

KIRKLARELİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

ISSN: 2146-3417

YIL: 2017

CİLT: 6

SAYI: 1

Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, sosyal bilimler alanında özgün araştırma makaleleri, derlemeler, araştırma notları, teknik notlar, kitap eleştirileri ve bilimsel nitelikli editöre mektupları yayınlayan ulusal (ASOS) ve uluslararası endekslerce (DRJI, CiteFactor) taranan bir dergidir. Dergi Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez yayınlanır. Yayınlanmak üzere gönderilen eserlerin başka bir yerde yayınlanmamış veya yayınlanmak üzere gönderilmemiş olması gerekmektedir. Derginin yayın dili Türkçe ve İngilizce'dir. Dergide yayınlanacak eserlerin her türlü sorumluluğu yazara/yazarlarına aittir. Makaleler, Dergipark sistemi üzerinden gönderilmelidir. Makalenin hakem incelemesi için kabul edilmesi durumunda, **Telif Hakkı Devir Formu** tüm yazarlarca imzalanarak editörlüğe gönderilmelidir.

Dergiye gönderilen makaleler, öncelikle Editörler Kurulu tarafından bilimsel içerik ve şekil bakımından ön incelemeye tabi tutulur. Editörler Kurulu, yayınlanabilecek nitelikte bulmadığı veya yazım kurallarına uygun hazırlanmayan makaleleri hakemlere göndermeden ret kararı verme hakkına sahiptir. Değerlendirmeye alınabilecek olan makaleler, incelenmek üzere iki ayrı hakeme (kör hakem) gönderilir. Editörler Kurulu, hakem raporlarını dikkate alarak makalelerin yayınlanmak üzere kabul edilip edilmemesine karar verir.

KIRKLARELI UNIVERSITY
JOURNAL OF THE FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES (KLUJFEAS)

ISSN: 2146-3417

YEAR: 2017

VOLUME: 6

NO: 1

Kırklareli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences (KLUJFEAS) is a national (ASOS) and international (DRJI, CiteFactor) indexed journal, welcoming papers for publications as original research papers, research notes, technical notes, book reviews and scientific letters to editors. The journal is published twice per year in June and December. Manuscripts submitted to the journal are only accepted if they have not been or will not be published and should not be under review elsewhere. Manuscript's language is Turkish and English. All responsibility of the studies belongs to the author(s). Studies should be prepared in accordance with international scientific ethics rules. Studies must be sent via Dergipark website. For the studies accepted for publication in our journal, signed **Copyright Transfer Form** must be sent to the journal editorial.

Papers are firstly checked for their eligibility for technical and journal's style. The manuscripts that do not suit journal's standards or not suitably correspond to the scope journal are refused with unexplained reason. Manuscripts that are found suitable for peer review will be assigned to two expert reviewers (blind review). The final decision to accept or reject a manuscript will be made by the Editorial Boards. After the review process, the Editorial Boards will inform the authors of acceptance, rejection or necessity of revision of the manuscript.

ÖNSÖZ

Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesinde hazırladığımız dergimizin 2017 Haziran sayısı ile karşınızda olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

2012 yılında yayın hayatına başlayan dergimiz, Sosyal Bilimler alanındaki güncel tartışmaları takip eden eserleri yayınlamayı hedeflemektedir.

Dergimizin 2017 Haziran sayısı için 14 eser başvuruda bulunmuş, 9 eser editörler kurulu ve hakemler tarafından yeterli bulunarak yayına kabul edilmiştir.

Dergimizin sürekliliğini sağlamak için kalitesinden ödün vermeden okuyucu ve yazar kitesini tutabilmenin zorluğunun bilincinde olarak büyük ümitlerle çıktığımız bu yolda desteklerini esirgemeyen üniversite rektörlüğümüze, fakülte dekanlığımıza, editörlerimize, yazarlarımıza ve hakemlik yapan araştırmacılarımıza teşekkürlerimizi ve saygılarımızı sunarız.

Kırklareli Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

Editörler Kurulu

PREFACE

We are very glad to present the June 2017 issue of Kırklareli University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences (KLUJFEAS).

Our Journal, which started broadcasting in 2012, aimed to publish researches following the current debates in the field of Social Sciences.

For the June 2017 issue of our Journal, 9 out of 14 articles were found acceptable by the editorial board and referees.

KLUJFEAS aims to continue to broadcast without sacrificing its scientific quality with an awareness of the difficulties such as being accepted as a reputational journal by authors and audience. KLUJFEAS presents great thanks to Kırklareli University Rectorate, faculty dean, editorial board, authors and referees for their invaluable support.

Kırklareli University

Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences

Editorial Board

KIRKLARELİ ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
YAYIN KURULU

SAHİBİ

Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına

Prof. Dr. Mustafa AYKAÇ

EDİTÖRLER

Yrd. Doç. Dr. Oğuz BAŞOL

YARDIMCI EDİTÖR

Dr. Günay KURTULDU

YAYIN KURULU

Prof. Dr. Gülnur ETİ İÇLİ	Yrd. Doç. Dr. İskender GÜMÜŞ
Prof. Dr. Ünal ÇAĞLAR	Yrd. Doç. Dr. Sezin İBA GÜRSOY
Doç. Dr. Rengin AK	Yrd. Doç. Dr. Caner DEMİR
Doç. Dr. Neziha MUSAOĞLU	Yrd. Doç. Dr. Erkan ÖZTÜRK
Doç. Dr. Murat ÖZTÜRK	Yrd. Doç. Dr. Özge SİĞİRCİ
Yrd. Doç. Dr. Esin Cumhuri YALÇIN	Yrd. Doç. Dr. Raif CERGİBOZAN
Yrd. Doç. Dr. Oğuz KAAAN	Yrd. Doç. Dr. Bora YENİHAN

KIRKLARELI UNIVERSITY
JOURNAL OF THE FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE
SCIENCES (KLUJFEAS)
SCIENTIFIC COMMITTEE

OWNER

On behalf of Kırklareli University Faculty of Economics and Administrative Sciences

Prof. Dr. Mustafa AYKAÇ

EDITORS

Asst. Prof. Dr. Oğuz BAŞOL

VICE-EDITOR

Dr. Günay KURTULDU

SCIENTIFIC COMMITTEE

Prof. Dr. Gülnur ETİ İÇLİ	Asst. Prof. Dr. İskender GÜMÜŞ
Prof. Dr. Ünal ÇAĞLAR	Asst. Prof. Dr. Sezin İBA GÜRİSOY
Assoc. Prof. Dr. Rengin AK	Asst. Prof. Dr. Caner DEMİR
Assoc. Prof. Dr. Neziha MUSAOĞLU	Asst. Prof. Dr. Erkan ÖZTÜRK
Assoc. Prof. Dr. Murat ÖZTÜRK	Asst. Prof. Dr. Özge SİĞİRCİ
Asst. Prof. Dr. Esin Cumhuri YALÇIN	Asst. Prof. Dr. Raif CERGİBOZAN
Asst. Prof. Dr. Oğuz KAN	Asst. Prof. Dr. Bora YENİHAN

İÇİNDEKİLER

1. EKONOMİK BÜYÜME VE SANAYİLEŞME İLİŞKİSİNDE KALDOR YASASININ TÜRKİYE'DEKİ GEÇERLİLİĞİNİN ANALİZİ
Halil TUNALI – Elif ERBELET 1-15
2. MALİYET KONTROLÜ VE YÖNETİMİ İÇİN BİR YÖNTEM ÖNERİSİ: STANDART MALİYET SAPMALARININ DİNAMİK ANALİZİ
Erkan ÖZTÜRK 16-32
3. SİYASAL DEĞERLERİN SEÇMEN DAVRANIŞLARINA YÖNELİK ETKİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA
Mehmet Can DEMİRTAŞ 33-52
4. SON TÜKETİCİLERİN DEĞER BİLİNCİ VE FİYAT-KALİTE İLİŞKİLERİNİN İNTERNET ÜZERİNDEN SATIN ALMA DAVRANIŞI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KIRKLARELİ İLİNDE BİR ARAŞTIRMA
İsmail DÜLGEROĞLU 53-63
5. GÜNEY AVRUPA VE TÜRKİYE'DE İŞ-YAŞAM DENGESİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ
İskender GÜMÜŞ – Berna TÜRKYILMAZ 64-88
6. TÜRKİYE'DE GAZETECİLERİN ÇALIŞMA SORUNLARI
Şenol ÖZTÜRK 89-111
7. İLK 500 ARASINDA YER ALAN DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜNE AİT FİRMALARIN VZA VE MALMQUIST YÖNTEMLERİYLE VERİMLİLİKLERİNİN ÖLÇÜMÜ
Anıl İlkem ÖZCAN – Nihat Kamil ANIL 112-120
8. KONYA HAMİDİYE SANAYİ MEKTEBİ (1901-1906)
Büşra KARATAŞER 121-138
9. MOMENTUM ANOMALİSİ VE MOMENTUM ANOMALİSİNDE DEFTER DEĞERİ/PIYASA DEĞERİ ORANI, FİRMA BÜYÜKLÜĞÜ, FİYAT/KAZANÇ ORANI ETKİSİ
Yusuf KALDIRIM 139-162

CONTENT

1.	THE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF KALDOR'S LAW IN THE RELATIONSHIP BETWEEN INDUSTRIALIZATION AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY	
	Halil TUNALI – Elif ERBELET	1-15
2.	A METHOD PROPOSAL FOR COST CONTROL AND MANAGEMENT: DYNAMIC ANALYSIS OF STANDARD COST DEVIATIONS	
	Erkan ÖZTÜRK	16-32
3.	A STUDY ON THE EFFECTS OF POLITICAL VALUES ON VOTER BEHAVIOR	
	Mehmet Can DEMİRTAŞ	33-52
4.	VALUE CONSCIOUSNESS AND PRICE-QUALITY RELATIONSHIP OF PRICING PERCEPTION'S PLACE IN PURCHASING ONLINE	
	İsmail DÜLGEROĞLU	53-63
5.	WORK LIFE BALANCE IN SOUTHERN EUROPE AND TURKEY: A COMPARATIVE ANALYSIS	
	İskender GÜMÜŞ – Berna TÜRKYILMAZ	64-88
6.	LABOR PROBLEMS OF JOURNALISTS IN TURKEY	
	Şenol ÖZTÜRK	89-111
7.	EFFICIENCY MEASUREMENT OF FIRMS AMONG THE BIGGEST 500 FIRMS OPERATING IN IRON & STEEL INDUSTRY BY DEA AND MALMQUIST	
	Anıl İlke ÖZCAN – Nihat Kamil ANIL	112-120
8.	KONYA HAMİDİYE INDUSTRY SCHOOL	
	Büşra KARATAŞER	121-138
9.	MOMENTUM ANOMALY AND BOOK-TO-MARKET RATIO, FIRM SIZE, PRICE-EARNING RATIO EFFECT IN MOMENTUM ANOMALY	
	Yusuf KALDIRIM	139-162

EKONOMİK BÜYÜME VE SANAYİLEŞME İLİŞKİSİNDE KALDOR YASASININ TÜRKİYE'DEKİ GEÇERLİLİĞİNİN ANALİZİ

Halil TUNALI

Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi

htunali@istanbul.edu.tr

Elif ERBELET

Öğr. Gör., Haliç Üniversitesi, Meslek Yüksek Okulu, Bankacılık ve Sigortacılık

elif_erbelet_@hotmail.com

Özet

Ekonomik büyümenin birçok belirleyicisi olup bu faktörlerden olan sanayi üretimi ülkelerin gelişmesi ve refah seviyesinin yükselmesi açısından çok büyük bir öneme sahiptir. Ekonomik büyüme ve sanayi üretimi arasındaki ilişki, bir çok çalışmada teorik ve ampirik olarak incelenmesine karşın Kaldor'un çalışmaları öncü nitelik taşımaktadır.

