oluşturan örgüt kültürünün etkisini ele alan bir araştırmaya rastlanmamıştır. Üstelik firma stratejilerinin uygulamaya geçirilebilmesi ve başarılı olabilmesi için, firmanın değerler, inançlar, ritüeller, seremoniler, hikâyeler, semboller, dil ve kahramanlar gibi kültürel araçları ile desteklenmesi gerekmektedir (Ekşi, 2009). Stratejik yönetim yaklaşımlarının uygulanma sürecini incelediğimizde de örgütsel yapının oluşturması sonrasında stratejik yaklaşımla uyumlu örgüt kültürünün oluşturulması sürecin ilk basamaklarını oluşturmaktadır (Söyler, 2007). Bu bağlamda, çalışmamızda DY'in öncülü olarak örgüt kültürü kabul edilmekte ve klan, adhokrasi, hiyerarşi ve pazar kültür tiplerinden hangilerinin DY'i pozitif etkilediği, hangilerinin DY'i negatif etkilediği ortaya konulmaya çalışılmaktadır. Öncelikle örgüt kültürü tiplerinin DY değişkenine göre birbirinden farklılaşması beklenmektedir. Yaratıcılık odaklı olan adhokrasi kültürü ve rekabetçilik odaklı olan pazar kültürünün dışsal süreçlere yönelik yapıları sebebiyle, bu farklılaşmanın adhokrasi kültürü ve pazar kültürü yönünde olması beklenmektedir. Örgüt kültürü tiplerinin DY değişkenine göre birbirinden farklılaşmasına ilişkin geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

**H1:** Örgüt kültürü tipleri arasında DY değişkeni bakımından farklılık olacaktır.

**H1a:** Örgüt kültürü tipleri arasında fırsatları sezme bakımından farklılık olacaktır.

**H1b:** Örgüt kültürü tipleri arasında fırsatları yakalama bakımından farklılık olacaktır.

**H1c:** Örgüt kültürü tipleri arasında yeniden yapılandırma bakımından farklılık olacaktır.

*Klan kültürü:* Geniş bir ailedeki gibi örgüt üyelerinin pek çok şey paylaştıkları kişisel bir yer olarak görülen örgütlerde klan kültürü ortaya çıkmaktadır. Bu kültür tipine sahip örgütlerde lider; genellikle yol gösterici, yardımcı veya yetiştirici olarak görülmektedir. Kural ve prosedürler tarafından şekillendirilmiş hiyerarşik yapılanmalar ya da rekabetçi kar merkezli halindeki yapılanmalar yerine klan kültüründe, personel geliştirme ve personel katılım şeklinde yapılanma görülmektedir. Klan kültür tipinde yönetim tarzı, takım çalışması, fikir birliği ve katılım kavramları ile nitelendirilmektedir. Klan tipi örgütlerde, örgütü sadakat ve işyerine duyulan yüksek bağlılık bir arada tutmaktadır. Bu tip örgütlerde örgüt üyeleri adeta bir müşteriyimş gibi önemsenmektedir ve örgütün ana görevi; örgüt üyelerini güçlendirmek, katılımlarını kolaylaştırmak, insancıl bir çalışma ortamı yaratmaktır. Klan kültür tipine sahip örgütlerde stratejik yapı çalışanların gelişimini üzerine kurulu olmaktadır ve yüksek derecede güven, açıklık ve katılım önemsenmektedir. Bu kültür tipinde başarı, insan kaynaklarının gelişimi, takım çalışması, çalışan bağlılığı, çalışanlara yönelik oluşturulmuş örgüt iklimi ve insana gösterilen ilgi ile tanımlanmaktadır. Amerikan endüstrisinde ciddi sarsıntılara yol açan Japon firmaları klan tipi örgütlere örnek olarak görülmektedir (Cameron ve Quinn, 2006).

Eisenhardt ve Martin (2000); DY'in, yöneticilerin kaynak tabanını değiştirdiği, ürün yenilemesi, stratejik karar verebilme gibi özel örgütsel ve stratejik süreçlerden oluştuğunu öne sürmüştür. Ayrıca, bu bakış açısına göre, kaynaklar, çevresel değişimi yakalamak hatta çevresel değişimi başlatmak için kullanılmaktadır (Eisenhardt ve Martin, 2000: 1107-1111). Üstelik, DY yaklaşımı, çalışan odaklı olmaktan ziyade araştırma geliştirme yönetimi, ürün ve süreç gelişimi, teknoloji transferi, fikri mülkiyet, üretim ve örgütsel öğrenme süreçlerine odaklıdır (Teece vd., 1997). Stratejik bakışı, insan kaynakları geliştirme ve katılımı üzerine kurulu olan klan kültürünün (Cameron ve Quinn, 2006) aksine DY, hızla ya da orta hızla değişen çevre koşullarına uyum sağlanmasını içeren dışsal süreçlere hâkim olmayı gerektiren yetenekler topluluğudur (Eisenhardt ve Martin, 2000). Bu nedenle Klan kültürünün DY ve unsurları üzerinde negatif etki göstermesi beklenmektedir.

**H2:** Klan kültürü DY'i negatif yönde etkilemektedir.

**H2a:** Klan kültürü fırsatları sezmeyi negatif yönde etkilemektedir.

**H2b:** Klan kültürü fırsatları yakalamayı negatif yönde etkilemektedir.

**H2c:** Klan kültürü yeniden yapılandırmayı negatif yönde etkilemektedir.

*Adhokrasi kültürü:* Özellikle yirminci yüzyıldan sonra değişen yüksek türbülanslı, dinamik çevre şartlarına cevap verebilme amacıyla adhokrasi kültür tipi ortaya çıkmıştır. Oldukça dinamik ve girişimci bir yer olarak görülen adhokrasi kültür tipine sahip örgütlerde, örgüt üyeleri gözü kapalı risk almaya istekli olmaktadır. Adhokrasi kültürüne sahip örgütlerde lider, genellikle girişimci, yenilikçi veya risk alan biri olarak görülmektedir. Örgüt üyelerinin inisiyatif almalarına imkan verilen bu kültür tipinin bulunduğu örgütlerde; yönetim tarzı, bireysel risk alma, yenilikçilik, yaratıcılık, esneklik, uyum, özgürlük ve farklılık

kavramları ile nitelendirilmektedir. Diğer örgüt kültürlerinden farklı olarak adhokrazi kültüründen hızlı değişen dinamik çevre koşullarından dolayı uzun vadeli hedefler yerine geçici hedefler konulmaktadır. Yenilikçiliğe ve gelişime olan açıklığın bir arada tuttuğu adhokrazi kültür tipinde, üyelerin yeni fikirler üretmelerine özel önem verilmektedir. Bu tip örgütlerde stratejik yapı yeni kaynaklara ulaşma ve yeni girişimler yaratma üzerine kurulmaktadır ve yeni şeyler denemeye ve yeni fırsatları araştırmaya değer verilmektedir. Adhokrazi kültüründe başarı, en benzersiz veya en yeni ürünlere sahip olmakla tanımlanmaktadır. Yazılım geliştirme, uzay çalışmaları ya da film yapım sektörü gibi yaratıcılık ve dinamikliğin ön planda olduğu çeşitli örgütlerde adhokrazi kültür tipine rastlanılmaktadır (Cameron ve Quinn, 2006).

Augier ve Teece'e (2007) göre, DY yaklaşımının kökenleri kaynak tabanlı yaklaşıma dayanmakta ve firmadaki girişimci unsurların altını çizmektedir (Wu, 2007: 554). Bu durumda, firma, yönetim çerçevesinde düzenlenen bir kaynak havuzu olarak görülmektedir. DY ile girişimci kabiliyetler arasındaki ilişki, girişimcilerin pazarda diğerleri tarafından sezilmeyen fırsatları sezme yeteneklerinin olmasından doğmaktadır. Girişimci kabiliyetlerin fırsatları sezme ve yakalamayı geliştirdiklerine inanılmaktadır (Augier ve Teece, 2007: 176). Teece (2007) çalışmasında, DY'in ancak girişimci bir yönetim ile yönetilebileceğini öne sürmüştür. Diğer bir ifadeyle, dinamik çevre koşullarında, yönetimsel kabiliyetlerin, fırsatların sezilmesi ve yakalanması için girişimci yapıda olması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, güçlü DY'i sahip firmalar yoğun olarak girişimci olmaktadır. Onlar sadece çevrelerine adapte olmamakta; aynı zamanda yenilikler ve başka firmalar, kurumlar, üniversiteler ile yaptıkları işbirlikleri sayesinde çevrelerine şekil vermektedir. Girişimcilik odaklı olan adhokrazi kültürünün; rekabet avantajının kaynağı olarak kabul edilen ve çalkantılı çevre koşullarında etkisi artan (Teece vd., 1997) DY'i ve unsurlarını pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Bu pozitif etkiye ilişkin geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

**H3:** Adhokrazi kültürü DY'i pozitif yönde etkilemektedir.

**H3a:** Adhokrazi kültürü fırsatları sezmeyi pozitif yönde etkilemektedir.

**H3b:** Adhokrazi kültürü fırsatları yakalamayı pozitif yönde etkilemektedir.

**H3c:** Adhokrazi kültürü yeniden yapılandırmayı pozitif yönde etkilemektedir.

*Hiyerarşi kültürü:* Resmi talimatların ve prosedürlerin çok önemli olduğu hiyerarşi kültür tipine sahip örgütler, çok kontrollü olarak yapılandırılmıştır ve biçimsel kurallar genellikle örgüt üyelerinin ne yapacağını belirlemektedir. Bu tip örgütlerde, lider, genellikle bir koordinatör, organizatör veya düzenleyici olarak görülmektedir. Örgüt üyelerinin önceden tanımlanmış prosedürler doğrultusunda işlerini yapmalarının istendiği hiyerarşi kültüründe, yürütülen faaliyetlerin istikrarlı bir şekilde devam ettirilmesi üzerinde durulmaktadır (Cameron ve Quinn, 2006). Hiyerarşi tipi kültüre sahip örgütlerde, yönetim tarzı; istihdam güvencesi, uyum, tahmin edilebilirlik ve ilişkilerde istikrar kavramları ile nitelendirilmektedir (Bendixen ve Burger, 1998). Hiyerarşi kültürüne sahip örgütleri bir arada tutan, talimat ve yönetmeliklere duyulan derin itaat olarak ka-



bul edilmektedir. Hiyerarşi kültüründe başarı, etkinlik olarak tanımlanmakta ve düşük üretim maliyeti ön plana çıkmaktadır (Cameron ve Quinn, 2006). Hiyerarşi kültür tipine sahip örgütlerde stratejik yapı ve süreklilik ve istikrar üzerine kurulmakta ve etkinlik, kontrol ile faaliyetlerin sorunsuz işleyişine önem verilmektedir (İşcan ve Timuroğlu, 2007, Murat ve Açıkgöz, 2007).

Prosedürler ile şekillenen hiyerarşi örgüt kültür tipinde prosedürlere bağlı süreçler iş akışını yavaşlatırken (Cameron ve Quinn, 2006), DY ise değişiklikler hızlı cevap vermeyi gerektirmektedir. Teece (2007), âdemi merkezîyetçi yönetimi güçlü olan şirketlerin pazar ve teknolojik gelişmeleri daha kolay bir şekilde takip edebileceklerini öne sürmektedir. Dahası, karar vermek için kullanılan yönetim raporları ve önemli kararlar için yazılı kararlara ihtiyaç duyulması karar vermeyi yavaşlatmakta ve statükoyu güçlendirmektedir. Bir firma bir iş fırsatı sezer ama yatırım yapmayı başarmaz ise bu büyük ihtimalle bu karar verme sürecindeki gecikmeden kaynaklanmaktadır. Teece ve diğerlerine (1997) göre DY'in var olması için hızla değişen çevre koşullarına ihtiyaç duyulmaktadır (Teece vd., 1997). DY'i (Teece vd., 1997) ve unsurlarını hiyerarşi kültürünün negatif yönde etkilemesi beklenmektedir. Bu etkinin incelemesi amacıyla aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

**H4:** Hiyerarşi kültürü DY'ine negatif yönde etkilemektedir.

**H4a:** Hiyerarşi kültürü fırsatları sezmeyi negatif yönde etkilemektedir.

**H4b:** Hiyerarşi kültürü fırsatları yakalamayı negatif yönde etkilemektedir.

**H4c:** Hiyerarşi kültürü yeniden yapılandırmayı negatif yönde etkilemektedir.

*Pazar kültürü:* Bu kültür tipinde tedarikçiler, müşteriler, yasal birimler, paydaşlar ve örgüt arasındaki işlem maliyetlerine odaklanılmaktadır. Örgüt üyelerinin rekabetçi olduğu, sonuç odaklı bir yer olarak görülen pazar kültürüne sahip örgütlerde, işlerin tamamlanmasına odaklanılmaktadır ve çalışanlar kendi çıkarlarının ve hedeflerinin peşinden gitmektedir (Erdem, 2007). Bu tip örgütlerde, liderler, genellikle toleransı düşük, agresif, sonuç odaklı kişilerden oluşmaktadır. Örgüt üyelerinin rekabetçi ve hedef odaklı olmalarına önem verildiği pazar kültüründe, her yıl büyümeye yönelik agresif satış hedefleri belirlenmektedir. Ayrıca, yönetim tarzı, sert rekabetçilik, yüksek talepler ve başarı odaklılık ile nitelendirilmekte ve saldırganlık ve kazanma ortak temalar olarak görülmektedir. Karlılık, niş pazarlarda güçlü olmak, uzun soluklu amaçları gerçekleştirmek, bu tip kültürde öncül hedefler olarak ortaya çıkmaktadır. Rekabetçilik ve verimlilik üzerine kurulu olan pazar kültüründe, dışsal odaklanma ve kontrol üzerinde olan güçlü vurgu nedeniyle başarı yakalanmaktadır. Pazar kültürü tipine sahip örgütlerde, örgütü, işlerin bitirilmesi ile elde edilen başarı bir arada tutmaktadır ve rekabetçi eylem ve başarı vurgulanmaktadır. Bu tip örgütlerde, başarı, pazarda kazanmak ve rekabette önde olmak olarak tanımlanmaktadır (Cameron ve Quinn, 2006).

Dinamik çevrelerde, teknolojik değişiklikler, müşteri ihtiyaçlarındaki değişiklikler ve rekabet yoğunluğu; firmalar için devam eden sorunlar yaratabilmektedir. Teknolojik deği-

şim firmanın yeterlilikleri üzerinde olumsuz bir etki doğurabilmektedir. DY özellikle dinamik çevrelerde değerlidir, çünkü orada sürekli bir adaptasyona ihtiyaç olduğundan, değişen şartlar sürekli fırsatlar yaratmaktadır (Teece vd., 1997). DY'in unsurları olan fırsatları sezme, yakalama ve yeniden yapılandırma süreçleri, sürekli olarak çevrenin kontrolünü, rekabetin takibini ve çevresel koşullara uygun olarak yeniden yapılandırmayı gerektirmektedir (Teece, 2007). Örgüt kültürü tiplerinin DY ve unsurlarına olan etkisine yönelik pazar kültürü ile ilgili aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

**H5:** Pazar kültürü DY'i pozitif yönde etkilemektedir.

**H5a:** Pazar kültürü fırsatları sezmeyi pozitif yönde etkilemektedir.

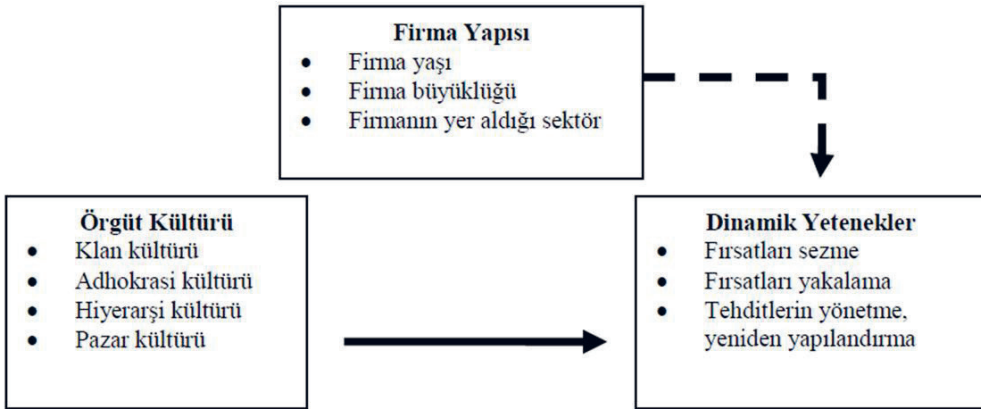
**H5b:** Pazar kültürü fırsatları yakalamayı pozitif yönde etkilemektedir.

**H5c:** Pazar kültürü yeniden yapılandırmayı pozitif yönde etkilemektedir.

## 2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu çalışma, DY'in oluşumunda örgüt kültürü tiplerinin etkisine yönelik literatür boşluğunu hedef almaktadır. Çalışmada önerilen kuramsal model bir sonraki sayfada yer alan Şekil 2'de sunulmaktadır. Modelde de görülebileceği üzere, bu çalışma, bağımsız değişkenler olan örgüt kültürü tiplerinden klan, adhokrası, hiyerarşi ve pazar kültür tiplerinin, DY'i oluşturan fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma bağımlı değişkenlerine etkisinin araştırılması amaçlanmaktadır. Firma yapısı olarak belirtilmiş olan, firma yaşı, firma büyüklüğü ve firmanın yer aldığı sektör ise kontrol değişkenleri olarak ele alınmıştır.

**Şekil 2.** Araştırma Modeli



### 2.1. Araştırmanın Kapsamı

Araştırma kapsamının belirlenmesinde, hem çalışmanın amacı hem de değişkenlerin içeriği dikkate alınarak daha anlamlı sonuçlar elde edebilmek ve tesadüfi ya da sistematik hataları önlemek düşüncesiyle kasıtlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama ba-

şarısının yükseltilmesi ve farklı sektörlerden firmalara ulaşılabilmesi amacıyla araştırma kapsamındaki örnekleme Trabzon Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı, 2012 yılı kurumlar vergisi rekortmeni olan ilk 100 firmadan oluşmaktadır. İşletmenin ortaya koyduğu değer, işletmenin stratejik olarak önemli ve birbiriyle bağlantılı faaliyetler sonucu elde ettiği ticari karı (Porter ve Victor, 1985) içerdiğinden ve kurumlar vergisi oranı bu ticari kardan hesaplanan mali kar üzerinden %20 olarak (Haftacı, 2012) belirlendiğinden araştırma örnekleme bu şekilde seçilmiştir. İlk 100 firmadan beşi isminin açıklanmasını istemediğinden dolayı örneklem sayısı 95'e düşmüştür. Ziyaret edilerek, anket yapılma talebinde bulunulan bu firmaların 78'inden ankete cevap alınarak; %82'lik bir geri dönüş sağlanmıştır.

## 2.2. Veri Toplama Yöntemi

Firmalardan veri elde etme güçlüğü nedeniyle, yapılan çalışmanın ciddiyeti konusunda katılımcılara güven vermek, verilerin benzer şartlarda temin edilmesi ve sorularda yanlış anlamaların en aza indirilmesi amacıyla veri toplama yöntemi olarak yüz yüze anket yöntemi tercih edilmiştir (Baş, 2013: 83-84). Yöntemin uygulanmasında kullanılan araçlar, e-posta ve yüz yüze görüşme olarak belirlenmiştir. Araştırma kapsamında yer alan firmalara anket çalışması yapılacağına dair önce e-posta ile bilgi verilmiş, daha sonra yüz yüze görüşme ile anketler yapılmıştır.

DY yaklaşımının öncüsü olarak kabul edilen (Teece, 2007) ve en çok atıf alan yazar (Peteraf vd., 2013) olan Teece'in (2007) modeli, çalışmada kullanılmıştır. DY alanındaki pek çok çalışmada da (Ellonen vd., 2011; Gebauer, 2011; Jantunen vd., 2012; Makkonen vd., 2013; Protogerou vd., 2011; Wilden vd., 2013; Yung, 2013) kullanılan bu model, ülkemiz gibi dinamik çevre koşullarının var olduğu ortamlarda DY'in ölçümü için ideal model olarak kabul edilmektedir (Peteraf vd., 2013). Teece'in (2007: 9-50) modeline göre DY, fırsatları sezme, fırsatları yakalama, tehditleri yönetme ve yeniden yapılandırma alt başlıkları altında ölçülmüştür. Yapılan çalışmalarda ölçüm yöntemleri birbirinden oldukça farklılaştığından, çalışmada, Teece'in (2007) makalesine dayanılarak, soru formu oluşturma temel kurallarına dikkat edilerek (Baş, 2013: 62-70) yazarlar tarafından yeni soru formu oluşturulmuştur. Bu soru formunda, fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma boyutları her biri dörder soru ile ölçülerek, DY toplamda 12 soru ile ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmada, örgüt kültürü profili analizi için ise, çok yönlü yapısıyla (Lamond, 2003), örgüt kültürünün ölçümünü kolaylaştıran (Hooijberg ve Petrock, 1993), değişime adaptasyon için kullanılabilen (Tharp, 2009), rekabet avantajını (Goodman vd., 2001) hedefleyen Cameron ve Quinn (2006: 25-30) tarafından geliştirilmiş ve çeşitli sektörlerde, 10.000'den fazla farklı firmada uygulama yapılarak oluşturulmuş olan örgüt kültürü ölçüm modeli kullanılmıştır.

Katılımcı bilgilerinin alındığı giriş bölümünden sonra anketin ilk bölümünde örgüt kültürü ölçülmüştür. Bu bölümde klan kültürü, adhokrasi kültürü, hiyerarşi kültürü ve pazar kültürü dörder soru ayrı ayrı ile ölçülmüştür. İkinci bölümde ise, DY, fırsatları sezme, fırsatları yakalama, tehditleri yönetme ve yeniden yapılandırma alt başlıkları ile

ifade edilerek her bir alt başlık üçer soru ile ölçülmüştür Katılımcılardan anket içerisindeki ifadelerle “katılma derecelerini” işaretlemeleri istenmiştir. Maddelerin cevaplanmasında beşli Likert Ölçeği (5. Kesinlikle Katılıyorum .... 1. Kesinlikle Katılmıyorum) kullanılmıştır.

Literatürde ölçek olmadığı için yazarlar tarafından hazırlanan soru formatının oluşturulmasında, bu konuda çalışan üç öğretim üyesi odak grup çalışması yaparak, yeni bir soru ölçeği oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu ölçek ilk defa bu çalışmada test edilecektir. Soru formunun oluşturulmasından sonra güvenilirliğinin ve geçerliliğinin test edilmesi için 30 adet ön uygulama yapılmıştır. Ön uygulamanın temel nedeni, geliştirilen ölçeğin anlaşılabilirliğini ve güvenilirliğini test etmek ve gerekirse ölçekte yer alan ifadeleri değiştirmektir. Bu şekilde esas uygulamaya geçmeden önce ölçme araçlarının sağlıklı ölçüm yapıp yapmadıkları konusunda bir fikir sahibi olunmaktadır (Baş, 2013: 148). Ön uygulamaya bağlı olarak gerekli değişiklikler yapıldıktan sonra soru formuna son hali verilmiştir.

### 3. BULGULAR

Araştırma modelinde yer alan değişkenlere ilişkin, örgüt kültürü değişkeni için, klan, adhokrazi, hiyerarşi ve pazar kültür tipleri; DY değişkeni için, fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma tek tek güvenilirlik analizine tabi tutulmuştur. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda, klan kültürü için Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ) değeri 0,923 iken, adhokrazi kültür tipi için 0,928, hiyerarşi kültürü için 0,870 ve pazar kültür tipi için 0,875 olarak tespit edilmiştir. Son olarak, dinamik yetenek unsurları ile ilgili ölçümler ise, cronbach's alpha ( $\alpha$ ) değeri fırsatları sezme için, 0,902, fırsatları yakalama için 0,836 ve tehditleri yönetme ve yeniden yapılandırma için 0,908 ölçülmüştür. Yapılan ölçümlere göre kullanılan ölçeklerin güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliği için ise Varimax yöntemi kullanılarak elde edilen faktör analizi sonuçları örgüt kültürü ölçeği ve DY ölçeği için ayrı ayrı yapılmıştır. Bu bağlamda, Kaiser Meyer Olkin KMO örneklem yeterliliği; örgüt kültürü için 0,903 ve DY ölçütü için 0,918 çıkmış ve yeterli örneklem elde edilmiştir. Faktör analizi sonuçlarına göre; örgüt kültürü ölçeğine ilişkin toplam varyansın %80'i, klan, adhokrazi, hiyerarşi ve pazar kültür tiplerini ifade eden 4 faktör ile açıklanmaktadır. DY ölçeğine ilişkin toplam varyansın % 78'i fırsatları sezme, fırsatları yakalama, tehditleri yönetme ve yeniden yapılandırmayı ifade eden 3 faktör ile açıklanmaktadır. Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin yapılan faktör analizi sonucunda tüm değişkenlerin ortak varyansına bakıldığında, en düşük değer olan 0,618 ile en büyük değer olan 0,939 arasında gözlemlendiği ve tüm değerler 0.60'dan büyük olduğu görülmüştür. Bu analizlerinden sonra normal dağılım testi yapılmıştır. Verilerin normal dağılmamasının neticesinde yapılacak analizlerde parametrik olmayan analiz yöntemleri tercih edilmiştir ve Tablo 1'de görülen Spearman's rho Korelasyon Testi yapılmıştır (Kalaycı, 2009).