Bu çalışmada sanayi üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Kaldor'un birinci yasasından hareketle Türkiye ekonomisi üzerinden 2004-2015 dönemi arasındaki veriler kullanılarak incelenmiş, önce EKK (en küçük kareler yöntemi) ardından Grenger Nedensellik Analizi ile test edilmiştir. Çalışmada 2004Q1-2015Q3 arası üç aylık veriler kullanılmış olup, analiz sonucunda sanayi üretimi ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunduğu ve sanayi üretimi den büyümeye doğru bir nedensellik tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik büyüme, Sanayi üretimi, Nedensellik

THE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF KALDOR'S LAW IN THE RELATIONSHIP BETWEEN INDUSTRIALIZATION AND ECONOMIC GROWTH IN TURKEY

Abstract

The subject of economic growth has a lot of determinants. But, the industrial production which is one of these factors has a great importance in development and rising welfare. Although relationship between industrial production and economic growth has been examined both theoretically and empirically, studies of Kaldor's have a pioneering importance to this field.

In this study, relationship between industrial production and economic growth according to Kaldor's first law, are examined using data between 2004-2015 and studied using LSM (least square method) after Granger Causality Test. In the study; quarterly data of 2004Q1-2015Q3 period are used. As a result, a positive relationship between growth and industrial production, and causality from industrial output to economic growth is found out.

Keywords: Industrial production, Economic growth, Causality

GİRİŞ

Ekonomik büyüme en genel tanımla Reel Gayri safi milli hâsılada meydana gelen artıştır. Üretim olanakları eğrisinde sağ tarafa doğru meydana gelen yakınlaşmadır.

İş gücü, doğal kaynak, sermaye gibi ekonomik değerlerdeki fert başına bir yıldan diğer yıla doğru daha yüksek reel gelir sağlayacak şekilde artışlara büyüme adı verilmektedir (Ülgener, 1976: 409). Bir ekonomide bir önceki döneme göre gerçekleşen gelir artışı olarak baktığımızda *büyüme oranı* = $\frac{(GSMH_n) - (GSMH_{n-1})}{(GSMH_{n-1})}$ şeklinde ifade edilebilir ancak büyüme oranı reel faktörlerle ölçülmelidir.

Reel büyüme; enflasyon etkisinden arındırılmış hasılda meydana gelen artışı ifade eder. Büyüme artan oranlı bir eylemdir. Beş katlı bir binanın yıkılıp on katlı bir binanın inşasında ilave beş kat büyümeyi ifade ederken; yıkılan binanın yerine tekrar beş katlı bir binanın inşa edilmesi durumunda büyümeden söz edilemez (Acar, 2002: 35-36).

Büyüme kadar kalkınma kavramı da ekonomik gelişme için önemli bir olgudur. Bazı çalışmalarda birbiri yerine kullanılsa da kalkınma büyümeden daha kapsamlı bir olgudur. Kalkınma; sosyal, kültürel, insani gelişme gibi konuları içinde barındırmaktadır. Bilhassa az gelişmiş ülkelerde yaşam koşullarının iyileşmesi, doğumda yaşam beklentisinin artması, ortalama okullaşma oranı, temiz suya erişim, okur-yazarlık gibi pek çok kriterle ilişkilidir. Tüm bu kriterlerin yanı sıra büyüme ise daha çok gelir artışı ve parasal konularla ilgilenmektedir. Her ekonominin amacı, ekonomik büyüme ile beraber yaşam standartlarını yükseltecek şekilde sosyal, kültürel gelişimi sağlayarak, ekonomik kalkınmayı da gerçekleştirmektir (Kar ve Taban, 2005: 8-9). Büyüme kalkınmanın ilk adımını teşkil eder. Bir ekonomide büyümenin bir çok göstergesi mevcuttur. Doğal kaynaklardaki artıştan, sanayi üretimine, istihdam seviyesinden, memur sayısındaki artışa, nüfus artış hızına kadar bir çok unsuru içine barındıran bu büyüklükleri; gayri safi milli hasıla, gayri safi yurt içi hasıla, milli gelir, kişi başına düşen milli gelir, harcanabilir gelir olarak geniş bir yelpazeyi içinde barındırır (Acar, 2002: 11). Büyüme oranı ifade edilirken bu büyüklüklerden biri seçilerek temsil edilir.

Ekonomik büyüme kavramı geçmişten günümüze pek çok iktisatçı tarafından gerek teorik gerek ampirik olarak ele alınmış ve inceleme konusu yapılmıştır. Söz konusu çalışmalar bilhassa büyük buhran sonrasında yoğunlaşmış olup bu tarihten sonra büyüme çalışmaları çağdaş büyüme modelleri olarak tasnif edilmiştir.

1929 büyük ekonomik kriz sonrasında, durgunluğun giderilmesi ve ekonomik büyümenin sağlanmasına ilişkin devletin para ve maliye politikaları ile müdahalesi öne çıkmış olup Keynes ile başlayan bu süreç Harrod-Domar'ın katkılarıyla devam etmiştir (İncekara ve Tatoğlu, 2008: 22-23). Harrod-Domar Post Keynesyen ekolün savunucularından olup uzun dönemli olarak, büyümenin tasarruf ve yatırımlarda meydana gelen artışla olacağını ve ekonominin sabit bir oranda dengeli şekilde büyüebileceğini savunmuştur. Ancak Harrod-Domar modeli, gelişmiş ülke ekonomileri dışındaki ülkelerin büyüme performansını açıklayamadığı eleştirilerine konu olmuştur.

Harrod-Domar modeline getirilen bir takım eleştiriler neo klasik model olarak adlandırılan Solow-Swan'ın çalışmalarına dayanmaktadır. Solow sermaye birikiminin önemine değinerek emek faktörünü içselleştirmektedir. Solow-Swan modelinin en belirgin özelliği tam rekabet koşullarının işlediği düşüncesinden hareketle devlet müdahalesinin gereksiz olduğu ve piyasa dinamikleri ile sorunların çözüm yoluna kavuşacağı şeklindedir. Solow 1957 yılında yayımlanmış olduğu makalesinde kurmuş olduğu çerçeveyi referans alan ve bu çerçeve üzerine bina edilen "büyümenin kaynakları" analizinden elde edilen sonuçlar büyük tartışma yaratmış olup modelin büyümenin kaynaklarını çok büyük ölçüde açıklayamadığı ve teknoloji unsurunu modelin dışında belirlediği şeklinde eleştiri konusu olmuştur (Turan, 2001: 130).

İçsel büyüme modelleri devletin ekonomideki önemini ortaya koyarak, araştırma-geliştirme, teknolojik gelişme, beşeri sermaye gibi konulara önem vererek, devletin düzenleyici rolüyle karşımıza çıkmaktadır. Romer ve Lucas beşeri sermaye ile bilgi birikimini öne çıkaran çalışmalarıyla içsel büyüme modellerinin öncüleri olmuştur. Bu modeller ekonomik büyümeyi piyasaların iç dinamikleri içinde faaliyet gösteren ekonomik güçlerin içsel olarak belirlediğini varsayarak, beşeri sermaye, araştırma-geliştirme, teknolojik gelişme gibi faktörlerle ekonomik büyümeyi açıklamaya çalışmaktadır (Doruk, vd., 2011: 7).

1. EKONOMİK BÜYÜMENİN BELİRLEYİCİLERİ

Ekonomik büyüme belli unsurların varlığına bağlıdır. Bu unsurların başında; sermaye birikimi, teknolojik gelişme, beşeri sermaye, istihdam, sanayi üretimi de meydana gelen artışlar gelmektedir. Ekonomik büyümeyi belirleyen unsurlar aynı zamanda ekonomik yapının değişmesinde rol oynayan önemli etkenler olabilmektedir (Yılmaz, 2005: 63).

Sermaye birikimi ve sermaye stoku büyümenin en önemli belirleyicilerinden biri olup; belli bir dönemde meydana gelen mal ve hizmet üretme kapasitesini ifade etmektedir. Üretim faaliyetleri için sermaye birikimi ilgili faaliyetlerin alt yapısını oluşturur. Sermaye birikiminin temel kaynağı tasarruflardır ayrıca girişimci faktörü sermaye birikiminin elde edilmesinde önem taşır. Küreselleşen dünyada sermaye birikiminin diğer bir kaynağı ise yabancı finans kapitalidir. Bilhassa gelişmekte olan ülkelerde tasarruf eğilimi düşük olduğundan dış kaynak kullanımı, sermaye birikiminin sağlanmasında büyük önem taşır. Sermaye stoku yalnız para ve finansal unsurlardan ibaret olmamakta; bina, makine, teçhizat ve üretim sürecini dolaylı ilgilendiren; baraj, yol, fabrika, köprü gibi alt yapı yatırımlarını da içermektedir.

Ekonomik büyüme ve sermaye birikimi arasındaki ilişki; Blomstrom, Lipsey gibi iktisatçılar tarafından ele alınmış olup ekonomik büyümenin sermaye birikimini artırdığı tespit edilerek aralarındaki ilişkinin önemini vurgulamıştır (Blomstrom, vd.,1993: 3).

Bir ülkede oluşan sermaye birikimi verimli alanlarda kullanıldığı takdirde, ekonomik büyüme seviyesini yükselten önemli bir faktör olmaktadır. Sermaye birikiminin ekonomik büyüme üzerindeki önemi, yatırım ekseninde değerlendirildiğinde; ölçek ekonomileri ve artan getiri sağlamakta; yeni teknoloji kullanımını teşvik etmekte; deneyim ve yaparak öğrenme imkanı sunmakta, dışsallıkların birikimini sağlamakta ve verimliliği yüksek çalışma alanlarının yaratılmasına etki etmektedir (Saygılı, vd., 2008: 22-27).

Teknolojik gelişme; büyümenin diğer bir belirleyicisi olup en genel tanımla teknoloji; mal ve hizmet üretmek için uygulanan yöntemler bütünüdür. Teknoloji; bilgi, beceri ve alt yapının bütünsel bir çıktısıdır.

Teknolojik gelişme; verimlilik artışını da beraberinde getirerek sanayi üretimi sürecine pozitif katkı sağlamakta ve her geçen gün teknolojiye verilen önem artmaktadır.

Teknolojik gelişme içerilmemiş teknik gelişmeler ve içerilmiş teknik gelişmeler olarak ikiye ayırmak mümkün olup, üretim fonksiyonu içinde yer almayan alt yapı vb. unsurlar içerilmemiş teknolojik gelişmeleri ifade ederken, fiziksel sermaye, beşeri sermaye, nitelikli işgücü gibi unsurlar içerilmiş teknolojik gelişmeler olarak adlandırılır (Ergen, 1999: 35). Teknolojik gelişme iktisadi düşünürlerin ilgi alanına sanayi devrimine paralel olarak girmiş ve Schumpeter tarafından "yaratıcı yıkım" olarak ifade edilen teknolojik gelişme büyüme kuramlarına dâhil edilmiştir. Schumpeter bir ekonomide rekabetçi üstünlüğün teknolojik gelişmelerden kaynaklandığını savunmuştur (Tezel, 2000: 19).

Sanayileşmiş ülkelere bakıldığında sanayi üretiminde meydana gelen artış ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinden birini oluşturmuştur. Bugün birçok ülke teknolojik gelişmenin sağlanabilmesi için bilimsel yöntemlere ve inovasyon ekonomisine büyük önem vermektedir. Az gelişmiş ülkeler çoğunlukla teknoloji üreticisi değil teknoloji ithalatçısı konumundadır. İleri teknolojinin çoğu bu ülkelere taklit ve kopya yöntemlerle gelmekte ya da karşılıklı anlaşmalar ve yerli-yabancı sermaye işbirliğiyle girmektedir. Rekabetin giderek hız kazandığı günümüz koşullarında teknolojinin büyümeye yön verebilmesi için yenilikçi bakış açısına ihtiyaç duyulmaktadır. Dolayısıyla inovasyon faaliyetleri de büyümenin temel belirleyicilerinden biri olmaktadır.

İnovasyon ve araştırma-geliştirme; bilginin iktisadi girdi haline geldiği mevcut ekonomik durumda; inovasyon ve inovasyonun temel kaynağı olan araştırma-geliştirme çalışmaları büyümeye yön veren bileşenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bileşenlere gereken önemi veren ülkeler, üretimde sağladıkları verimlilik sayesinde bir adım öne geçmektedir.

Sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanmasında ar-ge ve inovasyonun önemine ilişkin birçok araştırma gerçekleştirilmiştir. 1980lerde ortaya çıkan içsel büyüme modellerinde; Romer, ar-ge faaliyetleri ve buna dayalı ortaya çıkan yeniliklerin ekonomik büyümenin kaynağını teşkil ettiğini savunmuş olup yeniliklerin ortaya çıkmasını içsel bir değişken olarak kabul etmiştir (Gülmez ve Akpolat, 2014: 5). Bilgi ve teknolojinin üretim süreçlerinde kullanılması ve teknolojinin katma değer

yaratmasıyla, üretkenliğin sağlanıp beraberinde gelen verimlilikle; üretim miktarının artmasına paralel olarak ekonomik büyüme ivme kazanacaktır.

Nüfus ve işgücü; ekonomik büyümenin sağlanmasındaki önemli belirleyicilerden olup, nüfus artışının ekonomik büyümeye etkisi oldukça eski bir tartışma konusudur. Bu alanda yapılan çalışmalara öncü nitelik teşkil eden Malthus “Nüfusun Prensipleri Üzerine Bir Deneme” adlı çalışmasında, nüfus artışını kontrol altına alacak politikalarla desteklenmediği müddetçe gerek ekonomik gerek toplumsal olarak bir dizi problemi beraberinde getireceğini savunmuştur.

Bugün birçok sanayileşmiş ülke istihdam açısından genç nüfusa ihtiyaç duymakta ve nüfus artışını sağlayacak teşviklerde bulunmaktadır. Az gelişmiş ülkelerin yaşadığı alt yapı sorunları, eğitim, sağlık, kaynak dağılımında yaşanan eşitsizlik gibi mevcut sosyo-ekonomik problemlerden dolayı nüfus artışı işsizliğe sebep olmakta ve doğru politikalarla yönlendirilmediği için başta işsizlik olmak üzere ekonomik açıdan birçok sorunu beraberinde getirmektedir. Karl Marks; artan nüfus sonucu işsizliğe yol açan emek gücü fazlasının devam etmesi durumunda işsizlik oranının artacağını ve bu durumun emek sınıfı üzerinde baskı oluşturacağını savunmuştur (Parasız, 1999: 79-86). Bir ülkedeki mevcut insan gücünün doğru alanlara sevk edilmesiyle sağlanan işgücü verimliliği ekonomik büyümenin sağlanması açısından önemli bir göstergedir. İşgücü verimliliğinin artırılması içinse ülkelerin beşeri sermaye potansiyelini harekete geçirici politikalara ihtiyacı vardır.

Beşeri sermaye; gelir yaratıcı ekonomik faaliyetlere katkı sağlayan bireylerdeki bilgi beceri ve benzer nitelikler olarak tanımlanan beşeri sermaye, insana yapılan yatırımlarla artmakta ve üretim sürecinin vazgeçilmez bir unsuru olmaktadır (Çakmak ve Gümüş, 2005: 61). Klasik düşüncenin temelini oluşturan üretim artırıcı faktörler; makine, işgücü, doğal kaynak gibi unsurlardan oluşmaktaydı ancak 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra mevcut gelişmeler, yenilik ve teknolojik altyapının güçlenmesiyle bilgi en önemli faktörlerden biri haline gelmiştir. Bugün gelişmiş ülkelerin en önem verdiği konulardan olan beşeri sermayenin sağlanmasında eğitim ve sağlık konusu büyük önem taşımaktadır. Lucas'ın 1988 yılında yayımladığı, “iktisadi kalkınmanın mekaniği” adlı çalışmada büyümenin kaynağı olarak beşeri sermayeyi görmüştür. Lucas; beşeri sermaye faktörünü teknolojik gelişmeleri tamamlayıcı bir unsur olarak değerlendirmiştir (Lucas, 1988: 20). Bakıldığında teknolojik gelişmeler ve bilgi birikimi ve ar-ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkmakta bu da etkin işleyen beşeri sermaye faktörünü gerekli kılmaktadır. Beşeri sermaye yatırımları ekonomik büyümeyi sağlarken aynı zamanda büyüyen ekonomi daha fazla beşeri sermayeye ihtiyaç duymakta karşılıklı bir nedensellik doğmaktadır. Ancak bireylerin hayatlarının ilk safhalarındaki beşeri sermaye birikimi zamanla azalmaktadır bu noktada eğitim ve sağlık harcamalarıyla beşeri sermayenin desteklenmesi gerekmektedir.

Mushkin'in 1962 yılında yaptığı çalışmasında sağlığa yapılan yatırımların ekonomik büyüme sürecine pozitif katkı sağladığını belirtirken, O'Neill 1995 yılında yapmış olduğu çalışmasında az

gelişmiş ülkelerdeki eğitim ve okullaşma oranının gelişmiş ülke seviyesine ulaşmada yetersiz kaldığını gözlemiştir (Mushkin, 1962: 2; Oneill, 1995: 103).

Buraya kadar bahsi geçen; teknolojik gelişme, beşeri sermaye, inovasyon , işgücü gibi bir çok unsur büyümeyi yani gelir artışını desteklemektedir. Büyüme kavramı esas olarak sanayileşme ve sanayi üretimi in doğurduğu bir olgudur.

Sanayileşme; devamlı bir şekilde sürdürülen tatbiki araştırmalara ve enerji kaynaklarına dayanan bir teknolojinin neden olduğu ekonomik değişimdir (Bendix, 1995: 40). Literatürde sanayileşmiş ülke kavramı pek çok yerde gelişmiş ülke yerine kullanılmaktadır. Dolayısıyla sanayileşme ve ekonomik büyüme bir bütünün tamamlayıcı parçalarıdır. Sanayileşme ve sanayi üretimi in uygun bir temele oturması için sağlam bir sanayi politikasının oluşturulması gerekmektedir. Söz konusu politikanın; ülkelerin yapısal durumunu göz önüne alarak; teşvik, yasa, koruma ve işgücü politikalarıyla desteklenen sağlam bir zeminde kurulması gerekir. Bugün dünyanın en gelişmiş ve refah ülkeleri mevcut konumuna ekonominin erken safhalarında sanayileşmeye önem vererek erişmiştir. Ekonomilerin gelişmesi ve sanayinin ilerlemesiyle, sanayi üretiminin büyümeye olan etkisi birçok çalışmada inceleme konusu olmuştur.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Sanayi sektörü ve sanayi üretimi arasındaki ilişki iktisat alanında en dikkat çeken konulardan biri olmuştur. İkinci dünya savaşı sonrasında ülkelerin savaşın yıkıntılarında sıyrılıp toparlanması ve endüstriyel toplum diğer bir deyişle modern toplum haline dönüşme amacı, ilgili alanda yapılan çalışmalara ivme kazandırmıştır. İkinci dünya savaşı sonrasında az gelişmiş ülkeler hızlı bir şekilde büyüme ve kalkınmalarını sanayileşmeye bağlamıştır (Arısoy, 2013: 143).

Sanayileşme ve büyüme üzerine yapılan çalışmaların öncüsü niteliğinde olan Kaldor'un büyüme teorisinde sanayi üretimi ve sanayileşme olgusu büyük önem taşımaktadır. Sanayileşmenin ekonominin itici gücü olduğu tezi Michael Kalecki ye kadar dayanmaktadır. Kalecki ikinci dünya savaşı sonrasında gerçekleştirdiği çalışmasında sanayi araştırması ile öncü bir adım atmıştır (Lee, 1999: 157). 1920'lerde İngiliz iktisatçı Allyn Young, sektörler arası ağ tipi bağlantıların ekonominin genelinde ölçeğe göre artan getirinin ana kaynağı olduğunu öne sürmüştür. Bu varsayımlar Kaldor'un çalışmalarına temel teşkil etmiştir. Bu görüşlerden yola çıkan Kaldor bu etkilerin varlığını doğrulayarak sanayi sektörünü ekonominin itici gücü olarak görmüş ve sanayide ölçeğe göre artan getiri sebebiyle sermaye birikimi ve yatırımların artan getirisi ve sanayi sektörünün sağladığı pozitif dışsallıkla ekonomik büyümenin hızlanacağını savunmuştur (Ateşoğlu, 1993: 67-68).

$$\text{MODEL 1 RGSMH} = \alpha_1 + \beta_1 \text{IND} + \epsilon \quad \beta_1 > 0$$

Kaldor'un birinci yasası olarak adlandırılan bu model sanayi sektörünün büyümenin motoru olduğunu göstermektedir. Post Keynesyen yaklaşımın öncülerinden olan Kaldor sanayinin çarpan

etkisiyle ekonominin genelini etkileyeceğini savunmuştur. Basit regresyon analizi ile test edilmiş olan modelde $\beta_1 > 0$ koşulu sağlandığında Kaldor yasasının geçerli olduğu sonucuna varılmış olup sanayi üretimi de meydana gelecek 1 birimlik artışın ekonomik büyümenin göstergelerinden olan gayri safi milli hâsılayı aynı oranda artıracığı tespit edilmiştir.

Sanayileşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen diğer bir model ise Kaldor'un ikinci yasası olarak isimlendirilen Verdom yasasıdır. Verdom işgücü verimliliği ve sanayi üretimi arasında pozitif bir ilişki olduğunu savunmaktadır. Verdom yasasında sanayi üretimi de meydana gelen 1 birimlik artışın sağladığı ölçek ekonomisi sayesinde işgücü verimliliğine olumlu katkı sağlayacaktır. Verdom yasası endüstri içindeki artan getirinin varlığının temel argümanı bir ülkedeki endüstriyel büyümenin üretim maliyetlerinde düşüş sağlayarak verimliliği artıracığını savunmuştur. Buradan yola çıkarak sanayi sektöründe artan getiri sayesinde işgücü verimliliği ve sanayi üretimi arasında pozitif bir ilişki olduğu savunmuştur (Ener ve Arıca, 2011: 61).

Literatürde sanayi sektörü ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar bu çerçevede ele alınmaktadır.

Thriwall (1983) çalışmasında 1952-1954 ve 1963-1964 yıllarını kapsayacak şekilde Japonya, Batı Almanya, Fransa, Danimarka, Hollanda, Belçika, Kanada, Birleşik Krallık, Amerika Birleşik Devletleri ve İtalya'nın, büyüme oranları ve sanayi üretimi, arasındaki ilişkiyi incelemiş olup analiz sonucunda pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur.

Drakopoulos ve Theodossiou (1991) çalışmasında 1972-1991 yılları arasında Birleşik Krallık, Japon ekonomisi ve Yunanistan için, sanayi üretimi ve gayri safi milli hâsıla verilerine, regresyon analizi uygulanmış bu yıllar arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur. Tarım ekonomisinden Pazar ekonomisine geçişle birlikte sanayi üretimi in önemine değinerek, ekonomik büyümede yaşanan düşüşün ve üretim sektöründe meydana gelen azalma arasındaki ilişkiye değinmiştir.

Yamak (2000) çalışmasında Türkiye için 1946-1995 arasındaki veriler kullanılarak eş bütünleşme ve hata düzeltme modeli ile Kaldor'un varsayımı test edilerek destekleyici bulgulara ulaşılmıştır.

Dias Bautisto (2003) Meksika için Granger Nedensellik Analizi ile 1980-2000 arası dönemdeki üç aylık verileri kullanarak Kaldor'un birinci yasasından hareketle, sanayi üretimi ve ekonomik büyüme, arasında iki yönlü bir nedensellik bulmuştur.

Millin ve Nicholo (2005), 1947-1998 arasındaki yıllık verileri kullanarak Güney Afrika'nın sanayi üretimi ve ekonomik büyümesi arasındaki ilişkiyi eş bütünleşme ve hata düzeltme modelini kullanarak pozitif yönlü ilişki tespit etmiştir.

Libanio Gilberto (2006) çalışmasında 1985-2001 arası dönemde Latin Amerika'nın en büyük yedi ülkesini panel veri analizi ile test ederek, sanayi üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki, ilişkiyi incelemiş olup ekonominin geneline olan etkisi test edilmiş ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

Concetta Castiglione (2011) çalışmasında Amerika Birleşik Devleti için 1987-2007 arası çeyrek dönemlik veriler kullanılarak zaman serisi analiziyle, sanayi üretimi ve işgücü verimliliğinin dolayısıyla ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna varılmış, Granger nedensellik analiziyle test edilerek çift yönlü bir nedenselliğe ulaşılmıştır.

Ener ve Arıca (2011) çalışmasında 23 OECD ülke ekonomisi için ekonomik büyüme ile imalat sektörü arasındaki ilişki 1980-2008 yılları arasındaki veriler kullanılarak panel veri analizi ile incelenmiş olup büyüme ile imalat sektörü arasında seçili ülkeler için pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.