**Tablo 1:** Spearman's rho Korelasyon Testi

	Ort.	S.S.	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Firma Yaşı	20,5	11,5	1								
2.Firma Sektörü	3,97	1,19	0,014	1							
3.Firma Büyüklüğü	1,98	0,78	0,171	-0,15	1						
4.Klan Kültürü	3,78	1,21	0,098	0,019	-0,121	1					
5.Adhokrasi Kültürü	3,83	1,20	-0,050	0,122	0,111	-,312***	1				
6.Hiyerarşi Kültürü	3,79	1,13	0,019	0,067	-,243**	,701***	-,251**	1			
7.Pazar Kültürü	3,80	1,14	-0,120	0,022	0,174	-,539***	,759***	-,449***	1		
8.Fırsatları sezme	3,73	1,19	-0,11	-0,04	0,138	-,454***	,649***	-,315***	,722***	1	
9.Fırsatları yakalama	3,81	1,00	-0,17	-0,07	0,125	-,402***	,707***	-,267**	,661***	,819***	1
10.Yeniden yap.	3,84	1,17	-0,17	-0,1	0,142	-,329***	,686***	-,197*	,674***	,720***	,760***

\*\*\*, \*\*ve \* 1%, 5% ve 10% yaklaşık olarak, istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Korelasyon testi sonuçlarına göre, hiyerarşi ile klan kültürü arasında (0,701); adhokrasi ve pazar kültürü arasında (0,759); adhokrasi kültürü ile fırsatları yakalama (0,707) arasında; pazar kültürü ile fırsatları sezme (0,722) arasında, fırsatları sezme ile fırsatları yakalama arasında (0,819), fırsatları sezme ile yeniden yapılandırma arasında (0,720) ve fırsatları yakalama ile yeniden yapılandırma arasında (0,760) pozitif yönde güçlü ilişkiler bulunmaktadır ( $p < 0,01$ ). Araştırma modelinde yer alan bağımsız değişkenlerin arasında yüksek düzeyde ilişkiler olsa da hiçbir ilişki değeri ( $r$ ), çoklu bağlantı problemi için alt sınır olarak kabul edilen 0,800 ve üzerinde (Gujarati, 2004: 359) gerçekleşmemiştir.

Araştırma hipotezlerinin test edilmesi için Tablo 2'de yer alan Kruskal Wallis testi sonucuna göre fırsatları sezmeye olan eğilimi açısından, örgüt kültür tiplerinin adhokrasi kültürü (52,77), pazar kültürü (47,43), klan kültürü (29,24), hiyerarşi kültürü (19,38) olarak sıralandığı görülmektedir. Örgüt kültür tipleri fırsatları yakalamaya olan eğilimi açısından, adhokrasi kültürü (52,69), pazar kültürü (45,08), klan kültürü (29,24), hiyerarşi kültürü (23,15) olarak sıralanmaktadır. Yeniden yapılandırmaya olan eğilimi açısından, örgüt kültürleri adhokrasi kültürü (52,92), pazar kültürü (45,38), klan kültürü (29,45), hiyerarşi kültürü (21,92) olarak sıralanmaktadır. Örgüt kültür tiplerinin DY'e olan eğilimi açısından, adhokrasi kültürü (54,02), pazar kültürü (46,28), klan kültürü (28,76), hiyerarşi kültürü (19,62) şeklinde sıralanmaktadır. Yani H1a, H1b, H1c ve H1 hipotezleri desteklenmiştir.

**Tablo 2:** Kruskal-Wallis Testi

	Ki Kare Değeri	Anlamlılık Düzeyi	Ortalama Değerleri			
			Klan Kültürü	Adhokrasi Kültürü	Hiyerarşi Kültürü	Pazar Kültürü
Fırsatları Sezme	25,553	0,000***	29,24	52,77	19,38	47,43
Fırsatları Yakalama	20,985	0,000***	29,24	52,69	23,15	45,08
Yeniden Yapılandırma	22,226	0,000***	29,45	52,92	21,92	45,38
Dinamik Yetenekler	26,470	0,000***	28,76	54,02	19,62	46,28

\*\*\*, \*\*ve \* 1%, 5% ve 10% yaklaşık olarak, istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Yapılan Kruskal Wallis testi sonucunda DY unsurları ve DY'in geneline göre örgüt kültür tiplerinin birbirinden anlamlı olarak farklılaştığı tespit edildikten sonra bu farklılaşmanın hangi kültür tiplerinden kaynaklandığının ortaya konulması amacıyla (Kalaycı, 2009) Bonferroni Post Hoc testi yapılmıştır. DY değişkenine göre klan kültürü ile adhokrasi (-1,138) ve pazar (-,988) kültürleri arasında, adhokrasi kültürü ile klan (1,138) ve hiyerarşi (1,647) kültürleri arasında, hiyerarşi kültürü ile adhokrasi (-1,647) ve pazar (-1,497) kültürleri arasında, pazar kültürü ile klan (,988) ve hiyerarşi (1,497) kültürleri arasında %99 güven aralığında anlamlı farklılıklar vardır.

Çalışmada yer alan diğer hipotezlerin sınanması için, klan, adhokrasi, hiyerarşi ve pazar kültür tipleri için ayrı ayrı lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Lojistik regresyon testi yapılabilmesi için bağımlı değişkenler 0 ve 1 şeklinde dummy değişkene dönüştürülmüştür. Regresyon analizi önce kontrol değişkenleri olan firma yaşı, firma sektörü, firma büyüklüğü ile daha sonra bağımsız değişkenler olan klan, adhokrasi, hiyerarşi ve pazar kültür tipleri de ayrı ayrı katılarak iki aşamalı gerçekleştirilmiştir. Araştırma modeline ilişkin oluşturulan iki aşamalı denklemler aşağıdaki gibidir:

*Model 1:*

Dinamik Yetenekler:  $\beta_0 + \beta_1$  firma yaşı +  $\beta_2$  firma sektörü +  $\beta_3$  firma büyüklüğü + e

*Model 2:*

Dinamik Yetenekler:  $\beta_0 + \beta_1$  örgüt kültür tipi +  $\beta_2$  firma yaşı +  $\beta_3$  firma sektörü +  $\beta_4$  firma büyüklüğü + e

Lojistik regresyon testi sonuçlarına göre, Tablo 3'de görüldüğü gibi, klan kültürünün fırsatları sezmeyi, anlamlı olarak, negatif yönde etkilediğini öne süren H2a hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,05$ ;  $\beta$ : -0,656). Klan kültürü fırsatları yakalamayı negatif yönde etkilediğini öne süren H2b hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,10$ ;  $\beta$ : -0,534). Klan kültürünün yeniden yapılandırmayı negatif yönde etkilediğini öne süren H2c hipotezi reddedilmiştir ( $p > 0,10$ ;  $\beta$ : -0,366). Klan kültürü DY'i negatif yönde etkilediğini öne süren H2 temel hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,10$ ;  $\beta$ : -0,470).

**Tablo 3:** Klan Kültür Tipi Lojistik Regresyon Testi

Klan Kültür Tipi								
	Fırsatları Sezme		Fırsatları Yakalama		Yeniden Yapılandırma		Dinamik Yetenekler	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
<b>Firma yaşı</b>	-0,031 (1,953)	-0,026 (1,286)	-0,020 (0,870)	-0,015 (0,491)	-0,023 (1,184)	-0,019 (0,761)	-0,016 (0,562)	-0,011 (0,251)
<b>Firma sektörü</b>	0,002 (0,000)	-0,002 (0,000)	-0,129 (0,371)	-0,141 (0,407)	0,157 (0,592)	0,160 (0,580)	-0,057 (0,079)	-0,067 (0,101)
<b>Firma büyüklüğü</b>	0,444 (1,834)	0,302 (0,759)	0,0368 (1,342)	0,219 (0,432)	0,255 (0,625)	0,157 (0,222)	0,177 (0,324)	0,033 (0,010)
<b>Klan Kültür Tipi</b>		-0,656** (5,241)		-0,534** (4,601)		-0,366 (2,307)		-0,470** (4,042)
<b>Constant</b>	0,524 (0,193)	3,335* (3,435)	0,791 (0,448)	3,135* (3,453)	0,120 (0,011)	1,640 (1,123)	0,728 (0,403)	2,780* (3,029)
<b>Chi-square</b>	3,316	10,075**	2,491	7,906*	2,032	4,621	0,886	5,472
<b>Cox&amp;Snell R Squ.</b>	0,042	0,121	0,031	0,096	0,026	0,058	0,011	0,068
<b>Nagelkerke R Squ.</b>	0,058	0,170	0,043	0,132	0,036	0,080	0,015	0,092

\*\*\*, \*\*ve \* 1%, 5% ve 10% yaklaşık olarak, istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Parantez içinde Wald değerleri yer almaktadır.

Tablo 4'te görüleceği gibi, adhokrasi kültürünün fırsatları sezmeyi pozitif yönde etkilediğini iddia eden H3a hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 1,483). Adhokrasi kültürünün fırsatları yakalamayı pozitif yönde etkilediğini iddia eden H3b hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 1,751). Adhokrasi kültürünün yeniden yapılandırmayı pozitif yönde etkilediğini öne süren H3c hipotezi kabul edilmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 2,186). Adhokrasi kültürünün DY'i pozitif yönde etkilediğini öne süren H3 temel hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 1,751).

**Tablo 4:** Adhokrasi Kültür Tipi Lojistik Regresyon Testi

Adhokrasi Kültür Tipi								
	Fırsatları Sezme		Fırsatları Yakalama		Yeniden Yapılandırma		Dinamik Yetenekler	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
<b>Firma yaşı</b>	-0,031 (1,953)	-0,038 (1,836)	-0,020 (0,870)	-0,022 (0,576)	-0,023 (1,184)	-0,035 (1,112)	-0,016 (0,562)	-0,015 (0,262)
<b>Firma sektörü</b>	0,002 (0,000)	-0,276 (0,871)	-0,129 (0,371)	-0,626* (3,400)	0,157 (0,592)	-0,087 (0,063)	-0,057 (0,079)	-0,480 (2,297)
<b>Firma büyüklüğü</b>	0,444 (1,834)	0,164 (0,144)	0,0368 (1,342)	0,005 (0,000)	0,255 (0,625)	-0,386 (0,498)	0,177 (0,324)	-0,354 (0,617)
<b>Adhokrasi Kültür Tipi</b>		1,483*** (22,205)		1,751*** (21,453)		2,186*** (23,283)		1,751*** (22,133)
<b>Constant</b>	0,524 (0,193)	-3,031* (3,228)	0,791 (0,448)	-2,973* (3,039)	0,120 (0,011)	-5,179*** (5,715)	0,728 (0,403)	-3,109* (3,382)
<b>Chi-square</b>	3,316	38,645***	2,491	44,755***	2,032	56,349***	0,886	43,940***
<b>Cox&amp;Snell R Squ.</b>	0,042	0,391	0,031	0,437	0,026	0,514	0,011	0,431
<b>Nagelkerke R Squ.</b>	0,058	0,547	0,043	0,599	0,036	0,720	0,015	0,588

\*\*\*, \*\*ve \* 1%, 5% ve 10% yaklaşık olarak, istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Parantez içinde Wald değerleri yer almaktadır.

Tablo 5'te görüldüğü gibi, hiyerarşi kültürünün fırsatları sezmeyi, anlamlı olarak, negatif yönde etkilediğini öne süren H4a hipotezi ( $p < 0,05$ ;  $\beta$ : -0,790) ile fırsatları yakalamayı negatif yönde etkilediğini öne süren H4b hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,10$ ;  $\beta$ : -0,599). Hiyerarşi kültürünün yeniden yapılandırmayı negatif yönde iddia eden H4c hipotezi reddedilmiştir ( $p > 0,10$ ;  $\beta$ : -0,493). Hiyerarşi kültürünün DY'i negatif yönde etkilediğini iddia eden H4 temel hipotezi reddedilmiştir ( $p > 0,10$ ;  $\beta$ : -0,649).

**Tablo 5:** Hiyerarşi Kültür Tipi Lojistik Regresyon Testi

Hiyerarşi Kültür Tipi								
	Fırsatları Sezme		Fırsatları Yakalama		Yeniden Yapılandırma		Dinamik Yetenekler	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
<b>Firma yaşı</b>	-0,031 (1,953)	-0,030 (1,715)	-0,020 (0,870)	-0,019 (0,732)	-0,023 (1,184)	0,021 (0,935)	-0,016 (0,562)	-0,014 (0,420)
<b>Firma sektörü</b>	0,002 (0,000)	-0,023 (0,011)	-0,129 (0,371)	-0,152 (0,473)	0,157 (0,592)	0,153 (0,519)	-0,057 (0,079)	-0,083 (0,148)
<b>Firma büyüklüğü</b>	0,444 (1,834)	0,213 (0,372)	0,0368 (1,342)	0,156 (0,216)	0,255 (0,625)	0,090 (0,071)	0,177 (0,324)	-0,057 (0,029)
<b>Hiyerarşi Kültür Tipi</b>		-0,790** (5,369)		-0,599** (4,407)		-0,493* (3,180)		-0,649** (5,292)
<b>Constant</b>	0,524 (0,193)	4,233** (4,075)	0,791 (0,448)	3,363** (3,710)	0,120 (0,011)	2,352 (1,802)	0,728 (0,403)	3,807** (4,192)
<b>Chi-square</b>	3,316	10,735**	2,491	7,870*	2,032	5,763	0,886	7,474
<b>Cox&amp;Snell R Squ.</b>	0,042	0,129	0,031	0,096	0,026	0,071	0,011	0,091
<b>Nagelkerke R Squ.</b>	0,058	0,180	0,043	0,132	0,036	0,100	0,015	0,125

\*\*\*, \*\*ve \* 1%, 5% ve 10% yaklaşık olarak, istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Parantez içinde Wald değerleri yer almaktadır.

Son olarak, Tablo 6'da görülebileceği gibi pazar kültürünün fırsatları sezmeyi pozitif yönde etkilediğini iddia eden H5a hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 2,143). Pazar kültürünün fırsatları yakalamayı pozitif yönde etkilediğini iddia eden H5b hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 1,971). Pazar kültürünün yeniden yapılandırmayı pozitif yönde etkilediğini öne süren H5c hipotezi kabul edilmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 2,443). Pazar kültürünün DY'i pozitif yönde etkilediğini öne süren H5 temel hipotezi desteklenmiştir ( $p < 0,01$ ;  $\beta$ : 1,948).



**Tablo 6:** Pazar Kültür Tipi Lojistik Regresyon Testi

Pazar Kültür Tipi								
	Fırsatları Sezme		Fırsatları Yakalama		Yeniden Yapılandırma		Dinamik Yetenekler	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
<b>Firma yaşı</b>	-0,031 (1,953)	-0,034 (0,994)	-0,020 (0,870)	-0,010 (0,103)	-0,023 (1,184)	-0,013 (0,143)	-0,016 (0,562)	-0,001 (0,001)
<b>Firma sektörü</b>	0,002 (0,000)	-0,314 (0,572)	-0,129 (0,371)	-0,535 (2,088)	0,157 (0,592)	0,160 (0,202)	-0,057 (0,079)	-0,338 (1,038)
<b>Firma büyüklüğü</b>	0,444 (1,834)	0,114 (0,057)	0,0368 (1,342)	-0,042 (0,010)	0,255 (0,625)	-0,154 (0,095)	0,177 (0,324)	-0,338 (0,627)
<b>Pazar Kültür Tipi</b>		2,143*** (16,768)		1,971*** (18,040)		2,443*** (16,361)		1,948*** (18,523)
<b>Constant</b>	0,524 (0,193)	-6,385** (4,527)	0,791 (0,448)	-4,350** (3,785)	0,120 (0,011)	-8,362*** (6,352)	0,728 (0,403)	-4,791** (4,417)
<b>Chi-square</b>	3,316	51,402***	2,491	42,825***	2,032	51,708***	0,886	41,853***
<b>Cox&amp;Snell R Squ.</b>	0,042	0,483	0,031	0,422	0,026	0,485	0,011	0,415
<b>Nagelkerke R Squ.</b>	0,058	0,675	0,043	0,580	0,036	0,678	0,015	0,567

\*\*\*, \*\*ve \* 1%, 5% ve 10% yaklaşık olarak, istatistiksel anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Parantez içinde Wald değerleri yer almaktadır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Stratejik yönetim önemli kavramlarından biri olan kazanılmış rekabet avantajının, sürdürülebilir kılınması, günümüz iş dünyasında firmaların en önemli amaçlarından biri haline gelmiştir. Bu amaca yönelik geliştirilen pek çok farklı yaklaşım bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri de kaynak tabanlı yaklaşımın bir uzantısı olarak ortaya çıkan DY yaklaşımı olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada DY'in örgüt kültürü perspektifinde değerlendirilmesi yapılmıştır.

Bu çalışmanın amacı, araştırma kapsamındaki firmaların örgüt kültürlerinin, DY'i üzerindeki etkisini tespit edebilmektedir. Klan, adhokrasi, hiyerarşi ve pazar kültür tiplerinden adhokrasi ve pazar kültür tiplerinin DY'in varlığını pozitif, klan ve hiyerarşi kültür tiplerinin ise DY'in varlığını negatif etkilediği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın örneklemini, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı, 2012 yılı kurumlar vergisi rekortmeni olan ilk 100 firmadan oluşmaktadır.

Takım çalışması, fikir birliği ve katılım kavramları ile nitelendirilen ve geniş bir ailedeki gibi örgüt üyelerinin pek çok şey paylaştıkları kişisel bir yer olarak görülen klan kültürü (Cameron ve Quinn, 2006) arttıkça, DY'in unsurları olan fırsatları sezme, fırsatları yaka-

lama ve yeniden yapılandırma faaliyetlerinin azaldığı tespit edilmiştir. Adhokrasi kültürü arttıkça, DY'in unsurları olan fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma faaliyetlerinin de arttığı görülmüştür. Yüksek çalkantılı, dinamik çevre şartlarına cevap verebilme amacıyla ortaya çıkmış olan adhokrasi kültür tipi oldukça dinamik ve girişimci bir yer olarak görülmektedir (Cameron ve Quinn, 2006). Adhokrasi kültürünün bu özelliklerinden dolayı fırsatları sezme, yakalama ve yeniden yapılandırmayı içeren DY ile pozitif yönde ilişkisi doğal bir sonuçtur.

Hiyerarşi kültürü arttıkça, DY'in unsurları olan fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma faaliyetlerinin azaldığı tespit edilmiştir. İçeride dönük bir yapıya sahip olan hiyerarşi kültürünün (Murat ve Açıkgöz, 2007:4-8) dış çevresindeki fırsatları sezmesi ve yakalaması pek mümkün gözükmemektedir. Üstelik bu kültür tipinde, yeniden yapılandırma faaliyetlerini gerçekleştirecek dinamik yapı yerine yüksek hiyerarşi ve prosedürler mevcut olduğundan, bu kültür tipi ile DY arasında ters yönlü ilişki olması doğal kabul edilmektedir (Teece, 2007). Son olarak, pazar kültürü çoğaldıkça, DY'in unsurları olan fırsatları sezme, fırsatları yakalama ve yeniden yapılandırma faaliyetlerinin de arttığı görülmüştür. Örgüt üyelerinin rekabetçi olduğu, sonuç odaklı bir yer olarak görülen pazar kültürüne sahip örgütlerde, her yıl büyümeye yönelik agresif satış hedefleri belirlenmektedir (Cameron ve Quinn, 2006). Pazar kültürünün sahip olduğu bu özellikler nedeniyle bu kültür tipin DY ile pozitif yönlü bir ilişkiye sahiptir.

DY ve unsurlarına göre, örgüt kültür tipleri birbirlerinden farklılaşmaktadır. DY'in unsurlarından fırsatları sezme, fırsatları yakalamaya, yeniden yapılandırmaya ve DY'in geneline eğilimi açısından adhokrasi kültür tipi en ön planda görülmektedir. Oldukça dinamik ve girişimci bir yer olarak görülen adhokrasi kültür tipine sahip örgütlerde, örgüt üyeleri gözü kapalı risk almaya istekli olmaktadır. Bu tip örgütlerde stratejik yapı yeni kaynaklara ulaşma ve yeni girişimler yaratma üzerine kurulmaktadır ve yeni şeyler denemeye ve yeni fırsatları araştırmaya değer verilmektedir (Cameron ve Quinn, 2006). Fırsatları sezme yeteneği de firmanın paydaşlarının yer aldığı çevrede değişimleri fark edebilme yeteneğini ifade etmektedir. Fırsatları yakalama sezilen fırsatların yeni ürünlere ve süreçlere dönüştürülmesini ifade ederken yeniden yapılandırma evresinde bu fırsatlar firma bilgisi, varlığı, yeterlilikleri ve kaynakları ile bütünleştirilmektedir (Teece, 2007: 1326-1339). Adhokrasi kültür tipine sahip örgütler diğer örgütlere göre daha girişimci ve yenilikçi olduklarından risk almaya istekli olmakta ve yeni şeyleri denemektedirler (Cameron ve Quinn, 2006). Bu bağlamda diğer örgütlere kıyasla adhokrasi kültürüne sahip örgütler fırsatları daha iyi bir şekilde yakalayacak ve yeniden yapılandıracaktır.

DY'e etkisi bakımından örgüt kültürleri incelendiğinde ise, klan kültürü fırsatları sezmeyi, fırsatları yakalamayı negatif yönde etkilemektedir. Fakat klan kültürünün yeniden yapılandırma ve DY'in geneli üzerinde bir etkisi bulunamamıştır. Adhokrasi kültür tipinin fırsatları sezmeyi, fırsatları yakalamayı, yeniden yapılandırmayı pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. DY genel olarak ele alındığında ise, adhokrasi kültür tipinin DY'i pozitif yönde etkilediği sonucuna varılmıştır. DY'e etkisi bakımından resmi talimatların ve prosedürlerin çok önemli olduğu ve çok kontrollü olarak yapılandırılan hiyerarşi kültürü (Cameron ve Qu-

inn, 2006) incelendiğinde, hiyerarşi kültürünün fırsatları sezmeyi ve fırsatları yakalamayı negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Fakat hiyerarşi kültürünün yeniden yapılandırma ve DY'in geneli üzerinde bir etkisi bulunamamıştır. Son olarak, pazar kültürünün fırsatları sezmeyi, fırsatları yakalamayı, yeniden yapılandırmayı ve DY'in genelini pozitif yönde etkilediğini tespit edilmiştir. Tüm bu sonuçlar literatürdeki bilgiler doğrultusunda beklentilerimizi karşılar şeklinde gerçekleşmiştir.

Tüm bu sonuçların ışığında araştırma örnekleminde yer alan firmaların sahip olduğu adhokrazi ve pazar tipi örgüt kültürlerinin DY'ini pozitif yönde etkilediği söylenebilecektir. Diğer bir ifadeyle, klan ve hiyerarşi kültür tiplerinde DY görülmesi zorlaşırken girişimcilik odaklı adhokrazi ve müşteri yönelimli pazar tipi örgüt kültürüne sahip olmak, DY'in oluşumunu kolaylaştırmaktadır. Cameron ve Quinn'e (2006) göre örgüt kültürü yönetilebilir ve değiştirebilir bir değişken olduğundan, DY'e sahip olmak isteyen araştırma kapsamındaki firma yöneticilerinin, firmalarının kültür tiplerini adhokrazi ve pazar kültür tipine doğru evriltmesi gerektiği söylenebilecektir. Tabi bu söylemde bağlamı dikkate almak gerektiğini belirtmek de yerinde olacaktır. Örneğin daha statik çevre koşullarında daha bürokratik kültür tipine sahip örgütler aynı koşullardaki diğer kültür tiplerine sahip örgütlerden daha başarılı olabilecektir. Burada kastedilen, dinamik, rekabetçi, belirsizliklerin yoğun olduğu koşullarda DY geliştirmek isteyen firmaların örgüt kültürlerinin profilini çıkararak bunu dışa yönelik kültür tiplerine dönüştürmelerinin faydalı olacağıdır.