Arısoy (2013) çalışmasında 1963-2005 dönemi arasında çeyrek veriler kullanılarak Kaldor yasasında öne sürülen varsayımları Türkiye için zaman serisi analiziyle test edilmiştir. Çalışmada elde edilen bulgular iktisadi büyüme ve sanayi üretimi arasında ilişki tespit edilmiştir.

3. METODOLOJİ VE BULGULAR

Çalışmada 2004-2015 arası çeyrek veriler kullanılarak Türkiye ekonomisi açısından sanayileşme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki EKK ve Granger nedensellik testleri kullanılarak analiz edilmiştir. Kullanılan veri seti; ekonomik büyüme göstergesi olarak T.C. Merkez Bankası sabit fiyatlarla gayri safi yurt içi hasıla verileri, sanayi üretimi verileri olarak da OECD'nin veri setinden yararlanılarak toplamda 47 gözlem kullanılmıştır. Çalışmada kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir.

H0: sanayi üretimi büyümeyi etkilemez. ($p=0$)

H1: sanayi üretimi büyümeyi etkiler. ($p \neq 0$)

Çalışma modelinde dikkate alınan veri seti ve Kaldor'un ilk yasasından hareketle basit regresyon modelini şöyle yazabiliriz:

$$GSYIH = \beta_0 + \beta_1 URETIM + u$$

GSYIH= Gayrisafi Yurtiçi Hasıla

β_0 = Sabit Terim

β_1 = Regresyon Katsayısı

uretim= Sanayi Üretimi

u= Stokastik Hata Terimidir

Kaldor'un ilk yasasından yola çıkarak modelde yer alan kısıtımız bağımsız değişkenin yani sanayi üretimi katsayısı olan β_1 'in pozitif olmasıdır, ($\beta_1 > 0$). Ancak bu kısıt altında üretimde meydana gelen artış ekonomik büyümede de artış getirebilir.

Modelde iki değişken olduğu için basit regresyon modeli kullanılacaktır. En Küçük Kareler (EKK) yöntemi ile regresyon modellerini tahmin edebilmek için serilerin durağan olması gerekmektedir. Çünkü durağan olmayan serilerle bir model test edildiğinde genellikle sahte regresyon sorunuyla

karşılaşmakta ve dolayısıyla da yanlış analiz sonuçlarına varılmaktadır. Eğer bağımlı ve bağımsız değişkenler durağan değilse regresyonun da bir anlamı kalmayacaktır.

Yapılmış olan analizlerde Türkiye'den GSYİH ve sanayi üretimi olmak üzere toplam iki değişken kullanılmıştır. Bu değişkenler EKK modeli içerisinde değerlendirildiği için hepsine ait durağanlık bilgilerine ihtiyaç duyulmuştur. Durağan serileri elde etmek üzere serilerin logaritmik yapıları kullanılmıştır.

Tablo 1. EKK yöntemi ile model tahmini

Değişken	Büyükük	Std.sapma	t-istatistik	olasılık.
C	7.050165	(1.017726)	(6.927371)	0.0000
LURETIM	2.673488	(0.215948)	(12.38023)	0.0000
R^2	0.873669	Mean dependent var		19.38837
Düzeltilmiş R^2	0.870862	S.D. dependent var		0.387335
S.E. of regression	0.139192	Akaike info criterion		-1.064301
Sum squared resid	0.871851	Schwarz criterion		-0.985571
Log likelihood	27.01107	Hannan-Quinn criter.		-1.034675
F-statistic	311.2070	Durbin-Watson stat		0.646539
Prob(F-statistic)	0.000000			

Tablo 1 de yer alan parantez içindeki değerler (heteroskedasticity and autocorrelation consistent) HAC yöntemi ile hesaplanmış t istatistik ve standart sapma değerleridir. Tablo değerlerini yorumladığımızda büyüklüklerin modele uygun olarak pozitif olduğunu görmekteyiz. Hem sabit terim olan (C)'nin hem de bağımsız değişken olan üretim'in anlamlılık değeri %5 seviyesinden küçük olduğu için ikisi de anlamlıdır. Yani kurulan hipotezler doğrultusunda;

H0: Sanayi üretimi büyümeyi etkilemez. ($p=0$) $\beta_1 < 0$

H1: Sanayi üretimi büyümeyi etkiler. ($p \neq 0$) $\beta_1 > 0$

H0 hipotezi reddedilir.

Modelimiz; **LGSYIH=7.050165+2.673488 Luretim, şeklinde** ifade edilir.

Sanayi üretiminde meydana gelen bir birimlik bir artış ekonomik büyümenin göstergesi olan GSYİH'da ortalama olarak **2.673488** oranda bir artış meydana getirecektir. Tablo 1'de yer alan R^2 değeri bağımlı değişkenin bağımsız değişken tarafından yüzde kaç açıklandığını göstermektedir. Burada; sanayi üretimi ekonomik büyümeyi %87 oranında açıklamaktadır. Tek bağımsız değişken olduğu için düzeltilmiş R^2 değeri önemli bir değer teşkil etmemektedir. Aynı şekilde birden fazla bağımsız değişken olmadığı için çoklu doğrusal bağlantı problemi olmayacağından F istatistiği de modeli yorumlamada önemli bir vazife yüklenmemektedir. Ayrıca birden fazla model olmadığı için modeller arasında seçim yapmamıza yardımcı olan Akaike ve Schwarz değerleri de önemini yitirmektedir.

Kaldor'un birinci yasasından hareketle sanayi üretimi ve ekonomik büyüme arasında ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. İki değişken arasındaki nedenselliğin tespiti içinse literatürde çoğunlukla Granger testi uygulanmaktadır. Bu analiz, serilerin durağan olduğu varsayımı altında gerçekleştirilir.

Durağanlığın analizi için 1979 yılında Dickey ve Fuller tarafından geliştirilen ADF (Augmented Dickey Fuller) testi kullanılmıştır.

$$\Delta Y_t = \alpha + \gamma T + \rho Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k \rho_i \Delta Y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Test kapsamında ortaya konan 1 numaralı denklemde ΔY_t değişkenin birinci farkını, T trendi, ΔY_{t-i} ise gecikmeli fark terimlerini göstermektedir. Bu denklemde analiz edilen ρ değişkenin sifıra eşit olup olmadığıdır. Kurulan hipotezler şu şekildedir;

H0: seride birim kök vardır, seri durağan değildir. ($\rho=0$)

H1: seride birim kök yoktur, seri durağandır. ($\rho \neq 0$)

(H0) reddedilmesi Y değişkeninin durağan olduğunu göstermektedir. (H0) hipotezinin reddedilmemesi durumu ise serinin birim kök içerdiği ve durağan olmadığını gösterir.

Tablo 2. Augmented Dickey-Fuller durağanlık test sonucu

Sabitsiz trendsiz	Düzey değerleri(p)	1.fark değerleri(p)
Luretim	0,9331	0,0000
Uretim	0,9271	0,0000
Lgsyh	0,9999	0,4106
Gsyh	0,9994	0,6111
Sabitli trendli	Düzey değerleri(p)	1.fark değerleri(p)
Luretim	0,2702	0,0000
Uretim	0,2874	0,0000
Lgsyh	0,0134	0,0439
Gsyh	0,9860	0,0093
Sabitli trendsiz	Düzey değerleri(p)	1.fark değerleri(p)
Luretim	0,6690	0,0000
Uretim	0,7174	0,0000
Lgsyh	0,8344	0,0102
Gsyh	0,9998	0,0150

Analiz sonuçlarına göre serilerin, normal hallerinin düzeyde birim kök içerdiği görülmektedir. Logaritması alınan sanayi üretimi ve ekonomik büyüme göstergeleri (uretim ve gsyh) birinci farkları alınarak durağan hale gelmiştir. Durağan hale gelen seriler ile analize devam edilmiştir.

Granger Nedensellik testinde kullanılacak optimum gecikme uzunluğunun belirlenmesi amacıyla VAR modeli kurulmuş, Tablo 3'de dört farklı optimum gecikme uzunluğu belirlenmiştir.

Tablo 3. Gecikme uzunluğunun belirlenmesi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	53.82299	NA	0.000308	-2.410372	-2.328456	-2.380164
1	138.6607	157.8376	7.17e-06	-6.170265	-5.924516	-6.079641
2	141.1374	4.377499	7.71e-06	-6.099416	-5.689835	-5.948375
3	190.3535	82.40823	9.45e-07	-8.202487	-7.629073*	-7.991030
4	197.1654	10.77230*	8.34e-07*	-8.333273*	-7.596026	-8.061399*

Tabloda gecikme uzunluğu belirlenirken Akaike ve Schwarz değerleri incelenmiş olup bu değerleri en küçük olan 3 ve 4 model tespit edilmiştir. Ancak hata terimlerinin karelerinden türetilen bu değerlerin mümkün olduğunca küçük olması hedeflenir. 3.gecikme uzunluğunun Schwarz değeri daha küçük olduğundan, 3 gecikmeli var modeli ile devam edilmesi kararlaştırılmıştır.

Bu testin ardından değişkenler arası nedenselliğin yönünün tespiti için Granger Nedensellik Analizi uygulanacaktır. Granger Nedensellik Analizi için kullanılan H0 hipotezi nedensellik ilişkisinin olmadığını gösterirken, H0 hipotezin reddedilmesi halinde alternatif hipotez nedensellik ilişkisinin mevcut olduğunu gösterir.

H0: Nedensellik yoktur.

H1: Nedensellik vardır.

Granger nedensellik ilişkisi belli gecikmeler için H0 hipotezi şeklinde “ $X_t(\text{sanayi üretimi}) Y_t(\text{gayri safi yurtiçi hasıla})$ ”nin Granger nedeni değildir” veya tersi şeklinde ifade edilir.

$$(1) X_t = \sum_{i=1}^n \alpha_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^n \beta_i Y_{t-i} + \varepsilon_{2t}$$

Tablo 4. VAR Granger nedensellik test sonuçları

Bağımlı değişken: LGSYIH			
Excluded	Chi-sq	df	Olasılık d.
LURETIM	20.54785	3	0.0001
All	20.54785	3	0.0001
Bağımlı değişken: LURETIM			
Excluded	Chi-sq	df	Olasılık d.
LGSYIH	5.572538	3	0.1344
All	5.572538	3	0.1344

Analiz sonuçlarına bakıldığında H0 hipotezi reddedilmektedir Sanayi üretimi Türkiye’de ekonomik büyümenin nedeni, yani sanayi üretimi artışı ekonomik büyümenin Granger nedenidir. Ancak burada

tek yönlü bir nedensellik olup, ekonomik büyümede meydana gelen artış sanayi üretiminin nedeni olmamaktadır.

SONUÇ

Ekonomik büyüme ile sanayileşme ve sanayi üretimi arasındaki ampirik ilişkiyi Kaldor'un birinci modelinden hareketle inceleyen çalışmalarda, ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklı sonuçlar çıkmaktadır. Çalışmalara bakıldığında ekonomik büyüme ve sanayi üretimi arasında gerek tek yönlü gerek çift yönlü bir etkileşim gözlenmektedir.

Çalışmamızda, Türkiye'nin 2004-2015 yıllarını kapsayan dönemine ait sanayi üretimi ve gayri safi yurt içi hasıla verileri arasındaki ilişkiyi inceleyen basit regresyon modeli EKK ile test edilmiş olup ardından Granger Nedensellik Analizi ile test edilmiştir. Araştırma sonuçları sanayi üretimi ve ekonomik büyüme arasında anlamlı bir ilişki olduğunu göstermekte ve sanayi üretiminden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de Kaldor'un birinci yasasının geçerli olduğu sonucuna varılmıştır. İncelenen dönem için ekonomik büyümeden sanayi üretimine doğru bir nedensellik ilişkisi ise gözlenememiştir.