Daha önce DY'in üzerinde örgüt kültürünün etkisine yönelik bir çalışma bulunmadığı için çalışma öncül bir çalışma olmuştur. Bu çalışmanın kuramsal katkısı DY üzerinde etkili olan içsel faktörlere zemin oluşturan örgüt kültürünün etkisinin incelenerek literatürdeki boşluğun doldurmasıdır. Örgüt kültürü ve strateji uyumunun nasıl elde edileceği bu çalışma neticesinde ortaya konulmuştur. Çalışmanın pratik katkısı ise DY'e sahip olmak isteyen firmaların örgüt kültürlerinin önemini anlamasını sağlamasıdır. Örgüt kültürü tiplerinin DY'e etkisinin bilinmesi, DY'e sahip olmak isteyen firmalar için önemli olmaktadır.

Çalışmanın kısıtlarından en önemlisi, örnekleminin Trabzon'da 2012 yılı kurumlar vergisi rekortmeni olan ilk 100 firma ile kısıtlı kalmış olması, daha geniş bir örnekleme sahip olmamasıdır. Ayrıca stratejik yönetim yaklaşımlarından biri olan DY'in ölçülmesine ilişkin olarak yıllar içindeki değişimin ele alınmamış olması da çalışma kısıtlarından biri olmaktadır. DY'in finansal sonuçlarının incelenmemiş olması ve DY'e sahip olma maliyetleri ile DY'e sahip olma neticesinde elde edilen getirinin karşılaştırılmaması da bir diğer kısıt olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışmanın örnekleminin genişletilerek, özellikle ulusal ya da uluslararası boyutta inovasyon kavramı ile birlikte incelenmesi gelecekte yapılabilecek çalışma önerilerinden biridir. Bir diğer gelecek çalışma önerisi ise DY'in finansal sonuçların da incelenmesi olacaktır. Ayrıca üst yönetim kurumsal stratejileri ile DY arasındaki ilişkinin incelenmesi ve çokuluslu firmaların DY'inin uluslararasılaşma motivasyonlarına etkisinin araştırılması da gelecekte yapılabilecek olan diğer çalışma önerisi olabilecektir.

## KAYNAKÇA

- Açıkgöz, B. (2012), Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimine Aşamalı Bir Bakış: Strateji, Sürdürülebilir Rekabetçi Üstünlük ve Kaynak Tabanlı Yaklaşımın Kesişme, *İş, Güç, Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 14 (4), 107-130.
- Sadaqat, A., Linda D. P. & Fiona L. (2012), An Organizational Learning Perspective on Conceptualizing Dynamic and Substantive Capabilities, *Journal of Strategic Management*, 20 (7), 589-607.
- Amit, R. & Schoemaker, P. (1993), Strategic Assets and Organisational Rent, *Strategic Management Journal*, 14 (1), 33-46.
- Arafa, A. & Elmaraghy W. (2011), Manufacturing Strategy and Enterprise Dynamic Capability, *CIRP Annals - Manufacturing Technology*, 60 (1), 507-510.
- Augier, M. & Teece, D. (2007), Dynamic Capabilities and Multinational Enterprise: Penrosean Insights and Omissions, *Management International Review*, 47 (2), 175-192.
- Barney, J. (1991), Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, 17 (1), 99-120.
- Baş, T. (2013), *Anket, 7. Baskı*, Ankara: Seçkin Yayıncılık San ve Tic. A.Ş.
- Bayramoğlu, G. (2008), Kaynak Tabanlı Yönetim Modelinin Rekabetçi Üstünlükler Açısından İncelenmesi ve Tusaş, Ford Otosan, Gragam ve Toprak Seramik İşletmelerince Niteliksel Bir Araştırma, *Gazi Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 19 (67), 59-78.
- Bendixen, M. & Burger, B. (1998), Cross-Cultural Management Philosophies, *Journal Of Business Research*, 42 (2), 107-114.
- Blome, C., Schoenherr T. & Rexhausen D. (2013), Antecedents and Enablers of Supply Chain Agility and Its Effect on Performance: A Dynamic Capabilities Perspective, *International Journal of Production Research*, 51 (4), 1295-1318.
- Cabanelas, P., Omil J. C. & Vazquez X. H. (2013), A Methodology for the Construction of Dynamic Capabilities in Industrial Networks: The Role of Border Agents, *Industrial Marketing Management*, 42 (6), 1-12.
- Cameron, K. S. (1985), Cultural Congruence, Strength, and Type: Relationships to Effectiveness, 5, *Educational Resources Information Center*, 2-52.
- Cameron, K. S. & Quinn, R. E. (2006), *Diagnosing and Changing Organizational Culture*, 2. Baskı, United States of America: Jossey-Bass.
- Capron, L. & Mitchell, W. (2009), Selection Capability: How Capability Gaps and Internal Social Frictions Affect Internal and External Strategic Renewal, *Organization Science*, 20 (2), 294-312.
- Chen, C. L. & Jaw, Y. L. (2009), Building Global Dynamic Capabilities Through Innovation: A Case Study of Taiwan's Cultural Organizations, *Journal of Engineering and Technology Management*, 26 (4), 247-263.
- Chiou, C. H. (2011), Dynamic Capabilities, Collaborative Network and Business Model: An Empirical Analysis of Taiwan HTC Corporation, *African Journal of Business Management*, 5 (2), 294-305.
- Denford, J. S. (2013), Building Knowledge: Developing a Knowledge-based Dynamic Capabilities, *Journal of Knowledge Management*, 17 (2), 175-194.
- Deshpande, R., Farley J. U. & Webster F. E. (1993), Corporate Culture, Customer, Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis, *Journal of Marketing*, 57 (1), 23-27.

- Duygulu, E. & Erogluer, K. (2006), Örgüt Kültürünün Çalışanların İş Doyumuna Etkisi: Bir Firma Uygulaması, *Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21 (2), 1-21.
- Eisenhardt, K. & Martin, J. (2000), Dynamic Capabilities: What are They?, *Strategic Management Journal*, 21 (10), 1105-1121.
- Ekşi, H. (2009), Stratejik Yönetim ve Örgüt Kültürü: İlişkisel Bir Analiz, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Ağustos (24), 165-172.
- Ellonen, H. K., Jantunen, A. & Kuivalainen, O. (2011), The Role of Dynamic Capabilities in Developing Innovation Related Capabilities, *International Journal of Innovation Management*, 15 (3), 459-478.
- Erdem, R. (2007), Örgüt Kültürü Tipleri ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişki: Elazığ İl Merkezindeki Hastaneler Üzerine Bir Çalışma, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2 (2), 63-79.
- Eriksson, T. (2013), Processes, Antecedents and Outcomes of Dynamic Capabilities, *Scandinavian Journal of Management*, 30 (1), 65-82.
- Fey, C. F. & Denison, D. R. (2003), Organizational Culture and Effectiveness: Can American Theory Be Applied in Russia?, *Organization Science*, 14 (6), 686-706.
- Frost, P. J. (Ed), Moore L.F. (Ed), Louis M. R. (Ed), Lundberg C. C. (Ed), Martin, J. (Ed) (1985), *Organizational Culture*, 1. Baskı, United States of America: SAGE Publications, Inc.
- Gebauer, H. (2011), Exploring the Contribution of Management Innovations to the Evolution of Dynamic Capabilities, *Industrial Marketing Management*, 40 (8), 1238-1250.
- Goodman, E. A., Zammuto R. F. & Gifford B. D. (2001), The Competing Values Framework: Understanding the Impact of Organizational Culture on the Quality of Work Life, *Organizational Development Journal*, 19 (3), 58-66.
- Grant, R. M. (1991), The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, *California Management Review*, 33 (3), 114-135.
- Gujarati, D. (2004), *Basic Econometrics*, 4. Baskı, New York: McGraw-Hill.
- Gümüsoğlu, L. (2012), Dinamik Yeteneklerin Yeni Ürün Geliştirme Performansı Üzerine Etkileri: Farklı İş Stratejileri İçin Sonuçlar, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 27 (320), 61-90.
- Haftacı, V. (2012), *Şirketler Muhasebesi*, 3. Baskı, Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Helfat, C. & Peteraf, M. (2003), The Dynamic Resource Based View: Capability Lifecycles, *Strategic Management Journal*, 24 (10), 997-1010.
- Helfat, C. E., Finkelstein S., Mitchell W., Peteraf M., Singh H., Teece D. & Winter S. G. (2007), *Dynamic Capabilities Understanding Strategic Change in Organizations*, 1. Baskı, United Kingdom: Blackwell Publishing.
- Hodgkinson, G. P. & Healey, M. P. (2011), Psychological Foundations of Dynamic Capabilities: Reflexion and Reflection in Strategic Management, *Strategic Management Journal*, 32 (13), 1500-1516.
- Hooijberg, R. & Petrock F. (1993), On Cultural Change: Using the Competing Values Framework to Help Leaders Execute a Transformational Strategy, *Human Resource Management*, 32 (1), 29-50.
- Huang, K. F., Wu L. Y., Dyerson R. & Chen C. F. (2012), How does Technological Firm Develop Its Competitive Advantage? A Dynamic Capabilities Perspective, *IEEE Transactions on Engineering Management*, 59 (4), 644-652.

- Iris, R. & Vikas, A. (2011), E-Learning Technologies: A Key to Dynamic Capabilities, *Computers in Human Behavior*, 27 (5), 1868-1874.
- İşcan, F. Ö. & Timuroğlu, K. M. (2007), Örgüt Kültürünün İş Tatmini Üzerindeki Etkisi ve Bir Uygulama, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (1), 119-135.
- Jantunen, A., Ellonen H. K. & Johansson A. (2012), Beyond Appearances-Do Dynamic Capabilities of Innovative Firms Actually Differ, *European Management Journal*, 30 (2), 141-155.
- Jiao, H., Alon I., Koo K. C. & Cui Y. (2013), When should organizational change be implemented? The Moderating Effect of Enviromental Dynamism Between Dynamic Capabilities and New Venture Performance, *Journal of Engineering and Technology Management*, 30 (2), 188-205.
- Kalaycı, Ş. (2009), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 4. Baskı, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kim, G., Shin B., Kim K. K. & Lee, H. G. (2011): IT Capabilities, Process Oriented Dynamic Capabilities, and Firm Financial Performance, *Journal of the Association for Information Systems*, 12 (7), 487-517.
- Köse, S., Tetik S. & Ercan C. (2001), Örgüt Kültürünü Oluşturan Faktörler, *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7 (1), 219-242.
- Lamond, D. (2003), The Value of Quinn's Competing Values Model in an Australian Context, *Journal of Managerial Psychology*, 18 (1), 46-59.
- Leung, R. C. (2012), Health Information Technology and Dynamic Capabilities, *Health Care Management Review*, 37 (1), 43-53.
- Li, D. Y. & Liu, J. (2012), Dynamic Capabilities, Enviromental Dynamism, and Competitive Advantage: Evidence from China, *Journal of Business Research*, 67 (1), 1-7.
- Makkonen, H., Pohjolab M., Olkkonena R. & Koponena A. (2013), Dynamic Capabilities and Firm Performance in a Financial Crisis, *Journal of Business Research*, 67 (1), 1-13.
- Murat, G. & Açıkgöz, B. (2007), Yöneticilerin Örgüt Kültürü Algılamalarına İlişkin Bir Analiz: Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Örneği, *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (5), 1-20.
- Narayanan, V. K., Ken C. & Frank L. Do. (2009), Building Organizational and Scientific Platforms in the Pharmaceutical Industry: A Process Perspective on the Development of Dynamic Capabilities, *British Journal of Management*, 20 (1), 25-40.
- Newbert, S. L. (2007), Empirical Research on The Resource-Based View of The Firm: An Assessment and Suggestions for Future Research, *Strategic Management Journal*, 28 (2), 121-146.
- OECD (2013), <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (10.02.2016).
- Parente, R. C., Baack D. W. & Hahn E. D. (2011), The Effect of Supply Chain İntegration, Modular Production, and Cultural Distance on New Product Development: A Dynamic Capabilities Approach, *Journal of International Management*, 17 (4), 278-290.
- Pavlou, P. A. (2003), IT-Enabled Competitive Advantage: The Strategic Role of IT on Dynamic Capabilities in Collaborative Product Development Partnerships, *Research Seminar*, 1-50.
- Pavlou, P.A. & Sawy, O. A. (2011), Understanding the Elusive Black Box of Dynamic Capabilities, *Decision Sciences*, 42 (1), 239-273.
- Penrose, E. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, 1. Baskı, Oxford: Blackwell Publishing.

- Peteraf, M., Stefano G. D. & Verona G. (2013), The Elephant in the Room of Dynamic Capabilities: Bringing Two Diverging Conversations Together, *Strategic Management Journal*, 34 (12), 1389-1410.
- Piening, E. P. (2013), Dynamic Capabilities in Public Organizations, *Public Management Review*, 15 (2), 209-245.
- Porter, M. & Miller V. (1985), How information gives you competitive advantage, *Harvard Business Review*, 63 (4), 149-160.
- Protogerou, A., Caloghirou Y. & Lioukas S. (2011), Dynamic Capabilities and Their Indirect Impact on Firm Performance, *Industrial and Corporate Change*, 21 (3), 615-647.
- Quinn, R. E. & Cameron, K.(1983), Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence, *Management Science*, 19 (1), 33-51.
- Ramirez, R., Österman R. & Grönquist D. (2013), Scenarios and Early Warning as Dynamic Capabilities to Frame Managerial Attention, *Technological Forecasting&Social Change*, 80 (4), 825-838.
- Ravishankar, M. & Pan, S. (2013), Examining the Influence of Modularity and KM on Dynamic Capabilities: Insights from a Call Center, *International Journal of Information Management*, 33 (1), 147-159.
- Rodenbach, M. & Brettel, M. (2011), CEO Experience as Micro-level Origin of Dynamic Capabilities, *Management Decision*, 50 (4), 611-634.
- Russo, M.I (2009), Explaining the Impact of ISO 14001 on Emission Performance: A Dynamic Capabilities Perspective on Process and Learning, *Business Strategy and the Environment*, 18 (5), 307-319.
- Söyler, İ. (2007), Kamu Sektöründe Stratejik Yönetim Uygulanabilir mi? (Engeller/Güçlükler), *Maliye Dergisi*, 1 (152), 103-115.
- Şahin, K., Mert K. & Kaplan T. (2013), Global Dinamik Yeteneklerin Uluslararasılaşma Sürecinde Kullanımı: İşletme Grupları Perspektifi, Demirci, Kemal M. vd. (Ed.), *21. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı*, (423-427), Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- \_\_\_\_\_ (2015), Global Dinamik Yeteneklerin Uluslararasılaşma Sürecinde Kullanımı: İşletme Grupları Perspektifi, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 70 (4), 931,956.
- Tharp, B. M. (2009), Four organizational culture types, *Haworth Organizational Culture White Paper*, 1 (1), 1-6.
- Teece, D. & Pisano, G. (1994), The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction, *Industrial and Corporate Change*, 3 (3), 537-556.
- Teece, D., Pisano, G. & Shuen, A. (1997), Dynamic Capabilities and Strategic Management, *Strategic Management Journal*, 18 (7), 509-533.
- Teece, D. (2003), *Essays in Technology Management and Policy*, 1. Baskı, USA: World Scientific Publishing Co.
- \_\_\_\_\_ (2007), Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of Sustainable Enterprise Performance, *Strategic Management Journal*, 28 (13), 1319-1350.
- Wang, C. & Ahmed, P. (2007), Dynamic Capabilities: A Review and Research Agenda, *International Journal of Management Reviews*, 9 (1), 31-51.
- Wernerfelt, B. (1984), A Resource-based View of the Firm, *Strategic Management Journal*, 5 (2), 171-180.

- Wilden, R., Gudergan S. P., Nielsen B. B. & Lings I. (2013), Dynamic Capabilities and Performance: Strategy, Structure and Environment, *Long Range Planning*, 46 (1), 72-96.
- Winter, S. (2003), Understanding Dynamic Capabilities, *Strategic Management Journal*, 24, 991-995.
- Wu, L. Y. (2006), Resources, Dynamic Capabilities and Performance in a Dynamic Environment: Perceptions in Taiwanese IT Enterprises, *Information & Management*, 43 (4), 447-454.
- \_\_\_\_\_ (2010), Applicability of the Resource-based and Dynamic Capability Views under Environmental Volatility, *Journal of Business Research*, 63 (1), 27-31.
- Wu, I. L. & Hu, Y. P. (2012): A Dynamic Capability View and the Mediating Role of Process Capability: A Dynamic Capability View and the Mediating Role of Process Capability, *Journal of the Association for Information Systems*, 13 (12), 976-999.
- Yu, Y., Dong X. Y., Shen Kathy Ning, Khalifa Mohamed & Hao Jin-Xing (2013), Strategies, Technologies, and Organizational Learning for Developing Organizational Innovativeness in Emerging Economies, *Journal of Business Research*, 66 (12), 2507-2514.
- Yung, K. (2013), Learning Orientation, Dynamic Capabilities and Performance in Korean High-tech Ventures, *Advances in Management*, 6 (4), 54-61.
- Yusr, M. M., Othman R. A. & Mokhtar S. S. M. (2012), Assessing the Mediating Role of Marketing Capability in the Relationship Between TQM Practices and Innovation Performance Dynamic Capabilities Approach, *International Journal of Business and Social Science*, 3 (23), 165-176.
- Zahra, S. & George, G. (2002), Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension, *The Academy of Management Review*, 27 (2), 185-203.
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J. & Davidsson, P. (2006), Entrepreneurship and Dynamic Capabilities: A Review, Model and Research Agenda, *Journal of Management Studies*, 43 (4), 917-955.
- Zhan, W. & Chen, R. (2013), Dynamic Capabilities and IJV Performance: The Effect of Exploitation and Exploration Capabilities, *Asia Pacific Journal of Management*, 30 (2), 601-632.
- Zhou, K. & Li, C. (2010), How Strategic Orientations Influence the Building of Dynamic Capability in Emerging Economies, *Journal Business Research*, 63 (3), 224-231.
- Zollo, M. & Winter, S. (2002), Deliberate Learning and the Evolution of Dynamic Capabilities, *Organization Science*, 13 (3), 339-351.



# KAZANÇ TEMELLİ DEĞİŞKENLERİN DENETİM RİSKİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ<sup>\*,\*\*</sup>

## EVALUATION OF THE EFFECTS ON THE AUDIT RISK OF EARNING-BASED VARIABLES

İdris VARICI<sup>\*\*\*</sup>  
Elif KARAKAŞ<sup>\*\*\*\*</sup>

### Öz:

Kaliteli ve gerçeğe uygun bilgi edinebilmek bilgi kullanıcıları açısından son derece önemlidir. İşletmeler ile ilgili temel bilgi edinme yolu olan finansal tablolar bilgi kullanıcılarının işletme hakkında yanlış karar vermemeleri için, gerçeğe uygun bilgiler içermesi gereklidir. Gerçek bilginin elde edilebilmesi için denetim riskinin iyi değerlendirilmesi gerekmektedir. Çalışmanın amacı, finansal tablolardaki kalemlerden elde edilen kazanç temelli değişkenlerin, denetim riski olasılığını etkileyip etkilemediğinin tespit edilmesidir. Bu amaçla BİST Sınai Endeksi'nde faaliyet gösteren işletmelerin 2014 yılı verileri, bu işletmelerin denetim raporları, finansal tabloları ve performans oranlarından bazıları kullanılarak oluşturulmuştur. Bu veriler lojistik regresyon analizi yöntemi kullanılarak değerlendirilmektedir. Toplam 12 bağımsız değişken kullanılarak yapılan çalışmanın sonucunda, bu değişkenlerden 5 tanesinin, bağımlı değişken olan denetim riski ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Kazanç temelli değişkenlerden "hisse başına kazanç" değişkeni denetim riskini etkileyen değişkenlerdendir.

**Anahtar Kelimeler:** Denetim Riski, Kazanç Temelli Değişkenler.

### Abstract:

Being able to get quality and reasonable information is an high lyimportant in terms of information users. The financial statements that is a basic way to acquire knowledge related to the businesses requires including reasonable information because the information users should not make wrong decision about businesses. In order to get real information, audit risk should be evaluated well. The aim of this research is to determine whether earning-based variables that were gotten from financial statements affect audit risk probability or not. With this aim 2014 data of businesses that are active in the ISE Industrial Index were formed by being used the audit reports, financial statements and some of the performance ratios of these businesses. These data were assessed by being used the logistic regression anaysis method. It was drawn to conclusion that five of these variables are related to the audit risk that is dependent variable in consequence of this study which was done by using 12 independent variables in total. One of the variables that affect audit risk is "earning per share" on gain based variables.

**Keywords:** Audit Risk, Earning-Based Variables.

\* Makale Gönderim Tarihi: 25.01.2017

Makale Kabul Tarihi: 10.05.2017

\*\* Bu çalışma, Yrd. Doç. Dr. İdris VARICI danışmanlığında Elif KARAKAŞ tarafından hazırlanan ve Ondokuz Mayıs Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen "Denetim Riskinin Değerlendirilmesinde Kazanç Temelli Oransal Değişkenler" başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

\*\*\* Doç. Dr., Ondokuz Mayıs Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, idris.varici@omu.edu.tr.

\*\*\*\* Doktora Öğrencisi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, elif.karakas@windowlive.com.

## GİRİŞ

Günümüz işletmelerinin en önemli amacı sürekliliklerini sağlamak ve değer yaratmaktır. Bunun için gerekli olan faktörlerden bir tanesi işletmelerin karlılıklarıdır. Kar elde edemeyen işletmelerin süreklilik ve benzeri hedeflerini gerçekleştirebilmeleri pek mümkün olmamaktadır. Ancak bu kar, işletmelerin yeni teknoloji kullanımına bağlı olarak gerçekleşmesi, politika değişiklikleri yaparak, iş alanında değişiklik yaparak veya bunlar gibi değişim ve gelişimlerden elde edilmesi durumunda ekonomiye katkı sağlamaktadır. Yani karlılık oranlarının herhangi bir manipülasyona uğratılmadan, gerçeğe uygun olarak tespit edilmesi ve kullanıcılara sunulması gerekmektedir. İşletmelerin kar rakamlarının yer aldığı finansal tabloların usulüne uygun olarak denetlenmesikarşılaşılabilecek manipülasyonlara karşı alınabilecek bir önlemdir. Fakat denetçilerin verdiği kararlarda da yanılma payı bulunmaktadır. Denetçinin herhangi bir manipülasyonu tespit edememe riski olarak bilinen denetim riski konusu ile bu noktada ilişki kurulmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, denetim riski ile kazanç temelli olarak kabul edilen bazı değişkenler arasında ilişki olup olmadığını ve varsa bu ilişkinin ölçüsünü tespit etmektir. Bu amaçla BİST Sınai Endeksi'nde faaliyet gösteren 146 işletmenin (veri eksikliğinden dolayı 121 tanesi çalışmada kullanılmaktadır) 2014 yılı verileri kullanılarak denetim riskini etkileyen bazı faktörler ve özellikle denetim riski üzerinde kazanç temelli değişkenlerin etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada öncelikle denetim riski ve kazanç temelli değişkenler hakkında kısa bir bilgi verilmektedir. Daha sonra lojistik regresyon analizi sonucunda elde edilen araştırma bulguları açıklanmaktadır.

## 1. BAĞIMSIZ DENETİM SÜRECİ

Bağımsız denetim bazı aşamalardan oluşan bir süreci içermektedir. Bu süreç temel olarak müşteri seçimi ve denetim anlaşmasının yapılmasından başlamakta olup, denetim planının oluşturulması, denetim çalışmalarının yürütülmesi (test etme aşaması) ve denetim görüşünün oluşturulması aşamalarını içermektedir. Bu aşamalardan sonra çalışmanın kalite kontrolünün de yapılması bu sürece dahil edilmelidir (Güredin, 1997:65).

Öte yandan gittikçe artan riske yönelik denetim başta bankalar gibi finansal kurumlar olmak üzere önemli hale gelmektedir. Riske yönelik denetimde normal denetimden farklı olarak işletmenin çevresel risklerine de önem verilmektedir. Dolayısıyla aslında riske yönelik denetim farklı bir denetim modeli değil, riskin geniş bir yelpazeye dayandırılarak ele alınmasıyla ortaya çıkan bir durumdur. Yani denetim riskinin önemi artarken bunun yanında çevresel riskler de önemli hale gelmektedir.

Çalışmanın konusu gereği özellikle denetim planının yapıldığı aşama önem taşımaktadır. Bu aşama içerisinde yer alan denetimde risk planlaması aşaması çalışmanın önemli bir bölümünü kapsamaktadır. Muhasebe denetiminde risk planlaması aşamasında, her hesap için denetçi tarafından ayrı ayrı belirlenmesi gereken risk seviyesi, denetim prosedürlerinin zamanını, yapısını ve kapsamını doğrudan etkilemektedir (Bozkurt, 2012:105).

Bu yüzden denetçilerin denetim riskinin ve risk bileşenlerinin seviyelerini doğru tespit etmeleri gerekmektedir.

### 1.1. Denetim Riski

Finansal tablolar dışarıdan bilgi kullanıcıların (özellikle temel bilgi kullanıcıları olan hissedarlar ve kredi verenler) yararlanabilecekleri en önemli kaynaklardır. Çünkü bu bilgi kullanıcılarının işletmeden doğrudan bilgi alma veya talep hakları bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu tabloların denetiminde denetçilere önemli görevler düşmektedir. Ancak denetçi sorumluluğunda bulunan bu hassas görev denetçilerin üzerinde baskı oluşturması durumunda bu tablolardaki yanlışlık veya eksikliklerin tespit edilememesi denetim riskini oluşturmaktadır. Denetim riski, denetçinin önemli hata ve düzensizliklerden etkilenmiş olan bir finansal tablo hakkında istemeden olumlu görüş bildirme olasılığı olarak tanımlanmaktadır (Bozkurt, 2012:105). Bu tanımdaki önemli hatadan kasıt işletmelerin finansal tablo ve denetim raporlarını kullanarak işletme ile ilgili karar verecek olanların kararlarını etkileyebilecek seviyede olmasıdır.

Denetim riski (DR) tek başına değerlendirilen bir risk değildir. Bu riski oluşturan bazı risk bileşenleri bulunmaktadır. Denetim riskinin unsurları olarak da bilinen bu riskler, yapısal (doğal) risk (YR), kontrol riski (KR) ve bulgu riskidir (BR). Yapısal risk ve kontrol riski denetçiden bağımsız gerçekleşmektedir. Yapısal risk işletmenin yapısıyla, kontrol riski ise işletmenin iç kontrol sisteminin etkinliği ile ilgilidir. Bulgu riski ise denetçinin sorumluluğunda olan ve tespit etmesi gereken asıl risk unsurudur. Bu risk bileşenleri ile oluşturulan denetim risk modeli aşağıdaki şekildedir;

$$DR=YR \times KR \times BR$$

Modelde yer alan risk bileşenlerinin birinde meydana gelen değişim diğerini etkilemekte ve bu da denetçinin denetim yaklaşımını etkilemektedir (Kiracı vd, 2012:68). Bu model ile ilgili değinilmesi gereken bir konu da hesaplamalar sonucunda denetim riskine değil bulgu riskine ulaşmaya çalışılmasıdır. Yani modelde öncelikle denetçi kabul edebileceği denetim riski düzeyini belirlenmektedir. Daha sonra işletme yapısı, prosedürleri ve işletmenin iç kontrol yapısı gibi kriterlere göre doğal riski ve kontrol riskini belirlemektedir. Son olarak belirlenen bu risklerden yararlanılarak bulgu riski tespit edilmektedir.

Denetim planlamasının başarılı bir şekilde uygulanmasının yanında denetim riski ve bulgu riskini tespit etmek amacıyla toplanacak kanıt miktarının da uygun sayı ve nitelikte olması da önemlidir (Akün, 1988:60). Bu risklerin birbirleriyle ve toplanacak kanıt miktarı ile aralarındaki ilişki aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır:

Doğal risk, kontrol riski ve bulgu riski ile ters yönlü ilişkiye, toplanacak kanıt miktarı ile doğru yönlü bir ilişkiye sahiptir. Yani doğal risk artarken diğer iki riskin azalması, toplanacak kanıt miktarının artması beklenmektedir. Kontrol riski ile bulgu riski arasında ters yönlü ilişki bulunmaktadır. Ayrıca kontrol riski ve toplanacak kanıt miktarı arasında da

ters yönlü bir ilişki vardır. Bulgu riski ile toplanacak kanıt miktarı arasındaki ilişki de ters yönlüdür.

Denetçi denetimini yaparken belli bir risk düzeyini kabul edip, bu risk düzeyine göre denetim çalışmalarını planlamalıdır. Çünkü kabul edilen risk düzeyine çeşitli faktörler etki edebilmektedir. Bu faktörlerden kazanç temelli değişkenler<sup>1</sup> önemlidir. Kazanç temelli değişkenler performans oranlarının içinde ifade edilmektedir.

Denetim riskinin önemli ve esas bölümü yapılan hilelerden kaynaklanabilmektedir (Kaval, 2008:112). Özellikle üst yönetimin kendilerine hedef biçilen veya kendilerince ulaşılmak istenen hedefe ulaşılması boyutunda sıkıntı yaşanabileceği düşünüldüğünde bu risk seviyenin artacağı ifade edilebilmektedir. Bu nedenle performans oranları genelinde kazanç temelli oransal değişkenlerin denetim riski üzerinde etkisinin olacağı beklenmektedir. Çünkü şirketin performansı işletmenin üst yönetiminin kişisel menfaatleri ve üçüncü kişilerin beklentileri ile ilişkilidir. Eğer bu beklentiler ve menfaatlerin karşılanamayacağı düşünülüyorsa hile riski ve dolayısıyla denetim riski etkilenecektir. Bu anlamda performans oranlarının içinde yer alan kazanç temelli oransal değişkenlerin incelenmesinde fayda vardır.

## 2. PERFORMANS ORANLARI

Finansal analiz yapılabilmesi için muhasebe bilgisine ihtiyaç vardır. Bu analizi gerçekleştirebilmek için de işletme performanslarının belirlendiği bazı oran analizleri kullanılmaktadır. Bu açıdan yatırımcıların bir işletme ile ilgili bilgi edinebilmesi, yatırım kararı verebilmesi için çeşitli performans oranları bulunmaktadır. İşletmeler bu oranları kolay ölçülebilir olması, elde edebilecekleri sonuçların güvenilir ve tutarlı olması sebeplerinden dolayı tercih etmektedirler. Ancak çok sayıda performans oranı olmasına rağmen bu çalışmada özellikle kazanç ile ilgili olan oranlar üzerinde durulmaktadır. Sıklıkla kullanılan bu oranlardan bazıları, faiz ve vergi öncesi kar, özsermaye karlılığı, aktif karlılığı, net kar marjı ve brüt kar marjı oranlarıdır. Bunların dışında çalışmada denetim riski ile ilişkisinin olabileceği düşünülen ve çalışmanın uygulama aşamasında kullanılan oranlar, hisse başına kazanç oranı, fiyat kazanç oranı ve piyasa değeri/defter değeri oranıdır.

Kazanç temelli oranların amacı, işletme ortaklarının kazançtan yeterli miktarda pay sağlayıp sağlayamadığını ölçmektir. Yatırımcılar açısından bu oranların önemi bu bilgiden kaynaklanmaktadır. Bu yüzden son derece önemli olan bu oranların herhangi bir manipülasyona uğratılmadan yatırımcıya ulaşması gerekmektedir. Kar rakamı, manipülasyona açık olduğu için ve gerçeğe uygun kar rakamı bildirilmediğinde yatırımcı kararlarını etkileyebileceği için denetim riski konusu ile ilişkilendirilebilmektedir.

### 2.1. Kazanç Temelli Değişkenler ve Denetim Riski İlişkisi

İşletmelerin yıllar itibariyle kendi içlerinde ve sektördeki diğer işletmelerle kıyaslanarak değerlendirmeleri için performans oranları kullanılmaktadır. Bu oranlardan çalışma doğrultu-

<sup>1</sup> "Kazanç temelli değişkenler" ifadesi araştırmacılar tarafından ilk defa kullanılan bir ifadedir. Daha önce literatürde böyle bir ifadeye rastlanmamıştır.

sunda kullanılacak olanlar, hisse başına kazanç oranı, fiyat/kazanç oranı ve piyasa değeri/defter değeri oranıdır. Bu oranlar kolay hesaplanabilen, anlaşılabilir ve sonuçlar yorumlandığında anlamlı bilgilere ulaşılabilir olmalarından dolayı sıklıkla kullanılan oranlardır.

Fiyat/kazanç oranı, hissenin sağlayacağı bir birim kazanç için yatırımcıların ödeme-yi kabul ettikleri fiyatı ifade etmektedir (Nargeleçekenler, 2011:166). Bu oran işletmelerin piyasa değerlerini maksimize etme amaçlarını gerçekleştirebilmeleri için en çok kullanılan oranlardan birisidir. Karşılaştırılan diğer oranlardan yüksek olması, ilerde hisselerde önemli kazanç artışı beklentisinin olduğu anlamına gelmektedir.

Hisse başına kazanç oranı, yatırımcıların sahip oldukları hisse başına şirketin karından ne kadar alabileceklerini göstermektedir. Bu oranın yüksek olması yatırımcılar tarafından tercih edilmektedir. Çünkü oran ne kadar yüksek olursa yatırımcıların kardan alacakları pay o kadar fazla olmaktadır.

Piyasa değeri/defter değeri oranı, işletmenin piyasa değerinin, özsermayesinin kaç katı olduğunu göstermektedir (<http://notoku.com/hisse-senedi-degerlemesi>, 2016). İşletmenin geçmiş yıl verileri veya sektördeki diğer işletmeler ile karşılaştırıldığında bu oranın tercih edilmesi, düşük olmasına bağlıdır. Piyasa değeri/defter değeri oranı düşük olduğunda işletme hisselerinin ucuz ve satın alındığında normalin üstünde getiri elde edileceği düşünülmektedir. Bu oranı yüksek olan işletmelerin ise hisseleri pahalı kabul edilmekte ve yatırımcılar tarafından tercih edilmemektedir.

Özellikle yatırımcılar tarafından bu değerlerle ilgili beklentiler yöneticileri baskı altına alabilmektedir. Bu baskı eğer beklentileri karşılayamayacak duruma ulaşırsa hile riski ile karşı karşıya kalınmasına sebep olur. Dolayısıyla hile riskinden kaynaklanan denetim riski ile kazanç temelli rakamlar arasında bir ilişki olması beklenmektedir. Bu ilişki kazanç temelli değişkenlerin denetim riskini etkilemesi yönündedir.

### 3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Denetim riski özellikle büyük şirket skandallarından sonra daha sık gündeme gelmesi dolayısıyla çalışmalara konu olmaktadır. Bu konuda daha çok hileli finansal raporlama konusundaki kaynakların fazla olmasından dolayı denetim riski ile doğru orantılı olduğu düşünülerek hileli finansal raporlama konusundaki kaynaklardan yararlanılmıştır. Bunun bir nedeni, hileli finansal raporlama konusu, denetim riski konusu gibi muhasebe denetimi konusu içerisinde ve denetim planlama aşamasında değinilen bir konu olmasıdır (Newman vd, 2001:60). Birçok denetim firması belki uygulamada hile riskini risk modeli dışında tutmaktadır. Fakat hile riski bir anlamda özellikle doğal risk ve kontrol riskleri ile ilişkilidir. Dolayısıyla hile riski denetim riski çarpanlarının içerisinde doğal risk ve kontrol riskiyle birlikte yer almaktadır. Diğer bir neden ise, hileli işlem yapan işletmelerin finansal tablolarında önemli yanlışlıklar bulunması ve bu yanlışlıkların tespit edilememesi denetim riskini oluşturmasıdır. Bu sebeplerden dolayı çalışmada hileli finansal raporlama konusundaki çalışmalardan sıklıkla faydalanılmıştır. Literatürde yer alan yerli ve yabancı çalışmalardan bazıları aşağıda özetlenmektedir.

Contessotto ve Moroney (2014), denetim riski ile denetim komitelerinin etkinliğini araştırdıkları çalışmada denetim riskini tespit etmek için, işletme büyüklüğü, %5 ve üzeri hisseye sahip olan yönetici sayısı, kaldıraç oranı, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olması değişkenleri kullanılmıştır. Sonuçta denetim komitesinin etkinliği ile denetim riski arasında ilişkinin varlığına dikkat çekilmiştir. Dunn (2004), 103 hileli finansal raporlama düzenleyen işletme ile 103 normal işletmeyi karşılaştırmalı olarak incelemiştir. Oluşturulan modelde içerdeki güç oranının fazla olması yasa dışı davranışlarla pozitif ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. İçerdeki güçlü olmaları yönetim kurulu başkanının aynı zamanda CEO olmasından, yönetimi kontrol altında tutmak istedikleri için kendilerine önemli yöneticilik görevi vermelerinden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte çalışmada, yönetim kurulunun büyük olması ve üst düzey yöneticilerin hisse değerinin yüksek olması da hile riskini artıran faktörler arasında olduğu belirlenmiştir. Abbott ve diğerleri (2004) finansal raporlama sürecinde denetim komitesinin oynadığı rolü araştırdıkları çalışmada, denetim komitesinin bağımsız denetçilerden oluşup oluşmadığı, denetim komitesinin toplantı sayısı, yönetim kurulundan bağımsız ve %5 ve üzerinde hisseye sahip olan hissedar sayısı, işletme hisselerinin halka açık olduğu yıl sayısı, finansal güçlük ve CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olması gibi birçok değişken kullanılmıştır. Sonuç olarak denetim komitesinin bağımsızlığı, komitenin toplantı sıklığı değişkenlerinin konu ile ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Fanning ve Cogger (1998), 81 hileli ve 70 normal işletmeyi inceledikleri çalışmalarında yönetim hilelerini tespit etmek için yapay sinir ağları kullanmışlardır. Çalışmanın sonucunda yönetim kurulunun büyüklüğü, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olarak görev yapması, bağımsız denetimin Big-Six (altı büyük denetim firması) tarafından yapılıp yapılmadığı, borç/özkaynak oranı değişkenlerinin yönetim hileleri ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Spathis ve diğerleri (2002) çalışmalarında hileli finansal raporlama ile ilgili faktörleri belirlemeye çalışmışlardır. 38 hileli finansal raporlama düzenleyen ve 38 tane normal işletmenin incelendiği çalışmada finansal bilginin araştırılması hileli finansal raporlamanın tespit edilmesine yardım edebileceği, toplam borç/toplam varlık oranının, stok/satışlar oranının, net kar/satışlar gibi finansal bazı oranların hile tespitinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır. Skousen (2004) çalışmasında SAS (Statements of Auditing Standarts-Denetim Standartları Açıklamaları) 99'a göre hileli finansal raporlama düzenleyen ve düzenlemeyen işletmeler arasında ayırım yapabilmek için bir model oluşturmuştur. Bunun için kullanılan değişkenler, yönetimin sahip olduğu yüksek hisse miktarı, içerdeki sahiplik oranı, CEO ikilemi, aktif getiri oranı, nakit akışlarının negatif olması, finansal durum ve denetim komitesindeki bağımsız üye sayısıdır. Çalışmada hile tahmininde önemli olduğu sonucuna varılan değişkenler ise, yönetimin yüksek oranda hisseye sahip olması, içerdeki mülkiyet oranı, CEO ikilemi ve denetim komitesi üyelerinin bağımsızlığıdır.

Ülkemizde konu ile ilgili örnekler bulunmaktadır. Ata ve Seyrek (2009) yaptıkları çalışmada finansal tablolardaki hile riskini tespit etmeye çalışmışlardır. Konu ile ilgili kullanılan değişkenlerden kaldıraç oranı ve aktif karlılık oranı değişkenlerinin hileli finansal raporlamanın tespitinde önemli olduğu sonucuna varılmıştır. Varıcı (2011) hile riskini ölçmek

amacıyla 37 hileli olma ihtimali olan işletme ile 37 normal işletmeyi incelemiştir. Hile riski faktörleri kullanılarak oluşturulan modelde hile riski ile anlamlı sonuçların elde edildiği değişkenler, CEO ikilemi, ilişkili taraflardan alacaklar, toplam varlık getirisi, finansal güçsüzlük, denetim komitesinin olmaması, yönetim kurulundaki bağımsız üye sayısı, denetim komitesinin bağımsız olmamasıdır.

Yapılan çalışmalarda denetim riski ile ilişkilendirilen hile riski konusunda birçok araştırma bulunmaktadır. Ancak bu konuların kazanç oranları ile ilişkisinin araştırıldığı çalışmalar sınırlı sayıdadır. Bu anlamda çalışmanın literatürdeki bu boşluğu dolduracağı düşünülmektedir.

## 4. ARAŞTIRMA

### 4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Yerli ve yabancı literatürde yapılan çalışmaların birçoğunda denetim riskini etkileyen, denetim riskini ölçmek için kullanılan değişkenlerden söz edilmektedir. Denetim riski hatalı veya hileli olarak düzenlenen finansal tablo rakamlarının tespit edilememesi sonucunda oluşmaktadır. Finansal tablolardaki kazanç rakamlarının manipülasyona açık olması çalışmada bu konunun denetim riski ile ilişkilendirilmesine sebep olmuştur. Kazancı olduğundan yüksek göstererek yüksek prim elde etmek isteyen, şirketin yatırımcılar gözündeki imajını zedelemek istemeyen veya ortaklarını kaybetmek istemeyen yöneticiler ve çalışanlar hileli işlemlere başvurmaktadır. Bu durumun tersi olarak kazancını olduğundan düşük göstererek az dağıtmak veya hiç dağıtmak istemeyen, vergi avantajı sağlamak ve ayrılan ortaklarla avantajlı anlaşmalar yapmak isteyen çalışanlar ve yöneticiler de hile yapmaya yatkındırlar (Küçük, 2009:5). Çalışanlar ve yöneticiler açısından bu şekilde manipüle edilmeye müsait olan kazanç rakamının denetim riski ile ilişkilendirilmesi, bu ilişkinin ölçüsünü ve yönünü belirlemenin büyük bir öneme sahip olması, çalışma konusunun da önemini göstermektedir.

Çalışmanın amacı denetim riski olasılığının oluşmasında kazanç temelli değişkenlerinin etkisinin olup olmadığı ve varsa bu etkinin derecesinin ölçülmesidir. Denetim riski olasılığını etkileyen çok sayıda değişken olduğu literatürde bulunan çalışmalarda görülmektedir. Ancak süreklilik amacı olan işletmelerin bu amaçları için kazanç elde etmeleri gereklidir. Bu işletmelere yatırım yapmayı düşünenlerin kararları açısından oldukça büyük öneme sahip olan kazanç rakamlarının gerçeği yansıtan rakamlar olması açısından incelenmesi gerektiği düşünülerek, çalışmanın temel amacını kazanç temelli değişkenler ile denetim riski ilişkisi oluşturmaktadır. Ve kazanç temelli değişkenlerin denetim riski üzerinde etkili olması beklenmektedir.

### 4.2. Araştırmada Kullanılan Bağımsız Değişkenler

Finansal tabloların bir bütün olarak düşünüldüğünde denetim riskini vekil değişkenlerle ölçmek mümkündür. Denetim riski her hesap kalemi bazında da ölçülebilmektedir. Fakat hesap bazında risk değerlendirmesi yerine finansal tablo bazında ölçülmesi daha yararlıdır.

Bu değişkenlerden en önemli olanlar ve literatürde yer alan ve ölçülebilenler, hile riskinin denetim risk modelinde yer alması gerektiği düşünülerek aşağıda kısaca ifade edilmiştir.

**İşletme büyüklüğü:** Bazı çalışmalarda işletme büyüklüğü ile doğru (Beasley vd, 1999:8), diğer birtakım çalışmalarda ters yönlü (Contessotto ve Moroney, 2014:400) ilişki tespit edilmiştir. Ters yönlü ilişki bulan araştırmacılara göre işletmelerin büyümesi ile özellikle işletmenin iç kontrol yapılarının güçlü olduğu dolayısıyla en azından kontrol riskinin düşük olduğu düşüncesi hakimken, doğru yönlü ilişki bulanlara göre ise işletme büyüdükçe faaliyetlerin daha karmaşık hale geleceği ve denetiminin güç olacağı düşüncesi hakimdir. Çalışmada işletme büyüklüğü olarak satışların logaritması esas alınmıştır.

**Denetim Firmasının Niteliği:** Becker ve diğerleri yaptıkları çalışmalarında kaliteli denetim firmaları ile (BigSix-Bazen BigFive Bazen BigFour şeklinde de anılmakta) oluşabilecek denetim ihlallerinin azalacağı ve denetim riskinin düşük olarak belirleneceği sonucuna ulaşmışlardır (Becker vd,1998:8). Çünkü bu denetim firmaları daha büyük ve daha profesyonel çalışmaktadırlar. Seçtikleri denetçiler diğerlerine göre daha deneyimli ve mesleki bilgi açısından daha birikimlidirler. Bilginin altında yatan gerçekleri daha iyi analiz ettikleri için hile ve hata olasılığı, dolayısıyla denetim riskini tespit etmede başarılıdırlar(Knapp ve Knapp,2001:27).

**Kaldıraç Oranı:** Yapılan çalışmalar sonucu kaldıraç oranı ile hile riski ve dolayısıyla denetim riski arasında bir ilişki tespit edilmiştir. Örneğin Beneish ve Press (1993) yüksek borç, likidite sorunlarından ve borçları karşılayabilmek için kazançların artması gerekliliğinden dolayı, işletmelerin daha fazla risk taşımaya neden olabileceğini vurgulamışlardır (Beneish ve Press, 1993:239). Çünkü yöneticiler borç yükü arttıkça yükümlülüklerini yerine getirmek için daha fazla riske girecek ve finansal tablolarda manipülasyon ihtimali artacaktır (Kirkos vd, 2007:997). Öte yandan hileli firmaların hile yapmayan firmalara oranla daha yüksek kaldıraç oranına sahip oldukları tespit edilmiştir (Persons, 1995: 40). Dolayısıyla hile olasılığı ne kadar yüksekse denetim riski olasılığının da o derece yüksek olması beklenmektedir. Çalışmada kaldıraç oranı için toplam borç/öz kaynak ve toplam borç/toplam varlık rasyosu kullanılmıştır. Yani aktifler için ne kadar yabancı fonun kullanıldığını gösteren oranlardır.

**CEO İkilemi-CEO'nun Aynı Zamanda Yönetim Kurulu Başkanı Olması:** Yönetim kurulu başkanı ile CEO'su aynı kişi olması durumunda gücün tek elde birleşmesi, aynı kişinin hem karar veren hem de uygulayan pozisyonunda olması, hile yapılma olasılığını ve denetim riskini artırmaktadır (Skousen ve Wright,2006:12). Çünkü bu durumda CEO'nun yönetim kurulu kararlarını etkilemesi olasıdır (Beasley, 1996:54). Grove ve Basilico 2008'de yaptıkları araştırmada işletmeleri denetim riski açısından değerlendirdiklerinde CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olduğu durumda sonucun, bu durumdan etkilendiğini belirtmişlerdir (Grove ve Basilico, 2008:30). Diğer yapılan araştırmalarda yine denetim riskinin yüksek olduğu işletmelerde yüzdelerle ifade edildiğinde, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olması durumunun denetim riski açısından yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir (Beasley vd, 1999:5; Beasley vd, 2010:13; Leobbecke vd,1989:12).



**Şirket Yöneticisinin Sahip Olduğu Hisse Yüzdesi:** Yapılan çalışmalarda yöneticilerin sermayenin %5 ve daha fazlasına sahip olduğunda denetim riski ihtimalinin artacağı yönündedir. Ancak diğer taraftan bağımsız olan kişi ve kurumların %5 ve üzerinde paya sahip olmaları bu kişilerin faaliyetlerdeki kontrol yetkilerini artıracığı için sermayede dışarıdan bağımsız olanların pay oranlarının artması durumunda hile riski ihtimali ve denetim riski azalacaktır. Çünkü bu hissedarlar ek kontrol mekanizması olarak gizli görev yapmaktadırlar (Abbott ve Perker, 2000:59). Şirkette kontrol mekanizması görevi gören sermayede yüksek oranda pay sahipliği denetim riski açısından önemlidir. Skousen bu durumu, yöneticilerin pay sahipliğinin %5 ve üzerinde olması durumunda denetçilerin dikkat etmesi gerektiğine dikkat çekmiştir (Skousen, 2004:80).