KAYNAKÇA

- Acar, Y. (2002). *İktisadi Büyüme ve Büyüme Modeller*, Vipaş Yayınları, 4. Baskı, Bursa.
- Arisoy, İ. (2013). Kaldor Yasası Çerçevesinde Türkiye'de Sanayi Sektörü ve İktisadi Büyüme İlişkisinin Sınanması, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8 (1), 143-162.
- Ateşoğlu, H.S. (1993). Manufacturing and Economic Growth in the United States, *Applied Economics*, 25, 67-69.
- Bautista, A. (2003). *Mexico's Industrial Engine of Growth: Cointegration and Causality*, NBER Workingpaper, 1-17. <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no126/MOE12605.pdf>, Erişim Tarihi: 01.04.2016.
- Bendix, R. (1995). *Sanayileşme, Modernleşme ve Kalkınma*, Sosyoloji Yazıları, Der: İhsan Sezal, Ekin Kitabevi, 3. Baskı, Bursa.
- Blomstrom, M. – Lipsey, R.E. – Zejan, M. (1996). Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?, *Quarterly Journal of Economics*, 111, 269-276. <http://www.nber.org/papers/w4436.pdf>, Erişim Tarihi: 10.03.2016.
- Castiglione, C. (2011). Verdoorn-Kaldor's Law: An Empirical Analysis with Time Series Data in the United State, *Advances in Management & Applied Economics*, 1 (3), 135-151.

- Çakmak, E. – Gümüş, S. (2005). Türkiye'de Beşeri Sermaye ve Ekonomi Büyüme: Ekonometrik Bir Analiz (1960 - 2002), *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60 (1), 61-72.
- Doruk, Ö. – Kardeşler, A. –Şahintürk, Y, – Kandır D. (2011). Kriz Sonrası Türkiye'de Sanayileşme ve Büyüme İlişkisi: Kaldoryen Büyüme Modeli Çerçevesinde Bir İnceleme, *2. Uluslararası Anadolu İktisat Kongresi (EconAnadolu)*, Bildiri Kitabı, Eskişehir, 1-17.
- Drakopolous, S.A – Theododiou, I.T. (1991). Kaldorian Approach to Greek Economic Growth” ,*Applied Economics*, 23, 1683-1689. http://www.sciencypress.com/upload/AMAE/Vol%201_3_8.pdf, Erişim Tarihi: 15.03.2016.
- Eğilmez, M. (2012). Ekonomik Büyümenin Geometrik Anlatımı, *Kendime Yazılar*, <http://www.mahfiegilmez.com/2012/04/ekonomik-buyumenin-geometrik-anlatm.html>, Erişim Tarihi: 01.03.2016.
- Ener, M. – Arıca, F. (2011). Is The Kaldor's Law Valid for High Income Economies: A Panel Study, *Research Journal of Economics, Business and ICT*, 1, 60-64.
- Ergen, H. (1999). Türkiye'de Eğitimin Ekonomik Büyüme Katkısı, *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 35, 21-52.
- Gilberto, L. (2006). Manufacturing Industry and Economic Growth in Latin America: A Kaldorian Approach, *Policy Innovations Paper*, 1-14. <http://www.anpec.org.br/encontro2009/inscricao.on/arquivos/000-98e6915698ae97aca03d8e866339ae4e.pdf>, Erişim Tarihi: 09.03.2016.
- Gülmez, A. – Akpolat, G. (2014). Ar-Ge & İnovasyon ve Ekonomik Büyüme: Türkiye ve AB Örneği İçin Dinamik Panel Veri Analizi, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (2), 1-17.
- İncekara, A. – Tatoğlu, F. (2008). *Türkiye Ekonomisinde Son Yıllarda Yaşanan Yüksek Oranlı Büyüme Rakamlarının İç Piyasa Üzerindeki Etkileri*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.
- Kar, M. – Taban, S. (2005). *İktisadi Gelişmenin Temel Dinamikleri ve Kaynakları*, Muhsin Kar ve Sami Taban (derl.), İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü, Ekin Yayınevi, İstanbul.
- Lee, F.S. (1998). *Post Keynesian Price Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, <http://ftp.repec.org/RePEc/wuk/stafwp/WP98-13.PDF>, Erişim Tarihi: 19.03.2016.
- Lucas, R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42. <http://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillonhibault/lucasmecanicseconomicgrowth.pdf>, Erişim Tarihi: 02.04.2016.

- Millin, M. – Nichola, T. (2005). Explaining Economic Growth in South Africa: A Kaldorian Approach, *International Journal of Technology Management and Sustainable Development*, 4 (1), 47-62.
- Mushkin, J. (1962). Health as an Investment, *Journal of Political Economy*, 7 (5), 129-57. http://econpapers.repec.org/article/ucpjpolec/v_3a70_3ay_3a1962_3ap_3a129.htm, Erişim Tarihi: 09.04.2016.
- OECD (2015). *Main Economic Indicators*, 2016 (3), http://www.oecd-ilibrary.org/economics/main-economic-indicators_22195009, Erişim Tarihi: 09.04.2016.
- O'Neill, D. (1995). Education and Income Growth: Implications for Cross-Country Inequality, *Journal of Political Economy*, 103 (6), 1289-1301. <http://www.jstor.org/stable/2138712>, Erişim Tarihi: 11.03.2016.
- Parasız, İ. (1999). *Ekonomi Sözlüğü*, 27-43, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Saygılı, S. – Cihan, C. – Yalçın, C. – Hamsici, T. (2008). *Türkiye İmalat Sanayiinin İthalat Yapısı*, TCMB Araştırma ve Para Politikası Genel Müdürlüğü, Ankara. http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/54882eee-fba5-437c-8627-0c9f650eec37/turkiyeimalatsanayii_ozet.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE54882eee-fba5-437c-8627-0c9f650eec37, Erişim Tarihi: 10.03.2016.
- Tezel, Y.S. (2000). *İktisadi Büyüme*, İmaj Yayınevi, Ankara.
- T.C. Merkez Bankası. (2011). *Elektronik Veri Dağıtım Sistemi*, <http://evds.tcmb.gov.tr/yeni/cbt.html>, Erişim Tarihi: 05.04.2016.
- Thirlwall, A.P. (1983). A Plain Man's Guide to Kaldor's Growth Laws, *Journal of Post Keynesian Economics*, 5, 345-358.
- Turan, T. (2001). Neoklasik Büyüme Teorisi ve Koşullu Yakınsama Hipotezi, *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları Serisi*, 39, 129-143.
- Yamak, N. (2000). Cointegration, Causality and Kaldor's Hypothesis: Evidence from Turkey, 1946-1995, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2 (1), 75-80.
- Yılmaz, Ö. (2005). Türkiye Ekonomisinde Büyüme ile İşsizlik Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi, *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 2, 11-29.

MALİYET KONTROLÜ VE YÖNETİMİ İÇİN BİR YÖNTEM ÖNERİSİ: STANDART MALİYET SAPMALARININ DİNAMİK ANALİZİ

Erkan ÖZTÜRK

Yrd. Doç. Dr., Kırklareli Üniversitesi, İşletme Bölümü

erkan.ozturk@klu.edu.tr

Özet

Standart maliyeti yöntemi uygulayan bir işletmenin standart maliyetleri ile fiili maliyet tahakkukları arasında oluşan farklar genellikle mutlak büyüklüklerine göre yorumlanmaktadır. Ancak, en önemli kısıtlarından biri zaman olan bir işletme yönetiminin standart maliyet sapma analizi sonuçlarının tamamını etkili bir biçimde incelemesi her zaman mümkün olamamaktadır. Bu çalışmada önerilen analiz yönteminde, standart maliyet sapma tutarları ile oluşturulan zaman serilerinin ortalama ve standart sapma parametreleri kullanılarak, ölçülebilen özellikler için kontrol şemaları elde edilmiştir. Ardından, elde edilen şemalar incelenerek istatistiksel olarak anlamlı bir büyüklüğe sahip olan sapmalar belirlenmiş ve işletme yönetiminin yalnızca bu sapmaları inceleyerek değerlendirmeler yapması gerektiğine vurgu yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Standart maliyet yöntemi, Sapma analizleri, Kontrol şemaları

A METHOD PROPOSAL FOR COST CONTROL AND MANAGEMENT: DYNAMIC ANALYSIS OF STANDARD COST DEVIATIONS

Abstract

The differences that arise between the standard costs and the actual cost accruals of a business, which implements the standard cost method, usually interpreted according to absolute magnitudes. However, a business management, of which one of the most important constraints is time, is not always possible to examine the whole of the standard cost deviation analysis results. In the analysis method proposed in this study, control charts for measurable properties were obtained using the mean and standard deviation parameters of the time series generated from the standard cost deviation amounts. Then, statistically significant deviations were determined by examining the obtained charts, and it is emphasized that the business management must make evaluations by examining only these deviations.

Keywords: Standard cost method, Deviation Analysis, Control charts

GİRİŞ

Büyük ölçekli endüstri işletmelerinde üretimle ilgili olarak gerçekleştirilen dönemsel planlamalar, öngörülebilir bir gelecekte ortaya çıkabilecek olan maliyetlerin önceden saptanabilmesine olanak sağlamaktadır. Söz konusu planlama ile belirli koşullar altında üretilmesi planlanan mamuller için saptanan maliyetler, üretimin başlaması ile mamul üretim maliyetine yüklenmektedir. Planlanan üretimin gerçekleştirilmesinden sonra tahakkuk eden maliyetler de saptanarak muhasebe sürecine dahil edilmektedir. Ardından, tahakkuk eden maliyetler ile planlama dahilinde önceden saptanmış olan maliyetler karşılaştırılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, belirli standartlar ölçüsünde elde edilmiş olan “standart maliyetler” ile belirlenen maliyet dönemi sonunda katlanılmış olan “fili maliyetler” arasında ortaya çıkan sapmalar “standart maliyet sapma analizleri” yardımıyla incelenebilmektedir.

Standart maliyet sapma analizleri, standart maliyetler ile fiili maliyetler arasında ortaya çıkan sapmaların incelenmesi ve bunların sebeplerinin tespit edilmesi yolu ile gerçekleştirilmektedir. Standart maliyet sapma analizleri sonucunda elde edilen muhasebe bilgileri maliyet kontrolü ve yönetimi açısından da önemli bir veri sunmaktadır. İşletme yönetimi, elde edilen bu veriler inceleyerek sapmaların kaynağına ilişkin kontrolleri sağlamakta ve gelecek dönemlerde ortaya çıkabilecek sapmaların azaltılabilmesi için gerekli önlemleri almaktadır.

Bu çalışmada, standart maliyet yöntemi ve sapma analizleri sonucunda elde edilen muhasebe bilgilerinin nasıl incelenmesi gerektiği konusunda dinamik bir yaklaşım önerilmektedir. Bu yaklaşım, standart maliyet sapmalarına yönelik bilimsel literatürde yer alan dönemsel değerlendirme yaklaşımlarından farklı olarak, zaman serileri ile çalışmayı öngören farklı bir uygulama önerisi içermektedir. Çalışmada önerilen yaklaşımda, standart maliyet sapma analizleri ile elde edilen muhasebe bilgilerinden derlenerek oluşturulan zaman serilerinin istatistiksel metotlarla incelenmesine dayalı yeni bir maliyet kontrol yöntemi sunulmuştur.

Çalışmada önerilen yöntemin uygulanmasıyla birlikte, en önemli kısıtlarından biri zaman olan işletme yönetiminin hesaplanan tüm sapmalar yerine yalnızca incelemeye değer sapmaları değerlendirmesi gerektiği düşüncesiyle, incelenen verilere dayalı olarak hesaplanan sapmalardan hangilerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu konusunda aydınlatıcı bilgiler elde edilmesi amaçlanmıştır.

1. STANDART MALİYET YÖNTEMİ VE SAPMA ANALİZLERİ

Standart maliyetler, belirli koşullar altında ortaya çıkan ve bilimsel esaslar dikkate alınarak saptanan bir ölçü olup; farklı koşullara göre sabit (baz) standart maliyetler, ideal (teorik) standart maliyetler ve beklenen (erişilebilen) standart maliyetler olarak saptanabilmektedir. Bununla birlikte; uygulamada, günün koşullarına uygun bir biçimde saptanan standart maliyetlerden

yararlanılmaktadır (Akdoğan, 2009: 521; Altuğ, 2006: 353, 354; Erdoğan ve Saban, 2010: 341; Karakaya, 2014: 629).

Standart maliyetler maliyet kontrolü, stok kontrolü, bütçe planlaması, mamul fiyatlandırması ve kayıtlama amaçları ile kullanılabilir (Altuğ, 2006: 355). Farklı kullanım alanlarına sahip olan standart maliyetler çoğunlukla maliyet kontrolü amacına hizmet etmektedir.