**Yönetim Kurulunda Bulunan Bağımsız Üye Sayısı:** Yönetim kurulu işletmelerin izleme ve kontrol fonksiyonunu da temsil etmektedir. Bu üyelerin büyük küçük bütün işletmelerde en üst seviyede kontrolü sağlama görevleri vardır (Fama ve Jensen,1983:311). Yönetim kurulu üyelerinin bağımsız olması ile bu fonksiyon daha da önem kazanmaktadır. Çünkü bağımsız üyeler objektif davranılması adına daha rahat hareket edebilmektedirler. Dunn'a göre yönetim kurulunda hem yönetim kurulu üyesi hem de müdür veya genel müdür olan bir üyenin bağımsız olmadığı ifade edilmiştir (Dunn,2004:402). Öte yandan dışarıdan katılan bağımsız üyelerin varlığı işletmelerde finansal tabloların daha da kalitesini artırmaktadır (Beasley,1996:444). Ancak tam bağımsızlıktan ziyade ölçülebilir olması açısından yönetim kademesinde olmayanların esas alınması daha da mantıklıdır. Dolayısıyla bağımsızlıkla denetim riski arasında bir ilişki beklenmektedir. Bu yapılan çalışmalarda da teyit edilmiştir. Örneğin Beasley ve diğerlerinin yaptıkları çalışmada hileli işlemler yapan şirketlerin yönetim kurulundaki bağımsız üye sayısı yönetim kurulunun en fazla %33'ünü oluştururken, hileli olmayan işletmelerde bu oran %76'larda olduğu bildirilmektedir (Beasley vd, 2000:452).

**CEO'nun Görev Yaptığı Yıl Sayısı:** Yapılan araştırmaların bir kısmı CEO'nun görev süresi uzadıkça işletmelerin hile riskinde ve denetim riskinde artışın muhtemel olacağını ifade etmişlerdir (Saksena, 1997:67). Çünkü CEO'nun görev süresi uzadıkça şirketi izleme yeteneğini kaybedeceğini, yapılan bazı hata ve hileleri tespit etmede yetersiz olacağı düşünülmektedir. Örneğin Enron ve Worldcom gibi şirketlerin hile dolayısıyla iflas etmelerinde CEO'nun uzun görev süresinin etkisinin olduğu düşünülmektedir. Enron'un CEO'su 15 yıl, Worldcom'un CEO'su 18 yıl bu şirketlerde CEO olarak çalışmışlardır. CEO'nun görev süresi uzadıkça özellikle yönetim kurulunun bağımsızlığı da tehlikeye girmektedir (Persons, 2006:30). Öte yandan birtakım çalışmalar da CEO'nun görev süresinin kısa olması ile hile riski ve dolayısıyla denetim riski arasında ters yönlü ilişki olduğunu ifade etmektedirler. Çünkü yeni bir CEO'nun eski CEO'ya oranla yönetim kurulunda daha az özgür olduğunu ve var olan CEO'nun bilgi ve tecrübe açısından yeni CEO'dan daha güçlü olduğunu savunmuşlardır (Hermalin ve Weisbach, 1998:590; Hill ve Phan, 1991:708).

**İşletme Hisselerinin Halka Açık Olduğu Yıl Sayısı:** İşletmelerin halka açık olduğu yıl sayısı ile denetim riski arasında hem doğrusal hem de ters yönlü ilişkiler olduğu yapı-

lan araştırmalarda belirtilmiştir. Örneğin Lanis ve Richardson şirketlerin halka açık olduğu yıl sayısı ile hileli işlemler arasında pozitif bir ilişki tespit etmişlerdir. Yani süre uzadıkça riski artırdığını ifade etmişlerdir (Lanis ve Richardson, 2015:60-63). Öte yandan Beasley yaptığı araştırmasında şirket ne kadar uzun süredir halka açık ise, piyasaların gerektirdiği değişikliklerle başa çıkma olasılığı da o kadar yüksektir (Beasley, 1996:453). AICPA (American Institute of Certified Public Accountant-Amerikan Sertifikalı Kamu Muhasipleri Enstitüsü)'da yayınladığı bir raporunda yeni halka açılan şirketlerde katlanılması gereken maliyetler daha fazla olmasından dolayı finansal tablolarda yapılan yasal olmayan işlemlere daha fazla rastlanmanın mümkün olduğu savunmaktadır. Dolayısıyla denetim riski ile hem doğrusal hem de ters yönlü ilişkilerin olabilmesi yapılan çalışmalarla ortaya konulmuştur.

**Denetim Komitesindeki Bağımsız Üye Sayısı:** Yönetim kurulunda olduğu gibi denetim komitesinde bulunan bağımsız üye sayısı denetim komitesinin etkinliğini artıracak ve denetim riskini düşürecektir. Çünkü bağımsız üyelerin izleme yeteneklerinin üst seviyede olması bu kişilerin bazı özellikler taşımasına sebep olmaktadır (Skousen ve Wright, 2006:11). Denetim komitesinin işletmelerle ilgili her türlü risk değerlendirmesindeki rolü düşünöldüğünde bağımsız üye sayısının çokluğu denetim riski açısından önemli bir argümandır.

**Kazanç Temelli Değişkenler:** Araştırmanın asıl amacının oluşturulmasında dikkate alınan kazanç temelli değişkenlerden araştırmada kullanılacaklar “**Kazanç Temelli Değişkenler ve Denetim Riski İlişkisi**” başlığı altında ifade edilmiştir.

### 4.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın alanı BİST Sınai Endeksi'nde faaliyet gösteren işletmelerdir. Ancak veri eksikliğinden dolayı Sınai Endeksinde yer alan 146 işletmeden 121 tanesi uygulamada kullanılmıştır. Bu işletmelerin finansal tabloları, faaliyet raporları, finansal performans oranları kullanılarak araştırma verileri belirlenmiştir. Bu veriler lojistik regresyon analizi yöntemi ile değerlendirilmektedir. Eviews paket programı kullanılarak yapılan analizde en anlamlı modele ulaşmak için önce tüm değişkenler modelde yer almış ve en anlamsız olanlardan itibaren tek tek modelden çıkarılmıştır. Daha sonra değişkenlerin tümü tekli, ikili, üçlü şeklinde hepsi birbiri ile eşleşene kadar farklı birçok model oluşturulmuştur. Aralarında çalışmaya en uygun model seçilerek analizde kullanılmıştır.

Lojistik regresyon analizi sonucu elde edilen modelin bir bütün olarak anlamlılığını ölçmek amacıyla model Ki-kare testi uygulanmıştır. Ayrıca modelin uyum iyiliği için Hosmer ve Lemeshow testleri de SPSS 22 paket programı kullanılarak yapılmıştır.

### 4.4. Araştırmanın Modeli

Çalışmanın araştırma modelinin elde edilmesi için lojistik regresyon analizi kullanılmıştır. Bağımlı değişkenin iki seçenekten (riskli-risksiz) oluşmasından kaynaklanmaktadır. Denetim riskini etkileyen değişkenlere ek olarak kazanç temelli değişkenler de eklenerek oluşturulan model aşağıda gösterilmektedir:

$$RAR^2 = \alpha + \beta_1 \dot{I}B_i + \beta_2 DN_i + \beta_3 KO1_i + \beta_4 KO2_i + \beta_5 CEO\dot{I}_i + \beta_6 HY\ddot{U}Z_i + \beta_7 YKB\ddot{U}S_i + \beta_8 CEOG_i + \beta_9 HA_i + \beta_{10} DKB\ddot{U}S_i + \beta_{11} HBK_i + \beta_{12} FKO_i + \beta_{13} PDDD_i + \varepsilon$$

i=Örnekleme bulunan 121 şirket,

RAR= İşletmelerin riskli olma olasılığı ve risksiz olma olasılığı olarak değerlendirildikleri, modelin bağımlı değişkeni,

$\dot{I}B$ = İşletme büyüklüğünün satışların logaritması ile ölçüldüğü bağımsız değişken,

$DN$ = İşletmelerin dört büyük denetim şirketi<sup>3</sup> tarafından denetlenmesi durumunda 1, aksi durumda 0 değeri verilerek denetimin niteliğini ölçen bağımsız değişken,

$KO1$ = Toplam Borç/ Toplam Varlık formülü ile hesaplanan kaldıraç oranı,

$KO2$ = Borç/ Öz Kaynak formülü ile hesaplanan kaldıraç oranı,

$CEO\dot{I}$ = CEO ikilemi olarak ifade edilen, CEO'nun aynı zamanda yönetim kurulu başkanı olarak görev yapması durumunda 1, aksi durumda 0 değeri verilerek ölçülen bağımsız değişken,

$HY\ddot{U}Z$ = Yönetim Kurulu Başkanının şirket sermayesinde %5 ve daha fazla paya sahip olması durumunda 1, aksi durumda 0 değeri verilerek ölçülen bağımsız değişken,

$YKB\ddot{U}S$ = Yönetim kurulunda bulunan bağımsız üye sayısı ile ölçülen bağımsız değişken,

$CEOG$ = CEO'nun görev süresi ile ölçülen bağımsız değişken,

$HA$ = İşletmelerin halka açık olarak işlem gördüğü yıl sayısı ile ölçülen bağımsız değişken,

$DKB\ddot{U}S$ = Denetim komitesinde bulunan tüm üyeler bağımsız ise 1, aksi durumda 0 değeri verilerek ölçülen bağımsız değişken,

$HBK$ = İşletmelerin hisse başına kazanç rakamları ile ölçülen kazanç temelli bağımsız değişken,

$FKO$ = İşletmelerin fiyat/kazanç oranları ile ölçülen kazanç temelli değişken,

$PDDD$ = İşletmelerin piyasa değeri/defter değeri oranı ile ölçülen kazanç temelli değiş-kendir.

Modelin bağımlı değişkeni olan denetim riski değişkeni düşük-yüksek şeklinde önsel olarak gruplandırılmıştır. Bunun amacı denetim riskinin tahmininde sayısal olmayan göstergelerin kullanılmasında araştırmaya fayda sağlamasıdır (Özdemir, 2011:55). Bu yüzden çalışmada denetim riskinin tahmin edilmesinde finansal güçlük ve denetim raporları önsel olasılık olarak kullanılmıştır. Finansal güçlüğü göstergesi olarak işletmenin iki yıl üst üste zarar etmiş olması dikkate alınmaktadır. Yapılan bazı çalışmalarda son birkaç yıl veya

<sup>2</sup> RAR: Riskli/Anti Riskli ifadesi için kullanılmıştır. Metin içinde kullanılırken anti risk ifadesi yerine risksiz ifadesi kullanılmaktadır.

<sup>3</sup> Ernst&Young, Deloitte Touche Tohmatsu, Pricewaterhouse Coopers, KPMG.

son iki yıl üst üste zarar eden işletmelerin finansal açıdan güçsüz olduğu tespit edilmiştir (Özdemir, 2011:192; Sun,2007:64). Finansal açıdan güçsüz işletmelerin de denetim riski olasılığını artırdığı yapılan çalışmalar arasında bulunmaktadır (Varıcı, 2011: 101; Dechow vd, 1996:2). Denetim raporlarında ise denetim görüşünün olumlu dışında herhangi bir görüş bildirilen işletmeler denetim riski olasılığı yüksek işletmeler olarak kabul edilmiştir. Bunun sebebi denetim riskine neden olan finansal tablolarda önemli yanlışlıkların bulunması ve bu yanlışlıkların bulunamaması aynı zamanda denetim raporunda olumlu dışında bir görüş bildirilmesine de sebep olmaktadır. Yani denetim görüşü olumlu dışında bir görüş olan işletmelerin finansal tablolarında önemli yanlışlık riskinin yüksek olması beklenir. Bu riskin yüksek olması denetim riski olasılığını da artıran bir durumdur. Ayrıca finansal tabloların, finansal raporlama standartlarına ve GKGMİ (Genel Kabul Görmüş Muhasebe İlkeleri)'ye uygun olmaması da hem denetim riskinin var olduğunu gösteren hem de denetim raporunda olumlu dışında bir görüş bildirilmesine sebep olan durumlardır. Finansal güçlük ve denetim raporları değişkenlerinden bir tanesinin veya ikisinin olumsuz olması, denetim riski olasılığını artıran, her ikisinin de olumlu olması ise denetim riski olasılığının düşük olduğunu gösteren bir durum olarak kabul edilmiştir.

Çalışmada kullanılan değişkenlerin araştırma modelinde kullanılan sembolleri ve açıklamaları aşağıdaki tablolarda özet olarak sunulmaktadır:

**Tablo 1:** Denetim Riskinin Ölçülmesinde Kullanılan Değişkenler

Denetim Riskini Temsil Eden Vekil Değişkenler	Açıklama
İB	Satışların logaritması
DN	Eğer dört büyük denetim firmasından biri denetlemişse 1, aksi takdirde 0
KO1	TB/TV
KO2	B/Ö
CEOİ	CEO aynı zamanda yönetim kurulu başkanı veya başkan vekiliyse 1, değilse 0
HYÜZ	Yönetim kurulu başkanı %5 ve daha fazla hisseye sahipse 1, değilse 0
YKBÜS	Yönetim kurulunda bağımsız olan üye sayısı
CEOG	CEO'nun görev yaptığı yıl sayısı
HA	İşletmenin halka açık olduğu yıl sayısı
DKBÜS	Denetim komitesindeki üyelerin tamamı bağımsızsa 1, değilse 0

Denetim riski ile ilişkisi araştırılan kazanç temelli değişkenlerin bulunduğu özet tablo da aşağıdaki tabloda sunulmaktadır:

**Tablo 2:** Denetim Riskinin Değerlendirilmesinde Kullanılan Kazanç Temelli Vekil Değişkenler

Denetim Riskinin Ölçümünde Kullanılan Kazanç Temelli Vekil Değişkenler	Açıklama
HBK	Vergi sonrası net kar/ Hisse senedi sayısı
FKO	Hisse fiyatı/Hisse başına kazanç
PDDD	Piyasa değeri/ Defter değeri

## 4.5. Araştırmanın Bulguları

İşletmelerin gerek genel özellikleri ile ilgili bilgiler gerekse oluşturulan modeller ile elde edilen bilgiler aşağıda anlatılmaktadır.

### 4.5.1. Genel Özellikler ile İlgili Bilgiler

Araştırmanın ilk bulgusu olarak işletmelerin genel özelliklerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Çalışmada 2014 yılı verileri kullanılarak sektörlere göre, bölgelere göre ve BİST’te işlem görme sürelerine göre muhtemel riskli işletmeler tespit edilerek yorumlanmıştır.

**Tablo 3:** İşletmelerin Genel Özelliklerine Yönelik Bulgular

Sektörlere Göre İşletmeler	Riskli	Yüzde	Bölgelere Göre İşletmeler	Riskli	Yüzde	BİST’te İşlem Görme Süreleri	Riskli	Yüzde
Kağıt San.	4	16	Marmara	13	52	0-9	7	28
Madencilik	1	4	Ege	7	28	10-19	6	24
Tekstil	2	8	Akdeniz	1	4	20-29	12	48
Orman Ür. San.	1	4	İç Anadolu	3	12			
Kimya San.	4	16	Karadeniz	1	4			
Gıda	6	24	Doğu Anadolu	0	0			
Makine San.	3	12	G.Doğu Anadolu	0	0			
Metal San.	2	8						
Diğer	2	8						

BİST Sınai Endeksi’nde faaliyet gören 121 işletmenin, denetim riskinin tahmin edilmesinde kullanılan önsel olasılıklar kullanılarak, 25 tanesinin muhtemel riskli, 96 tanesi ise risksiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Önsel olasılık olarak yukarıda da belirtildiği gibi işletmenin finansal güçlük durumu ve işletmelerin denetim raporlarındaki denetim görüşleri kullanılmıştır. Buna göre işletmelerin iki yıl üst üste zarar etmesi ve denetim raporlarında olumlu dışında bir görüş olması, denetim riski olasılığının göstergeleri olarak değerlendirilmiştir. Çalışmada bu şartlardan her ikisine veya sadece birisine uyan işletmeler denetim riski olasılığı yüksek olan işletmeler olarak dikkate alınmıştır. Bu işletmeler sektörlere ayrılarak incelendiğinde, denetim riski olasılığı diğerlerine oranla en yüksek olan sektörün gıda sektörü (%24) olduğu Tablo 3’te görülmektedir. Bu sektördeki işletme sayısının fazla olmasından dolayı rekabetin yoğun yaşanması, sektörün vazgeçilmez ve çok büyük olması beraberinde karmaşıklık getirebileceği için denetim riski olasılığının yüksek olması muhtemeldir. İşletmeler bölgelere göre ayrıldığında, denetim riski olasılığının en yüksek olduğu işletmeler Marmara bölgesinde (%52) bulunmaktadır. BİST Sınai Endeksi’nde faaliyet gösteren işletmelerin çoğu bu bölgededir ve Türkiye’deki en önemli ve büyük ölçekli işletmeler burada yer almaktadır. İşletmeler işlem görme sürelerine göre ayrıldıklarında ise, nispeten daha riskli olan işletmeleri BİST’te daha uzun süre işlem gören işletmeler (%48) olduğu görülmektedir. Yani işletmelerin işlem görme

süreleri arttıkça denetim riski olasılığı da artmaktadır. Konu ile ilgili Lanis ve Richardson'un (2011) yaptıkları araştırmada benzer sonuç olarak, hileli işlemler ile işlem görme süreleri arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir (Lanis ve Richardson, 2011:63).

#### 4.5.2. Korelasyon Analizi Sonuçları

Korelasyon iki sayısal değişken arasındaki doğrusal ilişkinin şiddetini ve yönünü ölçen istatistiksel analiz tekniğidir. Korelasyon katsayısı +1 ile -1 arasında değer almaktadır. Aralarında ilişkinin ölçüldüğü değişkenlerin katsayısı +1 olması pozitif yönlü ve çok güçlü, -1 olması ise bu değişkenler arasında negatif yönlü ve çok güçlü bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Değişkenler arasında anlamlı ilişkinin bulunduğu da Sig. değerinin 0,05'ten küçük olması ile anlaşılmaktadır. Bu bilgilere göre denetim riski ile kazanç temelli değişkenler arasındaki ilişkiyi ve ilişkinin yönünü belirlemek için aşağıdaki korelasyon tablosu oluşturulmuştur.

**Tablo 4:** Korelasyon Tablosu

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	RAR Sig.	1	-,223 ,014	-,069 ,451	,277 ,002	,039 ,674	,018 ,841	,038 ,680	-,103 ,260	-,134 ,143	-,183 ,045	-,261 ,004	,079 ,392	-,047 ,611
2	İB Sig.		1	,434 ,000	,136 ,136	-,258 ,004	-,353 ,000	-,246 ,006	,396 ,000	,051 ,579	,114 ,214	,221 ,015	-,066 ,474	,185 ,042
3	DN Sig.			1	,057 ,532	-,203 ,026	-,269 ,003	-,334 ,000	,420 ,000	,033 ,723	-,053 ,563	,164 ,071	,118 ,196	,078 ,396
4	KO Sig.				1	,115 ,207	,059 ,523	,065 ,479	,058 ,527	-,045 ,626	,098 ,284	-,283 ,002	-,020 ,828	,086 ,351
5	HYÜZ Sig.					1	,223 ,014	,282 ,002	-,467 ,000	,044 ,634	,098 ,284	-,198 ,030	-,050 ,587	-,070 ,447
6	YKBÜS Sig.						1	,321 ,000	-,337 ,000	-,040 ,661	-,057 ,532	-,282 ,002	,121 ,186	-,168 ,065
7	CEOİ Sig.							1	-,310 ,001	-,215 ,018	,026 ,780	-,130 ,156	,211 ,020	-,053 ,564
8	HA Sig.								1	-,080 ,382	,189 ,038	,160 ,079	,012 ,899	,060 ,511
9	DKBÜS Sig.									1	,096 ,295	,053 ,566	,077 ,403	,017 ,852
10	CEOG Sig.										1	-,061 ,506	-,082 ,372	-,010 ,916
11	HBK Sig.											1	-,054 ,553	,032 ,725
12	FKO Sig.												1	,025 ,789
13	PDDD Sig.													1

Tabloda yer alan sonuçlara göre Sig. değeri 0,05'ten küçük olan değişkenler arasında anlamlı ilişki bulunmaktadır. Ayrıca bu değişkenlerden korelasyon katsayıları negatif olanlar arasında ters yönlü ilişki, pozitif olanları arasında ise doğru yönlü ilişki vardır.

### 4.5.3. Araştırma Modellerine İlişkin Sonuçlar

Çalışmada kullanılan bağımsız değişkenlerden kaldırma oranı değişkeni iki farklı formül sonucu elde edildiği için iki farklı model oluşturulmuştur. Bu modellere ilişkin sonuçlar aşağıdaki tablolarda sunulmaktadır.

**Tablo 5:** Model 1'deki Değişkenlere Ait Veriler

Variable	Coefficient	EstimatedCoefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
İB	$\beta_1$	-0,382	0,232	-1,645	0,0998*
DN	$\beta_2$	0,205	0,711	0,289	0,7725
KO <sub>1</sub>	$\beta_3$	3,410	1,594	2,139	0,0324**
CEOİ	$\beta_4$	0,013	0,722	0,018	0,9856
HYÜZ	$\beta_5$	-0,606	0,704	-0,861	0,3894
YKBÜS	$\beta_6$	-8,244	4,799	-1,718	0,0858*
CEOG	$\beta_7$	-0,289	0,131	-2,210	0,0271**
HA	$\beta_8$	-0,021	0,057	-0,374	0,7086
DKBÜS	$\beta_9$	-0,836	1,168	-0,716	0,4742
HBK	$\beta_{10}$	-2,342	0,965	-2,428	0,0152**
FKO	$\beta_{11}$	0,001	0,002	0,626	0,5312
PDDD	$\beta_{12}$	-0,002	0,031	-0,055	0,9565
* = p-value < 0,1					
** = p-value < 0,05					
<b>Model Katsayılarının Genel Testi</b>			<b>Ki-Kare</b>	<b>Serbestlik Derecesi</b>	<b>Anlamlılık</b>
	Adım 1	Adımsal	39,896	12	,000
		Blok	39,896	12	,000
		Model	39,896	12	,000
<b>Hosmer ve Lemeshow Testi</b>			7,023	8	0,534

Modelin anlamlı olması, bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında ilişkinin varlığını göstermektedir (Çokluk, 2010:1385). Modelin genel olarak anlamlılığını ölçmek amacıyla ki-kare istatistiği yöntemi kullanılmaktadır. Modelin Sig. (anlamlılık) değerinin 0,05'ten küçük olması anlamlı olduğunu gösteren ölçüttür. Tablo 5'te sunulan bu modelin katsayılarının genel testi sonucundaki Sig. değeri (0,00) 0,05'ten küçük olduğu için modelin genel olarak anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır. Bu durumda bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu yorumu da yapılabilir. Tablo 5'teki diğer bir sonuç ise Hosmer ve Lemeshow testinin sonucudur. Bu testin amacı, lojistik regresyon yöntemiyle elde edilen modelin bir bütün olarak uyumunu ölçmek ve

model- veri uyumunun yeterli düzeyde olup olmadığını tespit etmektir. Bunun için gerekli olan ise bu testin sonucunda Sig. değerinin 0,05'ten büyük olmasıdır. Bu tablodaki test-sonucuna (0,534>0,05) göre de model-veri uyumu yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. Son olarak Tablo 5'teki modelin sonucuna göre oluşturulan lojistik regresyon denklemi ise aşağıdaki şekildedir:

$$\ln \frac{P_i}{1-P_i} = -0,383\text{İB} + 3,410\text{KO}_1 - 8,244\text{YKBÜS} - 0,289\text{CEOG} - 2,342\text{HBK}$$

Modelde anlamlı bulunan beş değişken ile lojistik regresyon denklemi oluşturulmuştur. Bu değişkenler %5 ve %10 güven aralığına göre değerlendirilmiştir. Çünkü sosyal bilimlerde güven aralığı %10'a kadar kullanılabilir (Varıcı, 2011: 243). Buna göre işletme büyüklüğü (İB), kaldıraç oranı (toplam borç/toplam varlık (KO1)), yönetim kurulunda bulunan bağımsız üye sayısı (YKBÜS), CEO'nun görev yaptığı yıl süresi (CEOG) ve hisse başına kazanç (HBK) değişkenleri anlamlı bulunan değişkenlerdir.