Maliyetlerin saptanma zamanı esas alınarak uygulanabilen standart maliyet yöntemi, işletmelerde planlanan bir üretim amacının gerçekleştirilebilmesi için, bu amaca uygun düzeyde belirlenen ölçüler ile maliyetlerin hesaplanmasını içeren bir yöntemdir (Karakaya, 2014: 329). Standart maliyet yönteminde, maliyetler fiili tutarları üzerinden izlenirken üretime standart ölçülerle hesaplanmış maliyetler üzerinden yüklenmektedir. Böylece yöntem, fiilen gerçekleşen maliyetler ile öngörülen maliyetler arasında ortaya çıkan sapmaları ortaya koyarak, işletme yönetimine, söz konusu sapmaların sebeplerini inceleyebilmesi için veri sağlamaktadır (Akdoğan: 2009: 520). Yöntemin başarılı bir biçimde uygulanabilmesi için gerekli olan bazı koşullar aşağıdaki gibidir: (Altuğ, 2006: 352).

- Maliyet standartlarının belirlenebileceği bir organizasyon yapısı olmalıdır.
- Maliyet türleri ve yerleri net bir biçimde belirlenebilmelidir.
- Organizasyon içerisindeki tüm yönetim kademeleri yöntemi uygulayacak bir tutum içerisinde olmalıdır.
- Standart maliyeti hesaplanmak istenen mamul ve hizmetlerin cinsi, miktarı ve üretim yöntemleri standart kullanıma uygun olmalıdır.
- Üretimde kullanılan öğeler standartlaştırmaya uygun olmalıdır.

Standart maliyet yöntemi, üretim şekline göre safha veya sipariş maliyet yöntemiyle birlikte uygulanabilmektedir (Büyükmirza, 2016: 612). Buna göre, maliyet hesaplama sürecinde tam maliyet esasında safha-standart maliyet veya sipariş-standart maliyet eşleştirmelerinden birine göre maliyet sistemi oluşturulabilmektedir. Standart maliyet yöntemini uygulayan bir işletmede üretimin şekline göre yapılan maliyet hesaplamaları, gerçekçi ve bilimsel varsayımlara dayalı olarak belirlenen standart fiyat ve miktar tahminleri ile gerçekleştirilmektedir (Karakaya, 2014: 628; Görmüş vd., 2015: 71). Üretimin tamamlanmasıyla birlikte, başlangıçta standart değerleri saptanan maliyet unsurlarının fiili sonuçları da elde edilmekte ve böylelikle standart maliyetlerin fiili maliyetlerden ne kadar farklılaştığı belirlenmektedir (Ocneau ve Bucşă, 2012: 96).

Sapma analizleri; hesaplanan bir sapma tutarının kaynağını ve nedenlerini ortaya koyarak araştırılması gereken bir nokta bulunup bulunmadığı ve eğer bulunuyorsa sapma ile ilgili incelemenin ne yönde yapılması gerektiği konularında yönetime yardımcı olmaktadır (Akdoğan, 2009: 532). Üretimle ilgili olarak incelenmesi gereken sapmalar direkt ilk madde ve malzeme maliyetleri sapmaları, direkt işçilik maliyetleri sapmaları ve genel üretim maliyetleri sapmalarından oluşmaktadır.

Sapma analizi sonucunda bulunan her bir tutar olumsuz ya da eksi sapma veya olumlu ya da artı sapma olarak belirlenmektedir. Buna göre; eğer fiili maliyet>standart maliyet ise olumsuz sapmadan, eğer fiili maliyet<standart maliyet ise olumlu sapmadan bahsedilmektedir (Altuğ, 2006: 364; Gökçen vd., 2014: 164; Gürsoy, 2009: 309).

1.1. Direkt İlk Madde ve Malzeme Maliyetleri Sapmaları

Dönem içerisinde tahakkuk etmiş olan fiili direkt ilk madde ve malzeme maliyetleri ile üretime standart ölçülere göre yüklenmiş olan standart direkt ilk madde ve malzeme maliyetleri arasındaki toplam fark direkt ilk madde ve malzeme maliyetleri sapmasını vermektedir (Akdoğan, 2009: 533). Bununla birlikte; söz konusu sapma, standart direkt ilk madde ve malzemenin maliyetinin hesaplanması için belirlenen birim fiyatın ve/veya üretimde kullanılması planlanan hammadde miktarının fiili olarak farklılaşmasından kaynaklanabilmektedir (Gökçen vd., 2014: 165).

Direkt ilk madde ve malzeme maliyetleri sapmaları Tek Düzen Hesap Planı'nda yer alan "712 DİREKT İLK MADDE VE MALZEME FİYAT FARKI" ve "713 DİREKT İLK MADDE VE MALZEME MİKTAR FARKI" hesapları üzerinde izlenmektedir. Söz konusu hesaplar üzerinde izlenen sapmaların hesaplanması ise aşağıdaki gibidir (Akdoğan, 2009: 533):

Fiyat Sapması = (Fiili Fiyat – Standart Fiyat) × Fiili Miktar

Miktar Sapması = (Fiili Miktar – Standart Miktar) × Standart Fiyat

Fiyat sapması ve miktar sapması hesaplama sonucunda elde edilen muhasebe bilgileri, direkt ilk madde ve malzeme maliyetlerinin standart düzeyde yüklenen tutarı ile fiili olarak tahakkuk eden tutarı arasındaki toplam sapmanın sebeplerini ve sorumlularını bulma amacına hizmet etmektedir (Gençoğlu, 2008: 165). Böylelikle, hammadde maliyetlerinin kontrolüne ilişkin dönemsel bir değerlendirme yapılabilmekte ve gelecek dönemlerde ortaya çıkabilecek fiyat veya miktar kaynaklı sapmaların önüne geçilebilmesi için önlemler alınabilmektedir.

1.2. Direkt İşçilik Maliyetleri Sapmaları

Dönem içerisinde tahakkuk etmiş olan fiili direkt işçilik maliyetleri ile üretime standart ölçülere göre yüklenmiş olan standart direkt işçilik maliyetleri arasındaki toplam fark direkt işçilik maliyetleri sapmasını vermektedir (Akdoğan, 2009: 536). Direkt işçilik maliyetleri toplam sapması, standart direkt işçilik maliyetinin hesaplanması için belirlenen saat ücretinden ve/veya belirli bir üretim için planlanan toplam çalışma süresinin fiili olarak farklılaşmasından kaynaklanabilmektedir (Gökçen vd., 2014: 167).

Direkt işçilik maliyetleri sapmaları Tek Düzen Hesap Planı'nda yer alan "722 DİREKT İŞÇİLİK ÜCRET FARKLARI" ve "723 DİREKT İŞÇİLİK SÜRE (ZAMAN) FARKLARI" hesapları üzerinde

izlenmektedir. Bu hesaplar üzerinde izlenen sapmaların hesaplanması ise aşağıdaki gibidir (Büyükmirza, 2016: 631, 632; Akdoğan, 2009: 537):

Ücret Sapması = (Fiili Ücret – Standart Ücret) × Fiili Süre

Süre Sapması = (Fiili Süre – Standart Süre) × Standart Ücret

Ücret sapması ve süre sapması hesaplama sonucunda elde edilen muhasebe bilgileri, direkt işçilik maliyetlerinin standart düzeyde yüklenen tutarı ile fiili olarak tahakkuk eden tutarı arasındaki toplam sapmanın sebeplerini ve sorumlularını bulma amacına hizmet etmektedir (Gençoğlu, 2008: 167) Burada hesaplanan sapmalar, yönetime işçilik maliyetlerinin kontrolü için veri sağlamaktadır. Bu sayede işletme yönetimi, direkt işçilik sapmalarının sebepleriyle ilgili olarak işletme içi ve işletme dışı nedenleri belirleyebilmektedir.

1.3. Genel Üretim Maliyetleri Sapmaları

Genel üretim maliyetleri sapmalarının hesaplanabilmesi için bu maliyet türüne ait standartların önceden belirlenebilmesi gerekmektedir. Genel üretim maliyetlerine ait standartlar belirlenirken bütçe verilerinden yararlanılmakta ve öncelikli olarak standart kapasitenin belirlenmesi gerekmektedir. Ayrıca; sapma analizlerinin yapılabilmesi için genel üretim maliyetlerinin sabit ve değişken olarak ayrılması da gerekmektedir (Gençoğlu, 2008: 172). Genel üretim maliyetlerinin yapısal olarak sabit ve değişken olarak ayrılmasına olanak tanıyan yöntemler aşağıdaki gibidir (Altuğ, 2006: 362; Akdoğan; 2009: 573-583):

- En yüksek – en düşük noktalar yöntemi,
- En küçük kareler yöntemi,
- Muhasebe yöntemi,
- Grafiksiz çizim yöntemi,
- Yarı ortalamalar yöntemi,
- Mühendislik yöntemi.

Bütçe formülü yardımıyla genel üretim maliyetleri sapmaları hesaplanırken, işletmenin arzu ettiği bilgi düzeyine göre ikili, üçlü, dördü veya beşli sapma analizleri kullanılabilir (Büyükmirza, 2016: 636; Altuğ, 2006: 368; Karakaya, 2014: 649). Bununla birlikte; 26.12.1992 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan 1 Seri No’lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği’nde sunulan Tek Düzen Hesap Planı’nda üçlü sapma esası benimsenmiştir. Genel üretim maliyetlerinin üçlü sapma esasına göre analizinde bütçe sapması, verim sapması ve kapasite sapması hesaplanmaktadır (Gökçen vd., 2014: 171). Genel üretim giderleri sapmaları Tek Düzen Hesap Planı’nda yer alan 732 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ (MALİYETLERİ) BÜTÇE FARKLARI, 733 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ (MALİYETLERİ) VERİM FARKLARI ve 734 GENEL ÜRETİM GİDERLERİ (MALİYETLERİ) KAPASİTE FARKLARI adlı hesaplar altında sınıflandırılmaktadır.

Genel üretim maliyeti sapmalarının hesaplanabilmesi için esnek bütçelerden yararlanılması gerekmektedir (Altuğ, 2006: 360). Normal ya da beklenen bir kapasiteye göre düzenlenmiş olan bütçe formülü yardımıyla standart düzeydeki birim değişken genel üretim maliyetinin ve toplam sabit genel üretim maliyetinin belirlenmesi ile sapma analizi gerçekleştirilmektedir.

Bütçe sapmalarının hesaplanması aşağıdaki gibidir (Büyükmirza, 2016: 636–639; Akdoğan, 2009: 543–547):

$$\text{Bütçe Sapması} = \left(\frac{\text{Fiili Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Fiili İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}} \right) - \left(\frac{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}} \right)$$

$$\text{Verim Sapması} = \left(\frac{\text{Fiili İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}} \right) - \left(\frac{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}} \right)$$

$$\text{Kapasite Sapması} = \left(\frac{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}} \right) - \left(\frac{\text{Standart İş Hacmi İçin Bütçelenmiş Genel Üretim Maliyetleri}}{\text{Yüklenen Genel Üretim Maliyetleri}} \right)$$

Bütçe sapması, genel üretim maliyetlerinin bütçeye uygun bir biçimde gerçekleşmemesinden kaynaklanıyorken, verim sapması iş ölçüsü olarak belirlenen çalışma süresindeki farklılıktan kaynaklanmaktadır. (Gençoğlu, 2008: 174, 175). Kapasite sapması, genel üretim maliyetlerinin sabit kısmıyla ilgili olup, sabit genel üretim maliyetlerinin kontrol edilebilirliğinin sınırlı olması nedeniyle hesaplanan sapma tutarından yönetimin sorumlu tutulamadığı bir sonuç sunmaktadır. Bununla birlikte, kapasite sapmasının hesaplanan tutarı yalnızca muhasebe kayıtlarının denkleştirilmesi amacına hizmet etmektedir (Büyükmirza, 2016: 641).

2. MALİYET YÖNETİM ARACI OLARAK STANDART MALİYET SAPMALARININ İNCELENMESİ

Standart maliyet yöntemin uygulayan bir işletmenin fiili faaliyet sonuçları belirlendikten sonra bu sonuçların standart maliyet sonuçları ile karşılaştırılması ile yönetim verimlilik ve karlılık açısından gerekli kontrol düzenini oluşturacaktır (Altuğ, 2006: 351).

Standart maliyet yöntemi ile hesaplanan sapma tutarları maliyet kontrolü ve yönetimi için veri özelliği taşımaktadır. Buna göre, ortaya çıkan sapmalar analiz edilerek düzeltici önlemler alınmalı, gelecek dönemlerde ortaya çıkabilecek sapmaların en aza indirilebilmesi için çalışmalar yapılmalıdır (Güngörmüş ve Boyar, 2010: 114).

Standart maliyet yöntemi, işletme yönetiminin planlama ve kontrol süreçleri ile birlikte performans ve verimlilik ölçümü yapmasına olanak tanıyan ve faaliyet sonuçlarına ilişkin geri besleme sağlayan bir yönetim aracıdır. Bu yönüyle yöntem, işletme yönetiminin gelecekle ilgili alacağı stratejik

kararlar için de bilgi sağlamakta ve böylelikle yönetimin başarısını arttırmaktadır (Görmüş vd., 2015: 81).

2.1. Standart Maliyet Sapmalarının Statik Analizi

Standart maliyet yöntemini uygulayan bir işletmenin gerçekleştireceği sapma analizleri genellikle tek dönem için yapılmakta ve bu yönü statik bir analiz özelliği taşımaktadır. Buna göre, ilgili dönem için hesaplanan sapma tutarları büyüklüklerine göre değerlendirilmekte, önemli olduğu değerlendirilen sapmalar için gereken önlemler alınmaktadır (Raiborn ve Kinney, 2011: 279).

Standart maliyetler ile fiili maliyetler arasındaki sapmaların statik analizi üç tür çalışmayı gerektirmektedir. Bu çalışmaların bir özeti aşağıdaki gibidir (Çetiner, 2008: 273, 274):

- 1- Birinci aşamada fiili maliyetler ile standart maliyetlerin karşılaştırılmaktadır. Buna göre; cari dönemde ortaya çıkan sapmaların önceki dönemde gerçekleşen sapma ile karşılaştırması yapılabileceği gibi, fiili maliyetler ile standart maliyetler arasındaki sapmaların yalnızca cari dönem için incelemesi de yapılabilecektir.
- 2- İkinci aşamada, ilk aşamada tespit edilen sapmaların nedenleri araştırılarak değerlendirilmektedir. Söz konusu sapmalar raporlama hatalarından, belirli bir yönetim kararından veya belirlenemeyen faktörlerden kaynaklanabilmektedir.
- 3- Üçüncü aşamada ise sapmaları ortaya çıkartan nedenler tespit edilerek sapmaları azaltıcı önlemler alınmaktadır. Sapmaların nedenlerini belirlemek için izlenecek yollar aşağıdaki gibidir (Çetiner, 2008: 274):
 - Yönetici ve diğer çalışanlarla toplantı görüşmek,
 - Çalışma durumlarını analiz etmek,
 - Doğrudan gözlem yapmak,
 - Yönetici personelin sapmalara yönelik araştırmalar ve analizler yapması.

Örnek olarak Tablo 1’de direkt ilk madde ve malzeme maliyeti (DİMMM), direkt işçilik maliyeti (DİM) ve genel üretim maliyeti (GÜM) sapmalarının sayısal hesaplama sonuçları sunulmuştur. Bu verilere dayalı olarak yapılabilecek statik analiz değerlendirmeleri aşağıdaki gibidir:

Tablo 1. Tek dönemlik sapma analizi sonuçları

Hesap Adı	Sapma Tutarı	Sapma Yönü
712 DİMM FİYAT FARKI	2.000	Olumlu
713 DİMM MİKTAR FARKI	4.000	Olumsuz
722 DİREKT İŞÇİLİK ÜCRET FARKLARI	1.200	Olumsuz
723 DİREKT İŞÇİLİK SÜRE FARKLARI	1.500	Olumsuz
732 GÜG BÜTÇE FARKLARI	3.500	Olumsuz
733 GÜG VERİM FARKLARI	1.500	Olumlu
734 GÜG KAPASİTE FARKLARI	3.000	Olumsuz

Tablo 1’de sunulan veriler incelendiğinde en yüksek sapmanın DİMMGM miktar sapmasından kaynaklandığı görülmektedir. Buna göre, standart hammadde kullanım miktarı ile fiili hammadde kullanım miktarı arasındaki olumsuz farkın sebebi bulunmalı ve gerekli iyileştirici önlemler alınmalıdır. Bununla birlikte, 1.200TL’si ücret farkından ve 1.500TL’si süre farkından kaynaklanmak üzere DİM’in toplam 2.700TL olumsuz sapmasının bulunduğu, buna karşılık GÜM verim sapmasının 1.500TL olumlu gerçekleştiği görülmektedir. İşçilikle ilgili sapmaların verimlilik ile olan ilişkisi gözetilmek suretiyle farkların büyüklüğüne ilişkin değerlendirme yapılmalı ve söz konusu sapmalar ile ilgili olarak gerekli iyileştirici önlemler alınmalıdır. Sonuçlar GÜM sapmaları açısından ele alındığında ise bütçe sapmasının ve kapasite sapmasının diğer sapmaların birçoğuna nispetle yüksek değerler gösterdiği görülmektedir.

Standart maliyet sapmalarının statik analizi ile ilgili olarak sunulan bu örnek, analiz sonucunda elde edilen çok sayıdaki sapmanın işletme yönetimi tarafından incelenmesi yolu ile gerçekleştirilmektedir. Ancak bu incelemede temel olarak iki problemle karşılaşılmaktadır. Bunlardan birincisi, işletme yönetiminin tüm sapmaları inceleyecek kadar zamanının olmamasıdır. İkinci problem ise, sapmaların tümünün değil de bazılarının incelenecek olması durumunda, sübjektif yargılardan kaçınmak suretiyle hangi sapma veya sapmaların öncelikli olarak incelenmesi gerektiğinin belirlenmesi ile ilgili olarak karşılaşılan güçlüklerdir (Garrison, 1991: 373).

Standart maliyet sapma analizleri için yapılan statik analizler, sapmaların ne ölçüde önemli olduğu ile ilgili objektif bir değerlendirme sunamamaktadır. Bu durum, sapmanın mutlak veya yüzdesel olarak büyüklüğü ile ilgili kesin bir sınırın bulunmamasından kaynaklanmaktadır. Burada ortaya çıkan sübjektiflik, istatistik temelli bazı tekniklerin kullanılması ile ortadan kaldırılabılır. İstatistik temelli teknikler kullanılırken, ardışık dönemler boyunca hesaplanan sapma tutarlarının ortalama, standart sapma vb. parametreleri belirlenmekte; böylelikle standart maliyet sapma analizleri zaman serisi verilerine dayalı olarak da yapılabilmektedir (Welsch vd. 1988: 585).

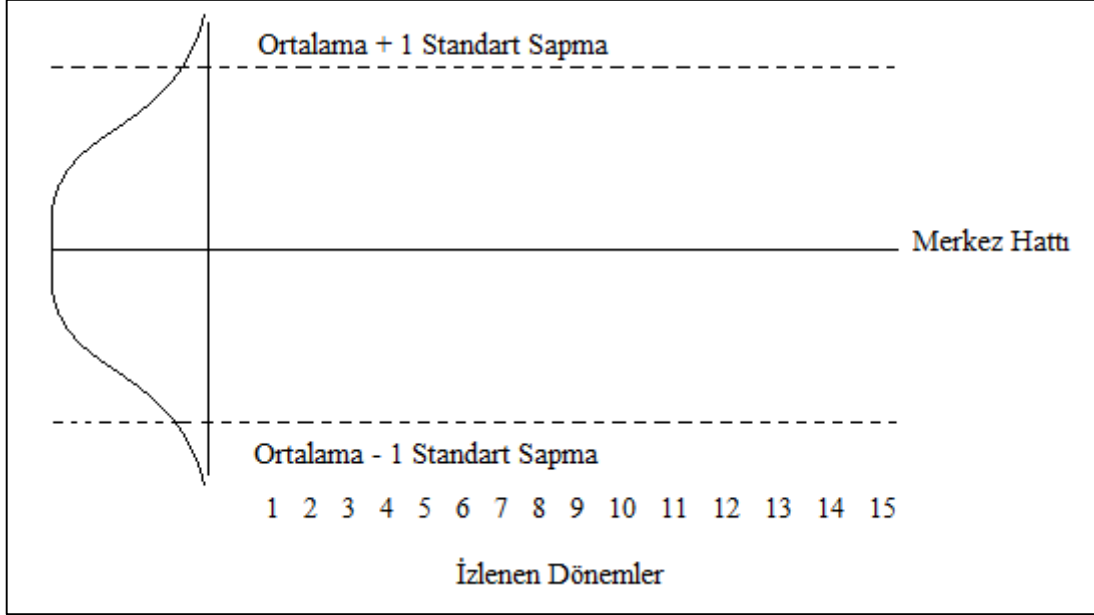
2.2. Standart Maliyet Sapmalarının Dinamik Analizi

Standart maliyet sapmaları analizinin yalnızca bir dönem için değil, belirli bir dönem aralığı için gerçekleştirilmesi halinde sapma tutarlarından oluşan birer zaman serisi ile çalışılmaktadır. Bu analiz yaklaşımında kullanılacak olan verilerin güncel olması, elde edilen sonuçların yararlı olabilmesi açısından son derece önemlidir (Gürsoy, 2009: 309). Bu amaçla, standart maliyet sapmalarının analiz yapılırken, tamamlanan her dönem için hesaplanan sapmalar veri setine eklenmeli; buna karşın, artık geçerli olmayan standart ölçülerden yola çıkılarak daha önce hesaplanmış sapma verileri gözlem aralığından çıkartılmalıdır. Böylelikle, analiz yöntemi dinamik bir özelliğe sahip olarak gerçekleştirilebilmektedir.

Analizde kullanılacak veriler sapmalara ait zaman serilerinden oluşacağı için, bu serilere ilişkin ortalama, standart sapma vb. parametrelerin de ayrıca hesaplanması gerekmektedir. Elde edilen

parametreler yardımıyla, standart maliyet sapma tutarlarının istatistiksel analizleri yapılabilmektedir.

Standart maliyet sapma tutarlarının incelenmesi esnasında, herhangi bir zamanda ve herhangi bir türde meydana gelen sapmanın işletme yönetimi için ne ölçüde önemli olduğu sorusunun cevaplanması gerekmektedir. Bunun için, hesaplanmış olan sapmaların belirli bir zaman periyodunda istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı incelenmelidir.



Şekil 1. Sapmaların izlenen dönemler boyunca kontrolü

Şekil 1’de, herhangi bir sapma türünün izlenen dönemler boyunca nasıl kontrol edildiği gösterilmektedir. Buna göre; standart maliyet sapma analizleri sonucunda hesaplanan herhangi bir sapma türünün izlenen dönemler boyunca elde edilen verilerinden hesaplanan ortalama değer merkez hattı olarak belirlendiğinde; izlenen dönemler boyunca hesaplanan sapmaların normal dağılım göstermesi varsayımı altında, ortalamanın genellikle bir veya iki standart sapma üzerinde veya altında hesaplanan sapmalar yönetim tarafından normal kabul edilebilmektedir (Garrison, 1991: 374; Welsch vd., 1988: 584). Ancak, tolerans sınırı olarak da ifade edilebilecek olan ve bu limitlerin dışında kalan sapmalar işletme yönetimi tarafından mutlaka incelenmelidir (Raiborn ve Kinney, 2011: 279; Welsch vd., 1988: 584). Yapılan incelemenin ardından, istatistiksel olarak önemli olduğu tespit edilen sapmaların gelecek dönemlerde tekrarlanmaması için, işletme yönetimi tarafından gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

2.2.1. Analiz yöntemi olarak “kontrol şemaları”

“Shewhart Grafiği” olarak da adlandırılan kontrol şemaları, ilk olarak 1924 yılında W.A. Shewhart tarafından kullanılmıştır (Akın, 1996: 75). Kontrol şemaları, devam eden bir uygulama sürecine ne

zaman müdahale edilmesi gerektiği konusunda işletme yönetimine istatistiksel olarak anlamlı bilgi sağlamaktadır (Akın ve Öztürk, 2005: 6).