Modelde bulunan  $\beta$  değeri tablodaki değişkenlerin etki katsayısını göstermektedir (Altunışık vd, 2007:220). Bu katsayının işareti bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkinin yönü hakkında bilgi vermektedir. Katsayının pozitif olması bağımsız değişkendeki artışın bağımlı değişkeni artırdığı anlamına gelmektedir (Varıcı, 2011:243). Tablo 5'e bakıldığında sadece kaldıraç oranının pozitif olduğu görülmektedir. Yani kaldıraç oranındaki artışın denetim riski olasılığını da artırdığı sonucuna varılmıştır. Çünkü işletme yöneticileri borçlarını karşılayabilmek için daha fazla kazanç ihtiyaçları olduğunu düşünmekte ve bununla orantılı olarak daha fazla risk üstlenmektedirler. Diğer taraftan işletme büyüklüğü arttıkça denetim riski olasılığı azalmaktadır. İşletmeler büyüdükçe iç kontrol sistemleri geliştiği, daha kurumsal denetim şirketleriyle ve uzman ekiplerle çalıştığı için, denetim riski olasılığı bunlara bağlı olarak azalmaktadır. Yönetim kurulundaki bağımsız üye sayısı arttıkça denetim riski olasılığı azalmaktadır. Çünkü yönetim kurulundan çok sayıda bulunan bağımsız yöneticiler, izleme mekanizması olarak görev yapmakta ve rahat davranan yöneticilerin davranışlarını kısıtlamaktadır. CEO'nun görev süresi arttıkça denetim riski olasılığı azalmaktadır. Görev süresi uzun olan yöneticilerin işletmeyi benimsediği, işletme ile ilgili deneyim sahibi olduğu, yönetim kurulunu ve çalışanları tanıdığı için risk olasılığının azaldığı düşünülmektedir. Son olarak hisse başına kazanç arttıkça denetim riski olasılığının azaldığı yorumları yapılabilir. Çünkü kazancın düşük olması, işletmeler açısından istenmeyen bir durum olduğu için bilgi kullanıcılarından bu durumu gizlemek adına hileye başvurmaları mümkündür. Çalışmanın en önemli bulgusu hisse başına kazanç değişkeni ile denetim riski arasında negatif ilişki olmasıdır. Ayrıca mutlak değerde  $\beta$  katsayısının en büyük olduğu yönetim kurulundaki bağımsız üye sayısı değişkeni, bu modeli en fazla etkileyen değişkendir.

Kaldıraç oranının diğer hesaplanış biçiminden (borç/özkaynak) dolayı oluşturulan ikinci modele ilişkin veriler aşağıdaki tabloda sunulmuştur:



**Tablo 6:** Model 2'deki Değişkenlere Ait Veriler

Variable	Coefficient	EstimatedCoefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
İB	$\beta_1$	-0,383	0,233	-1,643	0,1003
DN	$\beta_2$	0,631	0,761	0,829	0,4072
KO <sub>2</sub>	$\beta_3$	0,292	0,131	2,235	0,0254**
CEOİ	$\beta_4$	0,114	0,715	0,159	0,8733
HYÜZ	$\beta_5$	-0,659	0,677	-0,974	0,3301
YKBÜS	$\beta_6$	-6,623	4,669	-1,419	0,1560
CEOG	$\beta_7$	-0,285	0,127	-2,239	0,0251**
HA	$\beta_8$	-0,024	0,056	-0,437	0,6622
DKBÜS	$\beta_9$	-0,836	1,176	-0,710	0,4775
HBK	$\beta_{10}$	-2,836	0,786	-3,609	0,0003***
FKO	$\beta_{11}$	0,001	0,002	0,364	0,7158
PDDD	$\beta_{12}$	-0,103	0,147	-0,703	0,4822

\*\*=p-value&lt;0,05

\*\*\*=p-value&lt;0,01

Model	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık
<b>Katsayılarının Genel Testi</b>	Adım 1	Adımsal	,000
		Blok	,000
		Model	,000
Hosmer ve Lemeshow Testi	4,027	8	0,855

Model katsayılarının genel test sonucuna bakıldığında Sig. değerinin (0,00) 0,05'ten küçük olması, modelin genel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Hosmer ve Lemeshow testinin sonucunda Sig. değerinin (0,855) 0,05'ten büyük olması da model veri uyumunun yeterli düzeyde olduğunu göstermektedir. Tablo 6'daki modelin sonucuna göre oluşturulan lojistik regresyon denklemi aşağıdaki şekildedir:

$$\ln \frac{P_i}{1-P_i} = 0,292KO_2 - 0,285CEOG - 2,836HBK$$

Model %1 ve %5 güven aralığına göre değerlendirilmiş ve üç değişkenin anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bunlar kaldıraç oranı (borç/öz kaynak (KO<sub>2</sub>)), CEO'nun görev yaptığı yıl sayısı (CEOG) ve hisse başına kazanç değişkenleridir.

$\beta$  katsayısına göre tablo yorumlandığında kaldıraç oranı değişkeninin pozitif, diğer iki değişkenin negatif işaretli olduğu görülmektedir. Yani kaldıraç oranının artması denetim

riski olasılığını artırırken, CEO'nun görev yaptığı süre ve hisse başına kazanç değişkenlerinin artması denetim riski olasılığını azaltmaktadır. Modelin diğer bir önemli bulgusu, mutlak değerde  $\beta$  katsayısının en yüksek olduğu değişkenin hisse başına kazanç değişkeni olmasıdır.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Son yıllarda artan denetim riski sorunları, işletmeleri denetim riskini azaltmaya ve bu konuda önlem almaya ilişkinaraştırma yapmaya yöneltmiştir. Dolayısıyla literatürde konu ile ilgili çalışmalar da son zamanlarda artmıştır. Yapılan çalışmalarda daha çok denetim riskini ve hile riskini etkileyen faktörler üzerinde durulmaktadır. İşletmelerin düşük maliyetle kaynak sağlayabilmeleri kurumsal yapısının sağlıklı olmasıyla yakından ilişkilidir. Bunun için de yeterli düzeyde kar elde etmeye ihtiyaçları vardır. Sağlıklı bir görünüm sağlamaya çalışan işletmeler kar rakamını finansal tablolar yardımıyla bilgi kullanıcılarına sunmaktadırlar. Ancak bazen işletme yöneticilerinin kendi veya kurumsal çıkarları sebebiyle durumlarını olduğundan daha iyi göstermek için finansal sonuçları değiştirerek sunma eğilimine girmektedirler. Bu durum hileli işlemleri ve denetim riski olasılığını artıran bir durum olarak düşünülmektedir. Dolayısıyla denetim riski konusunun kar manipülasyonu ile ilgisini araştırmak bu açıdan mantıklıdır. Ayrıca denetim riski ile ilişkisi çok az araştırılan bir konu olması da bu çalışmanın konusunu belirlemede etkili olmuştur. Çalışma konusunun amacına göre BİST Sınai Endeksi'nde işlem gören 121 işletmenin 2014 yılı verileri kullanılarak bir araştırma yapılmıştır. Araştırma toplamda 12 bağımsız değişken kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Bu değişkenlerden 9 tanesi denetim riskini tespit etmek için kullanılan değişkenleri, 3 tanesi kazanç temelli değişkenleri temsil etmektedir. Denetim riski ile kazanç temelli değişkenlerin ilişkisini araştırmaya yönelik toplanan veriler Eviews9 paket programı ile yapılan lojistik regresyon analizi kullanılarak modeller oluşturulmuştur. Ayrıca oluşturulan modellerin genel olarak anlamlılığını ölçmek için ki-kare analizi, uyum iyiliğini ölçmek için Hosmer ve Lemeshow testleri SPSS 22 paket programı kullanılarak tespit edilmiştir.

İşletmeler genel özelliklerine göre denetim riskinin muhtemel olması veya risksiz olmaları açısından değerlendirilmiştir. Bu değerlendirmenin sonucuna göre işletmeler sektörlere, bölgelere ve BİST'te işlem görme sürelerine göre ayrılmışlardır. Sonuçta ise en yoğun ve zaruri olan gıda sektörü (%24) muhtemel denetim riski en yüksek sektör olarak tespit edilmiştir. Bölgesinde çok fazla işletme bulunması ve bu sebeple yoğun rekabetin yaşandığı Marmara bölgesi (%52) denetim riski olasılığı en yüksek bölge olarak belirlenmiştir. İşlem görme süresi açısından ise BİST'te en uzun süre işlem gören işletmelerde (%48) denetim riski olasılığının da yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Oluşturulan modellere göre değişkenler değerlendirildiğinde; kaldıraç oranının toplam borç/ toplam varlık olarak kullanıldığı ilk modelde anlamlı bulunan değişkenler, işletme büyüklüğü, kaldıraç oranı (toplam borç/toplam varlık), yönetim kurulunda bulunan bağımsız üye sayısı, CEO'nun görev süresi değişkenleridir. Kazanç temelli değişkenlerden "hisse başına kazanç" değişkeni de ilk modelde denetim riskini etkileyen değişkenlerin içinde yer

almaktadır. Bu değişkenlerden kaldıraç oranı denetim riski olasılığı ile ilişkisi pozitif, diğer değişkenlerin denetim riski olasılığı ile ilişkisi negatif yönlüdür. Yani kaldıraç oranının artması denetim riski olasılığını artırırken, diğer değişkenlerin artması denetim riski olasılığını azaltmaktadır. Bu araştırmanın amacı içinde yer alan kazanç temelli değişkenlerden “hisse başına kazanç oranı” arttıkça denetim riski olasılığı azalmaktadır.

Kaldıraç oranının borç/özkaynak olarak kullanıldığı ikinci modelde anlamlı bulunan değişkenler kaldıraç oranı (borç/özkaynak), CEO’nun görev süresi ve hisse başına kazanç oranıdır. Bu değişkenlerden denetim riski olasılığı ile kaldıraç oranı arasındaki ilişki pozitifdir. Kazanç temelli değişken olan “hisse başına kazanç” değişkeni ile denetim riski olasılığı arasındaki ilişki negatiftir. Ayrıca CEO’nun görev yaptığı yıl sayısı ile denetim riski olasılığı arasında da negatif yönlü ilişki bulunmaktadır. Çalışmanın amacı dikkate alındığında, birinci modelde olduğu gibi, kazanç temelli değişkenlerden hisse başına kazanç arttıkça denetim riski olasılığı azalmaktadır. Denetim riskine etki etmesi açısından da en önemli kalem hisse başına kazanç kalemi olduğu tespit edilmiştir.

Özet olarak denetim riskine birçok farklı faktör etki etmektedir. Bu faktörler arasında kazanç temelli değişkenlerin etkisi bu araştırmanın amacıdır. Literatürde kullanılan en önemli kazanç temelli değişkenlerin üç tanesi kullanılarak yapılan çalışmada hisse başına kazancın denetim riskine etki ettiği, bu etkinin azımsanamayacak düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

## KAYNAKÇA

- Abbott, L. J. & Parker, S. (2000), The Effect of Audit Committee Activity and Independence on Corporate Fraud, *Managerial Finance*, 26(11),55-68.
- Abbott, L. J. & Parker, S. & Peters, G.F.(2004), Audit Committee Characteristics and Restatements, *A Journal Of Practice&Theory*, 23(1), 69-87.
- Akün, L. (1988), Finansal Tabloların Denetiminde Risk Faktörü, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 1, 55-61.
- Altunışık, R. & Yıldırım, E. & Coşkun, R. & Bayraktaroğlu, S.(2007), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, Adapazarı: Sakarya, Sakarya Yayıncılık.
- Ata, H. A.&Seyrek, İ. H.(2009), The Use Of Data Mining Techniques In Detecting Fraudulent Financial Statements: An Application On Manufacturing Firms, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*,14(2), 157-170.
- Beasley, M. S.(1996), An Emprical Analysis of The Relation Between The Board of Director Composition and Financial Statement Fraud, *The Accounting Review*,71(4), (October), 443-465.
- Beasley, M. S.&Carcello, J. V. &Hermanson D. R.(1999), Fraudulent Financial Reporting 1987-1997, An Analysis of U.S. Public Company, Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission, (COSO), [http://www.coso.org/publications/FFR\\_1987\\_1997.PDF](http://www.coso.org/publications/FFR_1987_1997.PDF) (19.06.2015).
- Beasley, M. S.&Carcello, J. V.&Hermanson, D. R.& Lapedes, P. D. (2000), Fraudulent Financial Reporting; Consideration of Industry Traits and Corporate Governance Mechanism, *Accounting Horizons*, 14(4),441-454.
- Beasley, M. S. & Carcello, J. V.& Hermanson, D. R.&Neal, T. L. (2010), Fraudulent Financial Reporting 1998-2007, An Analysis of U.S. PublicCompanies, Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission, (COSO), [http://www.coso.org/documents/co-sofraudstudy2010\\_001.pdf](http://www.coso.org/documents/co-sofraudstudy2010_001.pdf) (20.11.2015).
- Becker, C. L.& Defond, M. L.&Jambalvo, J.&Subramanyam, K.R.(1998), TheEffect of Audit Quality on Earning Management, *Contemporary Accounting Research*,15(1),1-24.
- Beneish, Messod D.& Press, E. (1993), Cost of Technical Violation of Accounting Based Debt Covenants, *The Accounting Review*, 68(2), 233-257.
- Bozkurt, N. (2012), *Muhasebe Denetimi*, İstanbul: Alfa.
- Contessotto, C.& Moroney, R.(2014), The Association Between Audit Committee Effectiveness and Audit Risk, *Accounting and Finance*, 54(2), 393-418.
- Çokluk, Ö.(2010), Lojistik Regresyon Analizi: Kavram ve Uygulama, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri Dergisi*, 10(3), 1357-1407.
- Dechow, P. M. & Sloan, R. G. & Sweeney, A. P.(1996), Causesand Consequences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firm Subject to Enforcement Actions by The SEC, *Contemporary Accounting Research*, 13(1), 1-36.
- Dunn, P. (2004), TheImpact Of InsiderPower On Fraudulent Financial Reporting, *Journal Of Management*, 30(3), 397-412.
- Fama, E. F.& Jensen, M. C.(1983), Separation of Ownershipand Control, *Journal of Law and Economics*,26(2), 301-325.
- Fanning, K. M. &Cogger, K. O.(1998), Neural Network Detection Of Management Fraud Using Published Financial Data, *International Journal of Intelligent Systems in Accounting Finance&Management*, 7(1), 21-41.

- Güredin, E. (1997), *Denetim*, İstanbul: Avcıol.
- Grove, H.& Basílico, E. (2008), Fraudulent Financial Reporting Detection: Key Ratios Plus Corporate Governance Factors, *International Studies of Management and Organization*, 38(3), 10-42.
- Hermalin, B. E.&Weisbach M. S.(1988), The Determinants Of Board Composition, *RAND Journal of Economics*, 19(4), 589-606.
- Hill, C. W.L.&Phan, P. (1991), CEO Tenure As A Determinant of CEO Pay, *The Academy of Management Journal*, 34(3), 707-717.
- Kaval, H. (2008), *Muhasebe Denetimi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kıracı, M.& Yıllancı, M. & Yıldız, B.(2012), *Muhasebe Denetimi*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Kirkos, E.& Spathis, C.& Manolopoulos, Y. (2007), Data Mining Techniques for The Detection of Fraudulent Financial Statements, *Expert Systems with Application*, 32(4), 995-1003.
- Knapp, C. A.& Knapp, M. C. (2001), The Effects Of Experience and Explicit Fraud Risk Assessment in Detecting Fraud With Analytical Procedures, *Accounting, Organizationsand Society*, 26(1), 25-37.
- Küçük, E. (2009), *Hileli Finansal Raporlamanın Engellenmesinde Kurumsal Yönetim ve Dış Denetimin Rolü: Türkiye'deki Denetim Firmalarına Yönelik Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erciyes Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Lanis, R.&Richardson, G.(2011), The Effect of Board of Director Composition on Corporate Tax Aggressiveness, *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(1), 50-70.
- \_\_\_\_\_ (2015), Is Corporate Social Responsibility Performance Associated with Tax Avoidance?, *Journal of Business Ethics*, 127(2), 439-457.
- Loebbecke, J. K.& Eining, M. M.& Willingham, J. J.(1989), Auditors' Experience with Material Irregularities: Frequency, Nature and Detectability, *Auditing: A Journal of Practise&Theory*, (9), 1-28.
- Nargeleçekenler, M. (2011), Hisse Senedi Fiyatları ve Fiyat/Kazanç Oranı İlişkisi: Panel Verilerle Sektörel Bir Analiz, *Business and Economics Research Journal*,2(2), 165-184.
- Newman, D. P. & Patterson, E. & Smith, R.(2001), The Influence of Potentially Fraudulent Reports on Audit Risk Assessment and Planning, *The Accounting Review*, 76(1), 59-80.
- Özdemir, F. S. (2011), *Finansal Raporlama Sistemlerinin Bilginin İhtiyaca Uygunluğu Açısından Değerlendirilmesi: İMKB Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Persons, O. S.(1995), Using Financial Statement Data to Identify Factors Associated with Fraudulent Financial Reporting, *Journal of Applied Business Research*, (3),38-46.
- \_\_\_\_\_ (2006), Corporate Governance and Non-Financial Reporting Fraud, *Journal of Business &EconomicStudies*, 12(1), 27-39.
- Saksena, P. (1997), An Emprical Analysis Of The Relationship Between Environmental Factors and Management Fraud, Doctor of Philosophy, Georgia StateUniversity.
- Skousen, C. (2004), An Emprical Investigation of The Relevance and Predictive Ability of The SAS 99 Fraud Risk Factor, Doctor of Philosophy, Oklahomo State University.
- Skousen, C.& Wright, C. J.(2006), Contemporaneous Risk Factorsand The Prediction of Financial Statement Fraud, Working Paper, Utah State University-School Of Accountancy.

- Spathis, C. & Doumpos, M. & Zopounidis, C.(2002), Detecting Falsified Financial Statements: A Comparative Study Using Multicriteria Analysis and Multivariate Statistical Techniques, *The European Accounting Review*, 11(3), 509-535.
- Sun, L. (2007), A Re-evaluation of Auditors' Opinions Versus Statistical Models in Bankruptcy Prediction, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 28(1), 55-78.
- URL, <http://notoku.com/hisse-senedi-degerlemesi> (26.08.2016)
- Varıcı, İ. (2011), *Hile Riski ve Denetçinin Sorumluluğu: Hile Riskinin Ölçülmesine Yönelik Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.

# İSTİHDAM YARATMAYAN BÜYÜME: ALT SEKTÖRLER BAZINDA BİR ARAŞTIRMA<sup>\*,\*\*</sup>

## JOBLESS GROWTH: A RESEARCH ON SUB-SECTORS

Zehra ABDİOĞLU\*\*\*  
Nilcan ALBAYRAK\*\*\*\*

### Öz:

Bu çalışmada Türkiye'de istihdam yaratmayan büyüme olgusu hem genel ekonomi düzeyinde hem de tarım, sanayi ve hizmetler gibi ekonominin temel sektörleri bazında 1988-2015 dönemi itibariyle istihdam esneklik katsayıları kapsamında araştırılmıştır. Temel sektörlerle ek olarak istihdam esneklikleri madencilik, imalat sanayi, elektrik, gaz ve su, inşaat, ulaştırma ve ticaret gibi ikinci derece alt sektörler bazında da tahmin edilmiştir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre en yüksek istihdam esneklik katsayısı inşaat sektörüne aittir. Bu katsayı inşaat sektörü için gayri safi yurtiçi hasılanın trendden sapmasında meydana gelen yüzde 1'lik bir artışın istihdamın trendden sapmasında yüzde 1.55'lik artışa neden olduğunu göstermektedir. Bulgular ayrıca pozitif/negatif çıktı açıklarının çoğu sektörler için istihdam üzerinde farklı etkilere sahip olmadığını göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** İstihdam Yaratmayan Büyüme, İstihdam Esnekliği, Asimetrik Etki.

### Abstract:

In this study, it was investigated the jobless economic growth in Turkey based on both the general level of economy and the main sectors such as agriculture, industry and services at the period of 1988-2015 in the context of employment elasticity coefficients. In addition to the main sectors, employment elasticities were estimated on the order of secondary sub-sectors such as mining, manufacturing industry, electricity, gas and water, construction, transportation and trade. According to findings from this study, the construction sector has the highest employment elasticity coefficient. This coefficient indicates that 1 percentage increase in the deviation from trend of gross domestic product causes 1.55 percentage increase in the deviation from trend of employment for construction sector. The results show also that positive/negative output gaps have not different effects on employment for many sectors.

**Keywords:** Jobless Growth, Employment Elasticity, Asymmetric Effect.

\* Makale Gönderim Tarihi: 18.01.2017

Makale Kabul Tarihi: 05.06.2017

\*\* Bu çalışma Xth International Statistics Days Conference'da sunulan özet bildirinin genişletilmiş ve gözden geçirilmiş halidir.

\*\*\* Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, maras@ktu.edu.tr

\*\*\*\* Arş. Gör., Ardahan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, nilcanalbayrak@ardahan.edu.tr

## GİRİŞ

Türkiye’de 2000’li yıllar itibariyle elde edilen hızlı ekonomik büyümeye rağmen istihdam düzeyinde arzu edilen artışın sağlanamamış olması istihdam yaratmayan büyüme olgusunu gündeme getirmiştir. Bir başka ifadeyle Türkiye’de bir taraftan gayri safi yurt içi hasıladada yıllar itibariyle artışlar sergilenirken diğer taraftan da işsizlik oranlarında önemli düzeyde artışlar yaşanmıştır. Birçok sektörde sağlanan hızlı üretim artışına rağmen istihdam düzeyindeki artış canlılığını koruyamamıştır.

Türkiye’de ekonominin iş yaratma kapasitesindeki yetersizliğin emek piyasasında hüküm süren aşırı düzenlemelerin ve vergi yükünün bir sonucu olduğu öngörülmektedir. Bunun yanı sıra, Türkiye’de düşük net istihdam yaratma nedeni ülkenin demografik yapısı ve hala devam etmekte olan kırdan kente geçiş sürecine bağlanmaktadır. Türkiye’nin iş yaratma kapasitesi OECD ülkelerinin ortalamalarıyla karşılaştırıldığında emek piyasasındaki yüksek vergi yükleri nedeniyle düşük düzeyde gerçekleşmektedir. Türkiye’de istihdam yaratmayan büyüme olgusunun bir başka nedeni aşırı açık sermaye hesabı ve finansal spekülasyonların varlığıdır. Türk finansal piyasalarında hüküm süren yüksek reel faiz oranları nedeniyle kısa vadeli finansal sermaye büyük miktarda Türkiye’ye girmektedir. Bunun bir sonucu olarak ulusal paranın değer kazanması ile Türkiye yüksek cari açığa maruz kalmaktadır. Ulusal paranın değer kazanması geleneksel ihracat sektörleri olan tekstil, giyim ve gıda gibi emek yoğun sektörlerin daralmasına neden olmaktadır. Bu durum kayıtlı işlerin azalmasına ve ekonomik faaliyetlerin kayıt dışı kalmasına sebep olmaktadır. Bunun yanı sıra, daha genel bir çerçevede istihdam yaratmayan büyüme olgusu küresel bir mesele olarak ele alınmakta ve son yüzyılın son çeyreğinde finansal sermayenin endüstri karşısında yükselişinin bir yansıması olarak açıklanmaktadır (Yeldan ve Ercan, 2011:1-2).

Türkiye için istihdam ve büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran çok sayıda çalışma söz konusudur (Yamak ve Yamak, 1999; Kara ve Duruel, 2005; Akkemik, 2007; Barışık vd., 2010; Korkmaz ve Yılğör, 2010; Muratoğlu, 2011; Tuncer ve Altıok, 2012; Murat ve Yılmaz Eser, 2013; Ertuğrul ve Uçak, 2013; Aksoy, 2013; Altuntepe ve Güner, 2013; Özdemir ve Yıldırım, 2015; Ulusoy vd., 2016). Ancak istihdam ve büyüme arasındaki ilişkinin yüksek oranda genel ekonomi kapsamında incelendiği dikkatleri çekmektedir. İstihdam yaratmayan büyüme olgusunu toplulaştırılmış veri ile araştırmak ekonominin bir bütün olarak istihdam yaratmayan büyüme sorunuyla karşı karşıya olduğu yönünde bulgular sunabilir. Sektörlere ilişkin karakteristik özellikleri de dikkate alacak biçimde istihdam yaratmayan büyüme sorununun incelenmesi istihdamın artırılmasına yönelik politikaların oluşturulmasında spesifik bilgiler sunması açısından önem arz etmektedir. Bu nedenle bu çalışmada Türkiye’de istihdam yaratmayan büyüme olgusu hem genel ekonomi düzeyinde hem de tarım, sanayi ve hizmetler gibi ekonominin temel sektörleri bazında araştırılmıştır. Bunun yanı sıra ilgili sektörlerle ilişkin madencilik, imalat sanayi, elektrik, gaz ve su, inşaat, ulaştırma ve ticaret gibi ikinci derece alt sektörler bazında da istihdam esneklikleri tahmin edilerek elde edilen esneklik katsayılarının işaretleri ve anlamlılıkları itibariyle karşılaştırılması amaçlanmaktadır.



Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde istihdam ile gayri safi yut içi hasıla (GSYH) arasındaki statik ve dinamik ilişkilerin yoğun bir biçimde irdelendiği, genel anlamda istihdam yaratmayan büyüme kapsamında sayısal büyüklükler itibariyle bir değerlendirme yapılmadığı dikkatleri çekmektedir. Bu çalışmada özellikle istihdam esneklikleri tahmin edilerek elde edilen esneklik katsayılarının karşılaştırılması amaçlanmıştır. Böylece ele alınan sektörler bazında GSYH’de meydana gelen %1’lik değişimin aynı sektör kapsamında istihdamı yüzde kaç değiştirdiği tespit edilerek daha somut bulgular edinilecektir.

Çalışmada ayrıca istihdam ve çıktı arasında asimetric bir ilişkinin var olup olmadığı da araştırılmıştır. Çalışmada istihdam yaratmayan büyüme olgusu En Küçük Kareler (EKK) yöntemi kapsamında genel ekonomi ve sektörlerle ait 1988-2015 dönemi istihdam ve GSYH verilerinden yararlanılarak incelenmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde öncelikle istihdam ve büyüme ilişkisine ilişkin literatür çalışması sunulmuştur. Daha sonra kullanılan veri seti ve yöntem tanıtılmıştır. Bulgulara yer verilerek sonuçlar değerlendirilmiştir.

## 1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Literatürde büyüme oranı ile işsizlik oranı arasındaki ilişki Okun yasası çerçevesinde ele alınmaktadır. Okun (1962) öncü çalışmasında, 1947-1960 dönemine ait üçer aylık verileri kullanarak ABD ekonomisi için büyüme ve işsizlik oranları arasında ters yönlü güçlü bir ilişki olduğunu saptamıştır. Doğal işsizlik oranını aşan her %1’lik işsizlik artışının reel GSYH’yi %3 oranında azalttığı sonucuna varmıştır. ABD ekonomisi için Prachowny (1993), işsizlik ve çıktı açığı verilerini kullanarak, 1947-1986 dönemine ilişkin veri seti ile işsizlik açığının, çıktı açığı üzerinde anlamlı etkiler yarattığını tespit etmiş ve Okun katsayısını yaklaşık olarak -0.6 olarak hesaplamıştır. Yine ABD ekonomisi için 1948-2009 ve Kanada için 1961-2009 dönemlerine ilişkin veri setini kullanan Beaton (2010), zamanla değişen parametrik regresyon yöntemi ile Okun yasasını incelemiştir. Okun yasasının her iki ülke için de yapısal istikrarsızlık sergilediğini, işsizliğin çıktı artışındaki hareketlere verdiği tepkinin zamanla arttığını, işsizlik ve çıktı ilişkisinin her iki ülke için de zamanla kuvvetlendiğini ve bu ilişkinin her iki ülke için de Okun’un savunduğundan daha güçlü olduğunu tespit etmiştir.

Sögner ve Stiassny (2000), 15 OECD ülkesi için Okun yasasını Kalman filtreleme ve EKK yöntemlerini kullanarak incelemişlerdir. Tahmin edilen Okun katsayılarının -0.12 ile -0.82 arasında değişim gösterdiğini, işsizlik oranının büyüme oranı üzerindeki etkisinin Japonya ve Avusturya için en zayıf, Hollanda için ise en güçlü olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca çoğu ülkeler için Okun katsayısının zamanla küçüldüğünü saptamışlardır. Benzer şekilde Moazzami ve Dadgostar (2009), 13 OECD ülkesi için 1988-2007 dönemi verileriyle Okun yasasını test etmişlerdir. Analiz sonuçları işsizlik oranındaki %1 azalmanın incelenen ülkeler için %2.6 ile %4.7 arasında değişen çıktı artışı yarattığını göstermiştir.

Kapsos (2005), 1991-2003 dönemi itibariyle genişletilmiş bir veri seti kullanarak toplam çalışan nüfus, genç nüfus, kadın ve erkek nüfusu ve üç ana sektör kapsamında 160 ülke

ekonomisi için EKK yöntemi ile istihdam esneklerini tahmin etmiştir. Çalışmada elde edilen bulgular hızlı ekonomik büyümenin güçlü istihdam artışını teşvik ettiğini ve aynı zamanda işgücü verimliliğindeki büyük kazançlar ile de sonuçlandığını ortaya çıkarmıştır. Çalışmada ayrıca toplam istihdam esnekliğini ve kadın istihdam esnekliğini belirlemede hizmet sektörünün istihdamdaki payının, çalışma çağındaki nüfus artışının, ortalama yıllık enflasyon oranının ve bireysel vergi oranlarının etkili olduğu belirlenmiştir. Ancak genç istihdam esnekliğinde aynı etkilerin mevcut olmadığı tespit edilmiştir. Buna ek olarak Hanusch (2012), 8 Asya ülkesi için 1997-2011 dönemi itibarıyla Okun katsayılarını tahmin etmiştir. Okun katsayısı 8 ülke için ortalama 0.32 olarak tahmin edilmiştir. Büyümenin istihdamsız gerçekleşmediğini, tarımsal işgücünün olmadığı ülkelerde işsizlik-büyüme ilişkisinin daha güçlü olduğunu ve işsizlik-büyüme ilişkisinin gücünün işgücü piyasasının özelliklerine göre değiştiğini vurgulamıştır.

N'Guessan (2006), istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki asimetrik ilişki olasılığını, eşik eş bütünleşme analizi ve eşik otoregresif model yaklaşımını kullanarak araştırmıştır. Fildişi Sahili için 1975-2003 dönemi itibarıyla kısa dönemde istihdamın uzun dönem trendinin üzerinde olması durumunda dengesizliğin reel GSYH ile düzeltildiği, ancak istihdamın denge değerinin altında olması durumunda bu düzeltmenin gerçekleşmediği vurgulanmıştır.

Türkiye için büyümenin istidam yaratamaması sorununu inceleyen Kara ve Duruel (2005), Türkiye'de büyüme ve yatırım olanaklarının tükenmesinin, hızlı nüfus artışının, kırdan kente göçün, verimlilik artışının ve işgücü piyasasındaki yapısal katılıkların istihdam yaratmayı güçleştirdiğini vurgulamışlardır. İstihdam için büyümenin gerekli ve ön koşulu olduğu ancak yeterli olmadığı savunulmuştur. Ayrıca çalışmada sektörlerin istihdam yaratmadaki farklılıklarına vurgu yapılmıştır. Yine Türkiye için Akkemik (2007), 1988-2004 dönemi itibarıyla büyüme, reel ücretler ve sermaye kullanım maliyetleri ile istihdam arasındaki ilişkiyi genel ekonomi ve imalat sanayi bazında araştırmıştır. Hata düzeltme analizi sonuçları istihdam esnekliğinin genel ekonomi düzeyinde 0.7 ve imalat sanayi düzeyinde ise 0.5 olduğunu göstermiştir.

Korkmaz ve Yılgör (2010), 2001 krizi sonrası Türkiye'de büyüme ve istihdam arasındaki ilişkiyi 1997-2009 dönemi üçer aylık veri seti kullanarak araştırmışlardır. Araştırma sonucunda GSYH'den istihdama doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Benzer bir çalışmada Muratoğlu (2011), 2000-2011 dönemi itibarıyla Türkiye için ekonomik büyüme ve istihdam arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. GSYH ve istihdam serileri arasında uzun dönemde bir ilişki olmadığını ve incelenen dönem itibarıyla her iki seri arasında bir nedensellik ilişkisinin bulunmadığını tespit etmiştir.

Barışık vd. (2010), Türkiye ekonomisi için 1988-2008 dönemi için istihdam yaratmayan büyüme kavramını Okun yasası çerçevesinde incelemişlerdir. Öncelikle doğrusal EKK yöntemi ile Okun katsayısının -3.859 olduğunu ve doğrusal modele göre Türkiye için Okun yasasının geçerli olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak Markov rejim değişim modeli ile Okun yasasında asimetrik ilişkinin varlığını araştırarak Okun katsayılarının ekonominin genişleme ve daralma dönemlerinde birbirinden farklı olduğunu ve Okun yasasında asimetrik ilişkinin

varlığını ortaya koymuşlardır. Ayrıca ekonominin daralma dönemlerinde fiili hasılanın potansiyel hasıla üzerine çıkması durumunda işsizlik oranlarında düşüş yaşandığı; buna karşın, genişleme dönemlerinde iken hasıla ile işsizlik arasında bir ilişki kurulamadığı belirtilmiş ve Türkiye’de istihdam yaratmayan büyüme kavramının geçerliliği vurgulanmıştır.

Türkiye’de yaşanan ekonomik büyümenin istihdam yaratmayan bir büyüme olup olmadığını araştıran Tuncer ve Altıok (2012), 1980-2008 yılları itibarıyla imalat sanayi ve alt sektörleri kapsamında ekonominin üretim kapasitesinde yaşanan genişlemeye rağmen imalat sanayinin istihdam esnekliği, katma-değer yaratımı ve verimlilik düzeyinin düşük seyretmesi dolayısı ile uzun dönemli büyüme hızında düşüş eğiliminin gözlemlendiğini ifade etmişlerdir.

Sektörel bir çalışma gerçekleştirilerek istihdam ve büyüme arasındaki ilişkiyi 1988-2011 dönemi için iki model kapsamında araştıran Altuntepe ve Güner (2013), büyümede meydana gelen değişimin toplam istihdama etkisini araştırdıkları ilk model ile nüfus artış hızı ve imalat sanayi kapasite kullanım oranları toplamının istihdamı negatif yönlü, hizmetler büyüme hızının ise pozitif yönlü etkilediğini belirlemişlerdir. Tarım ve sanayi büyüme hızlarının toplam istihdam üzerindeki etkilerinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını tespit etmişlerdir. İstihdamda meydana gelen değişimin toplam büyümeye etkisini araştırdıkları ikinci model kapsamında toplam istihdamın toplam büyüme üzerinde pozitif bir etki yarattığını, hizmetler istihdamını negatif yönlü olarak etkilediğini saptamışlardır. Bunun yanı sıra çalışmada toplam istihdamda meydana gelecek bir birimlik artışın toplam büyümeyi 0.023 birim arttıracığı ve hizmetler istihdamında meydana gelecek bir birimlik artışın ise toplam büyümeyi 0.039 birim azaltacağı öngörüsünde bulunulmuştur.

Bir diğer sektörel çalışmada Aksoy (2013), istihdam artışı ve ekonomik büyüme ilişkisini sanayi bazında inceleyerek istihdamsız büyüme sorununa cevap aramıştır. 1988-2010 dönemi toplam istihdam ve büyüme verilerinin yanında sanayi istihdamı ve sanayi büyüme oranı ile diğer alt sektör verilerinin kullanıldığı çalışmada toplam istihdamdan toplam büyümeye, turizm ve ticaret büyüme oranından turizm ve ticaret istihdamına, finansal aracılık istihdamından finansal aracılık büyüme oranına doğru pozitif ve tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca enerji üretim ve dağıtım istihdamı ile aynı sektöre ilişkin büyüme oranı arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu belirlemiştir. Son olarak imalat istihdamı ve imalat büyüme oranı arasında çift yönlü ve pozitif bir nedensellik ilişkisi olduğu yönünde bulgular edinmiştir.

Ertuğrul ve Uçak (2013), ekonomik büyümenin istihdam üzerindeki dinamik etkisini araştırdıkları ve 2000-2012 dönemini kapsayan çalışmada değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Dinamik ilişkinin araştırıldığı zamana göre değişen parametre yöntemi sonuçları 2004-2005 döneminde büyümenin istihdam üzerinde yeterince etki yaratmadığını, küresel krizin yaşandığı 2008-2009 yılları arasında GSYH büyüme oranının istihdam büyüme oranı üzerindeki etkisinde büyük bir düşüş olduğunu ve 2010-2011 yıllarında yaşanan yüksek büyüme döneminde büyümenin istihdam üzerinde daha yüksek oranlarda etkili olduğunu göstermişlerdir.

Murat ve Yılmaz Eser (2013), Türkiye’de büyüme ve istihdam ilişkisini 1971-2011 dönemi itibariyle istihdam esnekliği çerçevesinde değerlendirmişlerdir. Hesaplanan esneklik katsayılarının 1979 yılında -2.4 ile en düşük, 1989 yılında 9.1 ile en yüksek değere ulaştığı görülmüştür. Kriz yılları itibariyle istihdam esnekliği katsayıları negatif olarak hesaplanmıştır. Türkiye’de 1993 ile 2000-2004 yıllarında ortaya çıkan ekonomik büyümenin istihdam artışına neden olmamasının başlıca etkeninin işgücü verimliliğindeki artış olduğu ifade edilmiştir.

Özdemir ve Yıldırım (2015), Türkiye’de büyümenin istihdam yaratıp yaratmadığını özçıkarmalı dalgacık Granger nedensellik testi ile araştırmışlardır. 2005-2013 dönemi itibariyle sanayi üretim endeksinden istihdama doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Çalışmada ayrıca orta dönem olarak ifade edilebilecek frekanslara ait seriler arasındaki nedenselliğin çift yönlü olarak değiştiği görülmüştür. Son olarak çalışılan dönem itibariyle kısa dönemde Türkiye’de istihdamsız büyümenin varlığından söz edilebileceği, orta dönemde istihdam artışı ve büyümenin birbirini desteklediği, uzun dönemde ise bu ilişkinin ortadan kalktığı ifade edilmiştir.

Son olarak Ulusoy vd. (2016), 1980-2015 dönemi için Türkiye’de uygulanan faiz dışı denge politikalarının ekonomik büyüme ve işsizlik üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Pesaran sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik analizi bulgularına göre faiz dışı denge oranı ile işsizlik oranı arasında uzun dönemde eş bütünleşme ilişkisi söz konusudur. Kısa dönemde faiz dışı denge oranından işsizlik oranına doğru tek yönlü, pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 1’de istihdam ve ekonomik büyüme, işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalar kullanılan yöntem, üzerinde araştırma yapılan ülke ya da ülke grupları ve elde edilen bulgular kapsamında özetlenmiştir.



**Tablo 1: Literatür Özeti**

Yazar/Yıl	Yöntem	Ülke/Dönem	Sonuç
Okun/1962	EKK	ABD 1947-1960	Doğal işsizlik oranını aşan her %1'lik işsizlik artışı reel GSYH'yi %3 oranında azaltmaktadır.
Prachowny/1993	EKK	ABD 1947-1986	Okun katsayısı yaklaşık olarak -0.6 olarak hesaplanmıştır.
Sögner ve Stiaßny/2000	Kalman Filtreleme ve EKK Yöntemi	15 OECD Ülkesi	Tüm ülkeler için hesaplanan Okun katsayıları -0.12 ile -0.82 arasında değerler almaktadır.
Kapsos /2005	EKK	160 Ülke 1991-2003	Hızlı ekonomik büyüme yükselen yaşam standartlarına katkıda bulunarak güçlü istihdam artışını teşvik etmektedir.
Kara ve Duruel/2005	İstihdam esneklik hesaplamaları	Türkiye	İstihdam için büyüme gerekli bir koşuldur ancak yeterli değildir.
N'Guessan/2006	Eşik Eş bütünleşme Analizi ve Eşik Otoregresif Model	Fildişi Sahili 1975-2003	Kısa dönemde istihdam uzun dönem trendinin üstünde olduğunda meydana gelen dengesizlik reel GSYH ile düzeltilmektedir.
Akkemik /2007	Johansen Eşbütünleşme ve Hata Düzeltme Analizi, EKK	Türkiye 1988-2004	İstihdam esnekliği genel ekonomi düzeyinde 0.7, imalat sanayi düzeyinde ise 0.5'dir.
Moazzami ve Dadgostar /2009	EKK	13 OECD ülkesi 1988-2007	İşsizlik oranındaki %1 azalma %2.6 ile %4.7 arasında çıktı artışı yaratmaktadır.
Beaton /2010	Zamanla Değişen Parametrik Regresyon Yöntemi	ABD 1948-2009 ve Kanada 1961-2009	İşsizlik ile çıktı ilişkisi her iki ülke için de Okun'un hesapladığından daha güçlüdür.
Korkmaz ve Yılğör /2010	Granger Nedensellik Analizi	Türkiye 1997-2009	GSYH istihdamın nedenidir.
Barışık vd./2010	EKK ve Markov-Switching Yöntemi	Türkiye 1988-2008	Okun katsayıları ekonominin genişleme ve daralma dönemlerinde birbirinden farklıdır.
Muratoğlu /2011	Engle-Granger Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Analizi	Türkiye 2000-2011	GSYH ve istihdam arasında eş bütünleşme ve nedensellik yoktur.
Hanusch /2012	EKK	8 Asya Ülkesi 1997-2011	Büyüme istihdamsız gerçekleşmemektedir.
Tuncer ve Altıok /2012	İstihdam esneklik hesaplamaları	Türkiye 1980-2008	İmalat sanayinde 2003-2008 yılları arasında önemli oranda üretim artışları gerçekleştirilmiştir. Ancak bu artış üretkenlik ve istihdamda görece küçük artışlar yaratmıştır.
Altuntepe ve Güner /2013	EKK	Türkiye 1988-2011	Genel istihdamda meydana gelecek bir birimlik artış genel büyümeyi 0.023 birim arttırmakta; hizmetler istihdamında meydana gelecek bir birimlik artış toplam büyümeyi 0.039 birim azaltmaktadır.
Ertuğrul ve Uçak /2013	Pesaran Sınır Testi ve Kalman Filtreleme Yöntemi	Türkiye 2000-2012	Büyüme ile istihdam arasında uzun dönemli bir ilişki söz konusudur.
Murat ve Yılmaz Eser/ 2013	İstihdam esneklik hesaplamaları	Türkiye 1971-2011	Kriz yıllarında istihdam esneklikleri negatif değerler almaktadır.
Aksoy /2013	Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi	Türkiye 1988-2010	İmalat sanayi istihdamı ve büyüme oranı arasında çift yönlü ve pozitif bir nedensellik ilişkisi söz konusudur.
Özdemir ve Yıldırım /2015	Özçakarlımlı Dalgacık Granger Nedensellik Analizi	Türkiye 2005-2013	Kısa dönemde Türkiye'de istihdamsız büyüme söz konusu iken orta dönemde istihdam artışı ve büyüme birbirini desteklemektedir. Uzun dönemde ise bu ilişki ortadan kalkmaktadır.
Ulusoy vd. /2016	Pesaran Sınır Testi ve Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi	Türkiye 1980-2015	İşsizliğin önemli bir sorun olduğu dönemlerde faiz dışı açık verilerek işsizliğin azaltılmasına yardımcı politikalar uygulanabilir.

## 2. EKONOMETRİK YÖNTEM VE VERİ SETİ

Tablo 2’de çalışmada kullanılan veri setine ilişkin özet bilgi yer almaktadır. İstihdam ve büyüme ilişkisi çalışmada hem genel ekonomi kapsamında hem de tarım, sanayi ve hizmetler gibi ekonominin genel sektörleri bazında araştırılmıştır. Bunun yanı sıra, sanayi ve hizmetler sektörü bünyesinde yer alan alt sektörler için de istihdam-büyüme ilişkisi araştırılmıştır. Bu noktada alt sektör olarak madencilik, imalat sanayi, elektrik, gaz ve su, inşaat, ulaştırma ve ticaret sektörlerine ait istihdam rakamları, içerik farklılıkları nedeniyle ilgili alt sektörlerin kapsamında bulunduğu temel sektörlerle ilişkin çıktı ile ilişkilendirilmiştir.

**Tablo 2:** Veri Seti

1988-2015		
Sektörler	İSTİHDAM	GSYH
Genel Ekonomi	(15+ Yaş Nüfus) TÜİK, Kalkınma Bakanlığı	(İktisadi Faaliyet Kollarına Göre) (1998=100, TL) TÜİK, Kalkınma Bakanlığı
<ul style="list-style-type: none"> <li> Tarım</li> <li> Sanayi</li> <li>√ Madencilik</li> <li>√ İmalât sanayi</li> <li>√ Elektrik gaz ve su</li> <li> Hizmetler</li> <li>√ İnşaat</li> <li>√ Ulaştırma</li> <li>√ Ticaret</li> </ul>		

Çalışmada istihdam esneklikleri hem genel ekonomi; hem ana sektörler hem de alt sektörler bazında aşağıda gösterilen (1) ve (2) numaralı denklemler kapsamında EKK yöntemi ile tahmin edilmiştir. Denklemlerde reel GSYH ve istihdam serileri trenden arındırılmış olarak modellere ilave edilmiştir. Reel GSYH ve istihdam serilerine ilişkin trend değerleri Hodrick-Prescott filtresi ile elde edilmiştir (Lee, 2000; Döpke, 2001; Erdem ve Yamak, 2016).

EKK yöntemi ile model tahmininden önce serilerin durağan olup olmadıkları genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) birim kök testi ile test edilmiştir<sup>1</sup>. İstihdam esnekliklerinin belirlenebilmesi için öncelikle (1) numaralı denklem tahmin edilmiştir.

$$(Listihdam - Listihdam^*)_t = \beta_0 + \beta_1(LGSYH - LGSYH^*)_t + \beta_2D94 + \beta_3D01 + \beta_4D08 + \varepsilon_t \quad (1)$$

(1) numaralı denklemde  $\beta_0$ ,  $\beta_1$ ,  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  ve  $\beta_4$  katsayıları;  $\beta_1$ , istihdam esneklik katsayısını; değişkenlerin üzerindeki \*, Hodrick-Prescott filtresi kullanılarak elde edilmiş reel

<sup>1</sup> Dickey-Fuller (1979) yaklaşımında hata terimlerinin istatistiksel olarak bağımsız ve homojen olmaları var sayımı söz konusudur. ADF testi için sabitli ve sabitli-trendli modeller ele alınmıştır. ADF denklemlerinde olası otokorelasyonun önlenmesi amacıyla bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri denklemin sağ tarafına açıklayıcı değişken olarak ilave edilmektedir.

GSYH ve istihdam serilerine ilişkin trend değerlerini; L, serilerin logaritmik dönüşüme tabi tutulduğunu ve  $\varepsilon$  ise hata terimini ifade etmektedir. D94, D01 ve D08, sırasıyla 1994, 2001 ve 2008 yılları için 1; diğer yıllar için 0 değerini alan kukla değişkenlerdir.

Çalışmada ayrıca istihdam ve GSYH arasında asimetrik bir ilişkinin var olup olmadığı da araştırılmıştır. Bu amaçla (2) numaralı denklem tahmin edilmiştir.

$$(Listihdam - Listihdam^*)_t = \beta_0 + \beta_1 I_t^+ (LGSYH - LGSYH^*)_t + \beta_2 I_t^- (LGSYH - LGSYH^*)_t + \beta_3 D94 + \beta_4 D01 + \beta_5 D08 + \varepsilon_t$$

$$I_t^+ = \begin{cases} 1, & LGSYH - LGSYH^* \geq 0 \\ 0, & LGSYH - LGSYH^* < 0 \end{cases} \quad I_t^- = \begin{cases} 0, & LGSYH - LGSYH^* \geq 0 \\ 1, & LGSYH - LGSYH^* < 0 \end{cases}$$

(2) numaralı denklemde  $\beta_1$  ve  $\beta_2$  asimetri katsayılarını ifade etmektedir.  $\beta_1$ , reel GSYH kendi büyüme trendini aştığında istihdam esnekliğini ifade ederken  $\beta_2$ , reel GSYH kendi büyüme trendinin altında kaldığında istihdam esnekliğini ifade etmektedir.

### 3. BULGULAR

Serilere ilişkin birim kök sınavması ADF testi kapsamında gerçekleştirilerek edinilen bulgular Tablo 3’de sunulmuştur. ADF testine göre hem sabitli hem de sabitli ve trendli modellere göre trendden arındırılmış istihdam ve reel GSYH serileri seviyesinde durağandır.

**Tablo 3:** ADF Birim Kök Analizi

Sektörler	<i>Listihdam – Listihdam*</i>		<i>LGSYH – LGSYH*</i>	
	Sabitli	Sabitli+Trendli	Sabitli	Sabitli+Trendli
Genel Ekonomi	-5.44 (4) <sup>a</sup>	-5.16 (4) <sup>a</sup>	-3.96 (3) <sup>a</sup>	-3.87 (3) <sup>b</sup>
Tarım	-2.73 (2) <sup>c</sup>	-4.34 (5) <sup>b</sup>	-4.02 (4) <sup>a</sup>	-3.95 (4) <sup>b</sup>
Sanayi	-4.97 (0) <sup>a</sup>	-4.87 (0) <sup>a</sup>	-3.73 (3) <sup>b</sup>	-3.64 (3) <sup>b</sup>
Madencilik	-4.52 (0) <sup>a</sup>	-4.43 (0) <sup>a</sup>		
İmalât sanayi	-3.41 (3) <sup>b</sup>	-3.32 (3) <sup>c</sup>		
Elektrik gaz ve su	-3.46 (1) <sup>b</sup>	-3.38 (1) <sup>c</sup>		
Hizmetler	-4.13 (1) <sup>a</sup>	-4.03 (1) <sup>b</sup>	-3.93 (0) <sup>a</sup>	-3.86 (0) <sup>b</sup>
İnşaat	-3.26 (1) <sup>b</sup>	-3.19 (1) <sup>c</sup>		
Ulaştırma	-4.69 (2) <sup>a</sup>	-4.62 (2) <sup>a</sup>		
Ticaret	-3.23 (0) <sup>b</sup>	-3.15 (0)		

Optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir. a, b ve c sırasıyla ilgili serinin %1, %5 ve %10 düzeyinde durağan olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 4’de Model 1’e ilişkin bulgular sunulmuştur. Tahmin edilen katsayılar yorumlandığında genel ekonomi düzeyinde ve tarım sektörü itibarıyla esneklik katsayısının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı dikkatleri çekmektedir. Sanayi sektörüne ilişkin esneklik katsayısının (0.25) hizmetler sektörüne ilişkin katsayıdan (0.16) daha yüksek olduğu tablodan

izlenmektedir. Bu kapsamda ekonominin temel sektörleri itibariyle sektörlere ilişkin çıktıda meydana gelen yüzde birlik bir artışın istihdam düzeyini hizmetler sektöründe yüzde 0.16, sanayi sektöründe ise yüzde 0.25 artırdığı gözlenmektedir. İlgili katsayılar yorumlandığında her ne kadar belirli bir oranda istihdam yaratılmış olsa da esneklik katsayı değerlerinin düşük olması nedeniyle sanayi ve hizmetler sektörü için ekonomik büyümenin yeterli derecede istihdam yaratmadığı söylenebilir.

İkinci derece alt sektörler bazında ise en yüksek esneklik katsayısının hizmetler sektörü kapsamında yer alan inşaat sektörüne (1.55) ait olduğu tespit edilmiştir. Buna göre hizmetler sektöründe yaratılan yüzde birlik bir çıktı inşaat sektöründe istihdamın yüzde 1.55 oranında artmasına neden olmaktadır. Bu durum ilgili sektör itibariyle yaratılan çıktının istihdam düzeyini çıktı düzeyindeki artıştan daha fazla artırdığını ifade etmektedir. Buna göre inşaat sektörü için ekonomik büyümenin önemli düzeyde istihdam yarattığı vurgulanabilir.

İstihdam esnekliği açısından dikkat çekici bir başka alt sektör sanayi sektörü kapsamında yer alan madencilik sektörüdür. Esneklik katsayısına göre sanayi sektöründe yaratılan yüzde birlik çıktı madencilik sektöründe yüzde 0.958 oranında istihdam yaratmaktadır.

**Tablo 4:** Model 1 Tahmini

Sektörler	Sabit	LGSYH-LGSYH'	D94	D01	D08	R <sup>2</sup>
Genel Ekonomi	-0.022 (-0.208)	-3.568 (-1.155)	0.320 <sup>b</sup> (2.587)	0.202 (0.951)	0.106 (0.669)	0.072
Tarım	-0.0002 (-0.011)	0.084 (0.161)	0.001 (0.045)	0.101 <sup>a</sup> (3.582)	-0.094 <sup>a</sup> (-4.121)	0.103
Sanayi	-0.002 (-0.315)	0.251 <sup>c</sup> (1.791)	0.035 <sup>b</sup> (2.696)	0.015 (0.826)	0.011 (1.554)	0.178
Madencilik	-0.007 (-0.395)	0.958 <sup>b</sup> (2.311)	0.210 <sup>a</sup> (7.341)	-0.022 (-0.493)	0.021 (0.823)	0.210
İmalât sanayi	-0.001 (-0.269)	0.215 <sup>c</sup> (1.880)	0.016 (1.370)	0.014 (0.880)	0.019 <sup>a</sup> (2.958)	0.163
Elektrik gaz ve su	-0.019 (-0.276)	0.896 (0.768)	0.649 <sup>a</sup> (7.605)	0.129 (1.044)	-0.239 <sup>b</sup> (-2.697)	0.207
Hizmetler	0.0003 (0.065)	0.165 <sup>c</sup> (1.880)	0.001 (0.214)	-0.0004 (-0.054)	-0.012 <sup>c</sup> (-2.022)	0.040
İnşaat	-0.002 (-0.112)	1.553 <sup>a</sup> (3.005)	0.115 <sup>a</sup> (3.050)	0.033 (0.883)	-0.069 <sup>b</sup> (-2.634)	0.285
Ulaştırma	-0.0002 (-0.371)	0.405 <sup>c</sup> (1.800)	0.023 <sup>b</sup> (2.458)	0.043 <sup>a</sup> (4.660)	0.0005 (0.051)	0.149
Ticaret	-0.003 (-0.219)	-0.150 (-0.405)	-0.018 (-1.128)	0.008 (0.533)	0.110 <sup>a</sup> (4.957)	0.106

Katsayılara ilişkin standart hatalar değişen varyans ve ardışık bağımlı tutarlı (Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent-HAC) sağlam standart hatalardır (Newey-West, 1987). Parantez içinde verilen değerler katsayılara ilişkin t istatistikleridir. a, b ve c sırasıyla katsayıların %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 5 asimetrik etkiyi test etmek amacıyla tüm sektörler itibariyle tahmin edilen Model 2'nin bulgularını göstermektedir. Tablodaki bulgular kapsamında inşaat ve madencilik



sektörleri itibariyle asimetrik etkinin söz konusu olduğu ifade edilebilir. Madencilik sektöründe pozitif, inşaat sektöründe ise negatif GSYH açığının istihdam üzerindeki etkisinin daha baskın olduğu belirlenmiştir. Çıktıdaki artış ve azalışların istihdam üzerindeki etkisinin incelendiği asimetrik esneklik katsayıları birçok sektör için ilişkinin asimetrik değil, simetrik olduğunu göstermiştir.

**Tablo 5:** Model 2 Tahmini

Sektörler	Sabit	I*(LGSYH-LGSYH')	I'(LGSYH-LGSYH')	D94	D01	D08	R <sup>2</sup>
Genel Ekonomi	-0.135 (-0.644)	0.310 (0.048)	-7.853 (-1.334)	0.231 <sup>c</sup> (1.741)	-0.036 (-0.115)	0.129 (0.771)	0.088
Tarım	0.032 (0.961)	-1.127 (-0.718)	1.585 (0.995)	-0.003 (-0.184)	0.149 <sup>b</sup> (2.516)	-0.081 <sup>a</sup> (-3.055)	0.158
Sanayi	-0.001 (-0.155)	0.223 (1.201)	0.279 (0.989)	0.036 <sup>b</sup> (2.053)	0.017 (0.596)	0.011 (1.493)	0.179
Madencilik	-0.038 (-1.309)	1.793 <sup>a</sup> (5.027)	0.110 (0.174)	0.182 <sup>a</sup> (5.702)	-0.086 (-1.559)	0.027 (1.121)	0.256
İmalât sanayi	-0.000 (0.013)	0.171 (1.039)	0.260 (1.153)	0.017 (1.181)	0.018 (0.736)	0.018 <sup>b</sup> (2.794)	0.165
Elektrik gaz ve su	-0.021 (-0.204)	0.944 (0.507)	0.847 (0.327)	0.647 <sup>a</sup> (5.316)	0.125 (0.563)	-0.239 <sup>b</sup> (-2.538)	0.207
Hizmetler	0.008 (0.693)	-0.137 (-0.503)	0.557 (1.595)	0.011 <sup>c</sup> (1.890)	0.009 (1.551)	-0.013 <sup>b</sup> (-2.052)	0.093
İnşaat	0.031 (0.914)	0.311 (0.486)	3.165 <sup>a</sup> (3.364)	0.156 <sup>a</sup> (5.306)	0.072 <sup>b</sup> (2.509)	-0.073 <sup>b</sup> (-2.692)	0.367
Ulaştırma	-0.004 (-0.423)	0.482 (1.037)	0.305 (0.893)	0.020 <sup>b</sup> (2.281)	0.040 <sup>a</sup> (4.613)	0.001 (0.076)	0.151
Ticaret	-0.022 (-0.848)	0.525 (0.572)	-1.026 (-1.266)	-0.041 <sup>b</sup> (-2.393)	-0.012 (-0.759)	0.112 <sup>a</sup> (5.143)	0.152

Katsayılara ilişkin standart hatalar değişen varyans ve ardışık bağımlı tutarlı (Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent-HAC) sağlam standart hatalardır (Newey-West, 1987). Parantez içinde verilen değerler katsayılara ilişkin t istatistikleridir. a, b ve c sırasıyla katsayıların %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

## SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada Türkiye’de istihdam yaratmayan büyüme olgusu hem genel ekonomi düzeyinde hem de tarım, sanayi ve hizmetler gibi ekonominin temel sektörleri bazında araştırılmıştır. Bunun yanı sıra ilgili sektörlerle ilişkin ikinci derece alt sektörler kapsamında da istihdam esneklikleri tahmin edilerek elde edilen esneklik katsayıları karşılaştırılmıştır. İstihdam yaratmayan büyüme olgusu istihdam esneklik parametreleri ile değerlendirilmiştir. Bunun yanı sıra çalışmada ayrıca istihdam ve çıktı arasında asimetrik bir ilişkinin söz konusu olup olmadığı da incelenmiştir. İstihdam esneklikleri EKK yöntemi kapsamında genel ekonomi ve sektörler itibariyle 1988-2015 dönemi için tahmin edilmiştir.

İstihdam esneklikleri temel sektörler bazında (tarım, sanayi, hizmetler) karşılaştırıldığında en yüksek istihdam esneklik değerinin sanayi sektörüne ait olduğu belirlenmiştir.

Sanayi sektörüne ilişkin alt sektörler itibariyle madencilik sektörünün, hizmetler sektörüne ilişkin alt sektörler itibariyle de inşaat sektörünün en yüksek esneklik değerlerine sahip olduğu tespit edilmiştir. İnşaat sektöründe çıktıdaki %1’lik artışın istihdamı çıktıdaki artıştan daha fazla etkilediği, diğer sektörler itibariyle bu durumun gerçekleşmediği ortaya konulmuştur. İnşaat sektörünü takiben en yüksek esneklik katsayı değerinin madencilik sektörüne ait olduğu saptanmıştır.

Çıktıdaki artış ve azalışların istihdam üzerindeki etkisinin incelendiği asimetrik esneklik katsayıları birçok sektör için ilişkinin asimetrik değil, simetrik olduğunu göstermiştir. Asimetrik etkinin sadece madencilik sektörü ile inşaat sektörü için geçerli olduğu, madencilik sektöründe pozitif, inşaat sektöründe ise negatif GSYH açığının istihdam üzerindeki etkisinin daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Esneklik katsayı tahminleri kapsamında elde edilen bulgular Türkiye’de her ne kadar sektörler itibariyle üretim artışları sağlansa da bu artışların istihdama yansıtılma noktasında bir takım zorluklar yaşandığını kanıtlamaktadır. Türkiye’de istihdam yaratmayan büyümeyi tetikleyen nedenin işgücü piyasasındaki katılıklar olduğu bilinmektedir. Yüksek istihdam vergilerinin neden olduğu yüksek işgücü maliyetleri, kayıt dışı istihdam ve işe uygun olmayan vasıfta işgücünün varlığı Türkiye’de büyümenin istihdam yaratması önünde bir engel olarak durmaktadır.

Sektörel bazda istihdam yaratmayan büyüme olgusu incelendiğinde sektörler itibariyle ortaya çıkan istihdam yaratma farklılıkları dikkatleri çekmektedir. Özellikle inşaat sektörünün istihdam yaratma kapasitesinin diğer sektörlerle karşılaştırıldığında önemli düzeyde olduğu gözlenmektedir. İnşaat sektörü işgücü yoğun özelliği ve diğer sektörlerle olan ilişkisi dolayısıyla sektörde yaratılan çıktının istihdama aktarılma kabiliyetinin yüksek olduğu bilinmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akkemik, K. A. (2007). The Response of Employment to GDP Growth in Turkey: An Econometric Estimation, *Applied Econometrics and International Development*, 7(1), 65-74.
- Aksoy, E. (2013). Relationships between Employment and Growth from Industrial Perspective by Considering Employment Incentives: The Case of Turkey, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(1), 74.
- Altuntepe, N. & Güner, T. (2013). Türkiye'de İstihdam-Büyüme İlişkisinin Analizi (1988-2011), *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(1), 73-84.
- Barışık, S., Çevik, E. İ. & Kırıcı Çevik, N. (2010). Türkiye'de Okun Yasası, Asimetri İlişkisi ve İstihdam Yaratmayan Büyüme: Markov-Switching Yaklaşımı, *Maliye Dergisi*, 159, 88-102.
- Beaton, K. (2010). Time Variation in Okun's Law: A Canada and U.S. Comparison, *Bank of Canada Working Paper*, 7, 1-17.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with A Unit Root, *Journal of The American Statistical Association*, 74, 427-431.
- Döpke, J. (2001). The "Employment Intensity" of Growth in Europe, Kiel Working Paper, 1021, 1-46.
- Erdem, H. F. & Yamak, Y. (2016). Measuring the Optimal Macroeconomic Uncertainty Index for Turkey, *Economic Annals*, 61(210), 7-22.
- Ertuğrul, H. M. & Uçak, A. (2013). Ekonomik Büyüme İstihdam İlişkisi: Türkiye için Dinamik Bir Uygulama, *International Journal of Human Sciences*, 10(1), 661-675.
- Hanusch, M. (2012). Jobless Growth? Okun's Law in East Asia, Policy Research Working Paper, 6156, 1-13.
- Kara, M. & Duruel, M. (2005). Türkiye'de Ekonomik Büyümenin İstihdam Yaratamama Sorunu, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 50, 367-396.
- Kapsos, S. (2005). The Employment Intensity of growth: Trends and Macroeconomic Determinants, International Labour Office, Employment Strategy Papers, 12, 1-55.
- Korkmaz, S. & Yılığör, M. (2010). 2001 Krizinden Sonra Türkiye'de Büyüme ve İstihdam Arasındaki İlişki, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 8(14), 169-176.
- Lee, J. (2000). The Robustness of Okun's Law: Evidence from OECD Countries, *Journal of Macroeconomics*, 22, 331-356.
- Moazzami, B. & Dadgostar, B. (2009). Okun's Law Revisited: Evidence from OECD Countries, *International Business & Economics Research Journal*, 8(8), 21-24.
- Murat, S. & Yılmaz Eser, B. (2013). Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve İstihdam İlişkisi: İstihdam Yaratmayan Büyüme Olgusunun Geçerliliği, *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 2(3) 92-123.
- Muratoğlu, Y. (2011). Büyüme İstihdam Arasındaki İlişki Türkiye Örneği, International Conference On Eurasian Economies, 167-173.
- Newey, W. K. & West, K. D. (1987). A Simple, Positive Semi-Definite, Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent Covariance Matrix. *Econometrica*, 55: 703-708.
- N'Guessan, J. C. F. (2006). Asymmetric Adjustment of the Equilibrium Relationship between Employment and Economic Growth in Côte d'Ivoire: A Threshold Modeling Approach, 11th Annual Conference of the African Econometrics Society, Dakar, Senegal.

- Okun, A. M. (1962). Potential GNP: Its Measurement and Significance, In American Statistical Association. Proceedings of the Business and Economic Statistics Section.
- Özdemir, B. K. & Yıldırım, S. (2015). Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve İstihdam Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Analizi: Özçıkırmalı Dalgacık Yaklaşımı, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 38, 97-116.
- Prachowny, M. F. J. (1993). Okun's Law: Theoretical Foundations and Revised Estimates, *Review of Economics and Statistics*, 75, 331-336.
- Sögner, L. & Stiassny, A. (2000). A Cross-Country Study on Okun's Law, Growth and Employment in Europe, Sustainability and Competitiveness Working Paper, 13, 1-24.
- Tuncer, İ. & Altıok, M. (2012). Türkiye İmalat Sanayinde Büyüme ve Büyümenin İstihdam Yoğunluğu: 1980-2008 Dönemi, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 1(3), 1-22.
- Ulusoy, A., Yamak, R. & Şahingöz, B. (2016). Faiz Dışı Dengenin Ekonomik Büyüme ve İşsizlik Üzerine Etkisi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 8(1), 1-33.
- Yamak, N. & Yamak, R. (1999). Türkiye'de İşsizlik Oranı ile İşgücüne Katılma Oranı Arasındaki İlişki, *Kamu-İş İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 5(1), 17-27.
- Yeldan, E. & Ercan, H. (2011). Growth, Employment Policies and Economic Linkages: Turkey, International Labour Organization The Employment Working Papers, 84, 1-51.

## YAZARLARA BİLGİ VE YAZIM KURALLARI

### *Yazarlara Bilgi;*

Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi, Haziran ve Aralık sayıları ile yılda iki kez yayınlanan ulusal, hakemli ve bilimsel bir dergidir.

Yayın dili, Türkçe ve İngilizce olan Dergi; İktisat, İşletme, Kamu Yönetimi, Maliye, Ekonometri, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Uluslararası İlişkiler, Hukuk, Siyaset Bilimi, Tarih, Türk Dili ve Edebiyatı, Sosyoloji, Batı Dilleri ve Edebiyatı, Halkla İlişkiler ve Reklamcılık, Felsefe ve Din Bilimleri, Temel İslam Bilimleri, Toplumsal Cinsiyet Çalışmaları vb. sosyal bilimler alanında yapılan çalışmaları kapsamaktadır.

Yayınlanmak üzere yazarlarca gönderilen çalışmalar, DergiPark sistemi üzerinden dergiye iletilir ve tüm yazışmalar yine bu sistem üzerinden yürütülür. Editörler, dergiye gönderilen çalışmaları yayınlayıp yayınlamamakta serbesttir. Ayrıca yayınlanmak üzere dergiye gönderilen çalışmaların intihal programları yardımıyla benzerlik oranları tespit edilir ve Dergi Yayın Kurulu'nun belirlemiş olduğu oranın üzerinde benzerlik taşıyan çalışmalar değerlendirmeye alınmaz.

Bu derginin hiçbir bölümü yazılı ön izin olmaksızın hiçbir biçimde ve hiçbir yolla yeniden üretilmez ve dağıtılamaz. Derginin her hakkı saklıdır.

Dergide yayınlanan çalışmalardaki görüş ve düşünceler yazarların kişisel görüşleri olup, hiçbir şekilde Karadeniz Teknik Üniversitesi veya Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün görüşlerini yansıtmaz.

Dergimiz; EBSCO, ASOS, TÜBİTAK/ULAKBİM Sosyal ve Beşeri Bilimler Veri Tabanı (TR Dizin) ve Türk Eğitim İndeksi tarafından taranmaktadır.

### *Yazım Kuralları;*

1. Yayınlanmak üzere dergiye gönderilen yazılar daha önce yayınlanmamış ya da yayınlanmak üzere başka bir yere gönderilmemiş olmalıdır.
2. Yazılarda metnin başında Türkçe özet ve altında İngilizce başlık ve özet verilmelidir. Özler **9 punto** ile yazılmış ve **200 kelimeyi** aşmayacak şekilde olmalıdır. "ÖZ" başlığı ortalanarak bold yazılmalıdır. Metin dili yabancı dilde olan çalışmalarda yabancı dildeki özetin altında Türkçe özet yer almalıdır. Özün altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek en az üç en fazla beş adet "anahtar kelime" (**Keywords**) bulunmalıdır. Özde denklem, atıf, standart dışı kısaltmalar, vb. yer almamalıdır.
3. Yazılar, MS Word 97 veya üzeri sürümlerde **A4 kâğıdı** boyutunda, "**Times New Roman**" yazı stili, **tek satır** aralığı ve **(11) punto** ile; dipnotlar, tablo ve şekiller ise başlıkları da dâhil olmak üzere **(9) punto** yazılmalıdır. Paragraflarda ilk satır girintisi **0,7 cm** olmalıdır. Paragraflarda sağ ve sol girintiler **0 cm**, önce ve sonraki aralık ise **6 nk** olmalıdır.

4. Yazıların ana başlığı ortada olacak şekilde, büyük harflerle bold ve (11) punto ile yazılmalıdır. Yazarın adı başlığın sağ alt kenarına konulmalı; yazar birden fazla ise, adları alt alta yazılmalıdır. Yazar(lar)ın akademik ünvanı, bağlı olduğu kurumu ve e-posta adresi dipnot şeklinde ilk sayfada yer almalıdır. İlk sayfada ayrıca, dipnot olarak çalışmayı destekleyen kuruluşlar vb. de belirtilebilir.
5. Yazı, çizim veya grafiklerin yazım alanı içinde olmalarına dikkat edilmelidir. Yazılarda sayfa kenar boşlukları şu şekilde olmalıdır:  
Üst: 6 cm  
Alt: 5 cm  
Sağ ve Sol: 3,5 cm
6. Yazılar, şekil ve tablolar dâhil **25 sayfayı geçmemelidir.**
7. Yazılardaki resim, şekil ve grafikler “Şekil” adı altında gösterilmeli; şekil ve grafikler bilgisayar ortamında çizilmelidir. Tablo, şekil ve denklemlere sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin ise altında her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde yer almalıdır. Ayrıca tablo ve şekillere ait kaynaklar, alt tarafta 9 punto ile verilmelidir.
8. Yazılarda sayfa numarası eklenmemelidir.
9. Yazılar, Giriş bölümü ile ikinci sayfadan başlamalı ve uygun bölümlere ayrılmalıdır. “**GİRİŞ**”, “**SONUÇ ve DEĞERLENDİRME**” ve “**KAYNAKÇA**” başlıklarına **numara verilmemeli** ve paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle **bold** yazılmalıdır. Başlıklardan önce bir satır boşluk bırakılmalıdır. Yazıda yer alan birinci derece alt başlıklar **1,2, 3, ...** gibi Romen rakamlarıyla sınıflandırılmalı, tamamen büyük koyu harflerle ve paragraf ile hizalı bir şekilde yazılmalıdır. İkinci derece alt başlıklar **1.1, 1.2, 1.3 ...** gibi sınıflandırılmalıdır. Bu başlıklar her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde koyu harflerle ve paragraf ile hizalı bir şekilde yazılmalıdır. Üçüncü derece alt başlıklar **1.1.1., 1.1.2. , 1.1.3, ...** gibi rakamlarla sınıflandırılmalıdır. Bu tür başlıklar da her sözcüğün ilk harfi büyük olacak şekilde, koyu ve paragraf ile hizalı yazılmalıdır. Madde ve işaretlemeler de yine 1,2,3,4.... Şeklinde numerik ve paragraf ile aynı hizada yazılmalıdır.
10. Kaynaklara yapılan atıflar, metnin içinde parantez arasında veya dipnotlarla yapılmalıdır. Parantez içinde sırasıyla yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı: sayfa numarası yer almaktadır. (Şahin, 2010: 200). Birden çok kaynak noktalı virgül ile ayrılmalı, 3 veya daha çok yazar isimli bildirimlerde “vd” kısaltması kullanılmalıdır. Eğer, yazarın aynı yıl içinde yayınlanmış birden fazla eserine atıf yapılıyorsa, yıllar harfler ile farklılaştırılmalıdır. Yapılacak atıf bir internet sitesinden alınmışsa ve atfın yazarı belli değil ise, parantez içerisindeki ifadeler şu şekilde sıralanmalıdır; internet sitesinin kurumu, erişim yılı. Yabancı dilde yazılan makalelerdeki atıflarda kullanılan bağlaçlar, metin dili ile uyumlu olmalıdır.

11. Metin içerisinde atıfta bulunulan kaynaklar, eğer varsa notlardan sonra ayrı bir sayfada “**KAYNAKÇA**” başlığı altında alfabetik sıraya göre verilmelidir. Kaynakça başlığı paragraf ile hizalı bir şekilde tamamen büyük harflerle bold yazılmalıdır.

“Kaynakça” bölümü, APA (American Psychological Association) kurallarına uygun olacak şekilde aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi ve alfabetik sırayla yazılır:

**Kitaplar:**

Altuğ, O. (1999). *Banka İşlemleri ve Muhasebesi*, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

**Dergiler:**

Epstein, M. & Freedman, M. (1994). Social Disclosure and the Individual Investor, *Accounting, Auditing, and Accountability Journal*, 7(4), 52-63.

12. Yukarıdaki formatta olmayan çalışmalar içerik açısından değerlendirilmeye alınmayacak ve editör tarafından yazarına iade edilecektir.