Kontrol şemalarının standart maliyet sapmalarının analizinde bir yöntem olarak kullanılması halinde, fiili faaliyet sonuçları ile standart maliyet sonuçları arasındaki belirli bir dönemi kapsayan sapmaların istatistiksel olarak anlamlılığı incelenmekte; yapılan tespitler neticesinde gelecek dönemlerde ortaya çıkabilecek sapmalar için önlemler alınabilmektedir. Ancak, burada dikkat edilmesi gereken husus; yöntemin incelenen bir faaliyet dönemi içerisinde ve herhangi bir zamanda istatistiksel olarak önemli bir sapmanın gerçekleşmiş olduğunu belirliyor olmasına karşın, ilgili sapmanın sebepleri ile ilgili herhangi bir bilgi sağlamıyor olmasıdır (Akın, 1996: 75). İşletme yönetimi önerilen bu yöntem yardımıyla istatistiksel olarak anlamlı herhangi bir sapmayı tespit ettikten sonra, söz konusu sapmanın sebepleri ile ilgili gerekli incelemeleri yapmalı ve belirlenen sorunun gelecek dönemlerde de devam etmemesi için gerekli önlemleri almalıdır.

Kontrol şemaları ölçülebilen özellikler ve ölçülemeyen özellikler için uygulanabilmektedir (Akın, 1996: 81, 82). Bununla birlikte, standart maliyet sapmalarının analizinde ölçülebilir bir değer olan sapma ortalamalarından yararlanılacaktır. Merkez hattı olarak herhangi bir sapma türünün ortalaması ve bu ortalamadan yararlanılarak hesaplanan standart sapması elde edildikten sonra ortalamanın +1 veya +2 standart sapma üzeri için “Üst Kontrol Limiti (ÜKL)” ve -1 veya -2 standart sapma için “Alt Kontrol Limiti (AKL)” belirlenebilecektir. Böylelikle işletme yönetimi tarafından normal kabul edilebilecek sapmalar için istatistiksel olarak geçerli bir aralık belirlenmiş olacaktır.

2.2.2. Kontrol şemalarının standart maliyet sapma analizlerinde kullanılmasına yönelik uygulamalar

Uygulama 1: bir üretim işletmesinin standart maliyet sapma analizlerine ilişkin hesaplamalarını aylık olarak yaptığı ve bir yılı kapsayan faaliyet dönemi içerisinde her bir sapma türü için toplam 12 sapma hesap sonucu elde ettiği varsayılmıştır. Örnek için hazırlanan veriler Tablo 2’de sunulmuştur.

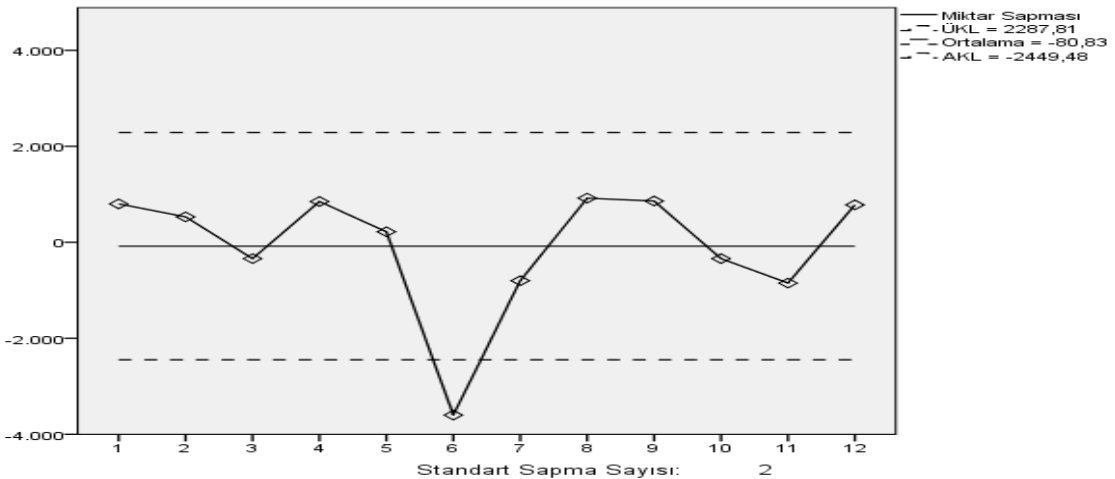
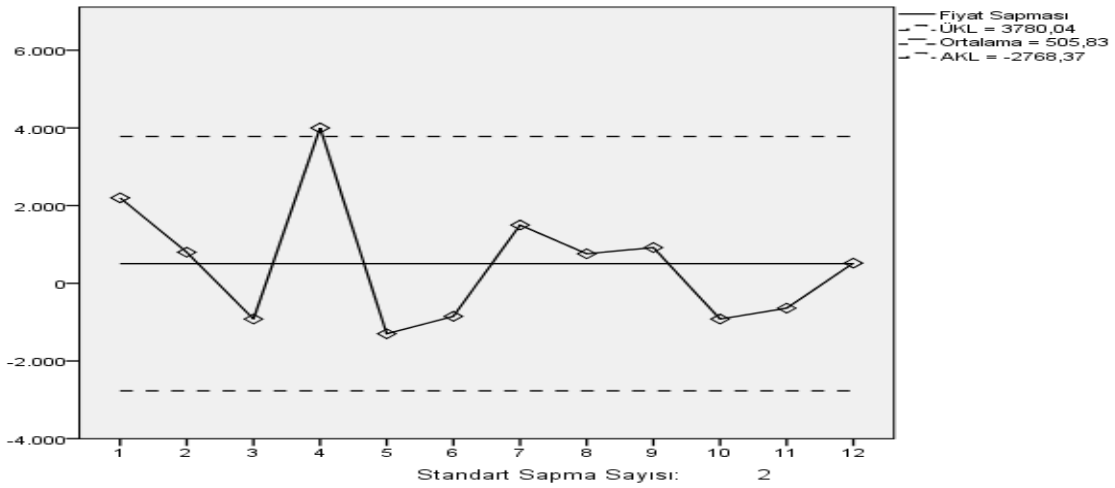
Tablo 2. Aylara göre hesaplanmış standart maliyet sapmaları

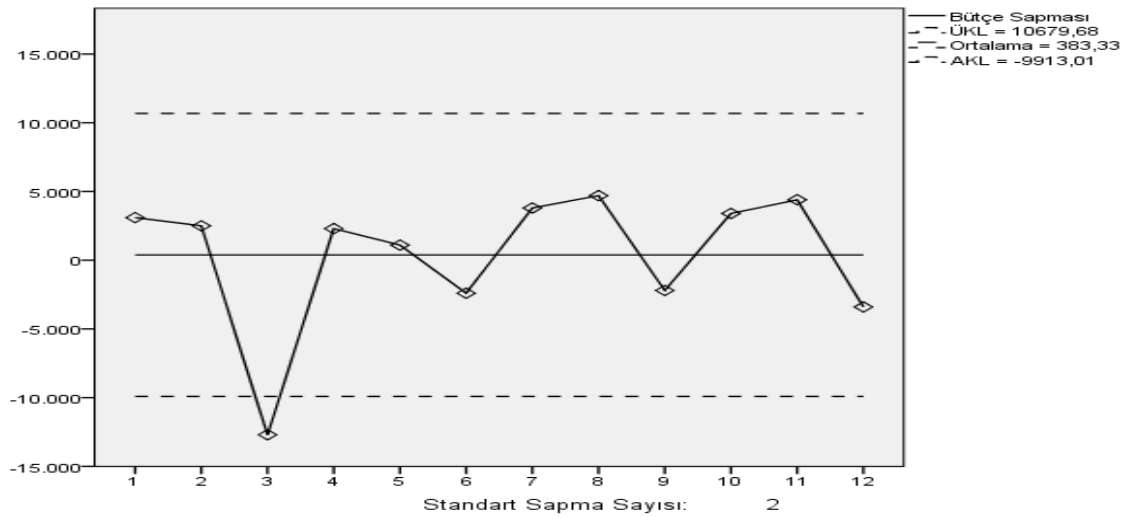
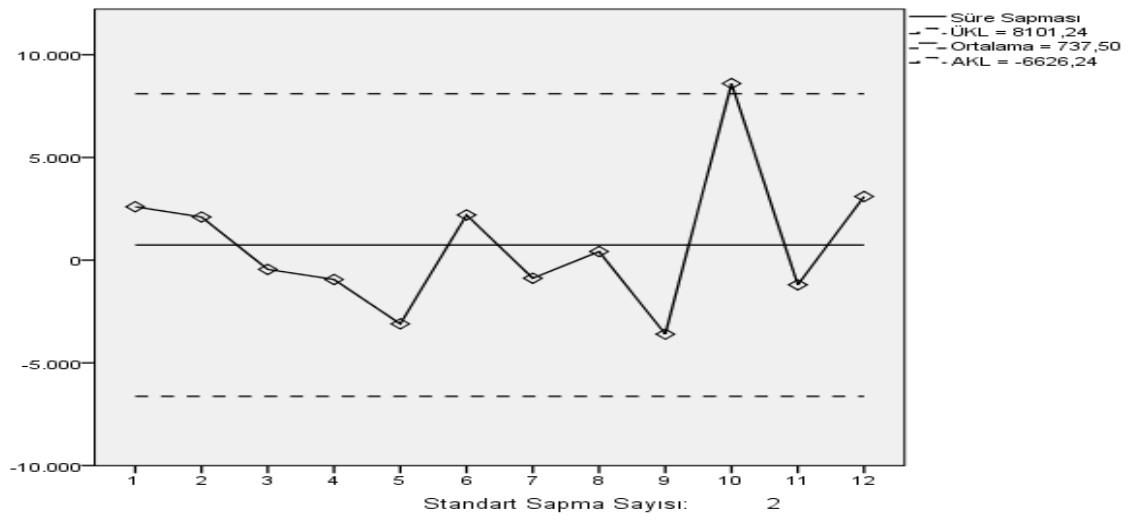
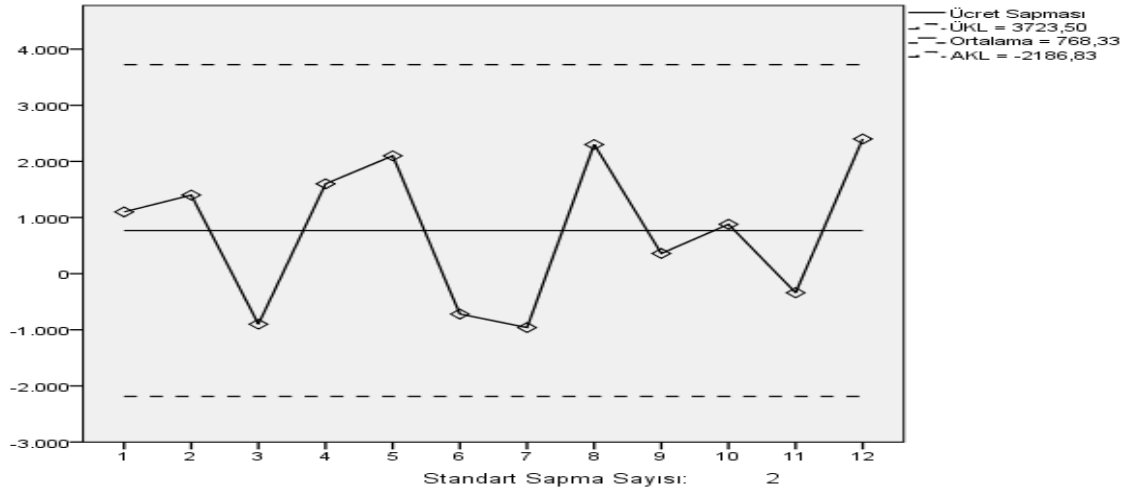
	DİMMM		DİM		GÜM		
	FİYAT	MİKTAR	ÜCRET	SÜRE	BÜTÇE	VERİM	KAPASİTE
1. Ay	2.200	800	1.100	2.600	3.100	4.100	2.300
2. Ay	800	530	1.400	2.100	2.500	-800	2.500
3. Ay	-920	-340	-900	-450	-12.700	5.300	2.200
4. Ay	4.000	850	1.600	-940	2.300	3.700	4.800
5. Ay	-1.300	220	2.100	-3100	1.100	1.600	3.100
6. Ay	-850	-3.600	-720	2200	-2.400	-4.300	2.500
7. Ay	1.500	-800	-960	-880	3.800	3.100	2.600
8. Ay	760	920	2.300	420	4.700	1.800	2.100

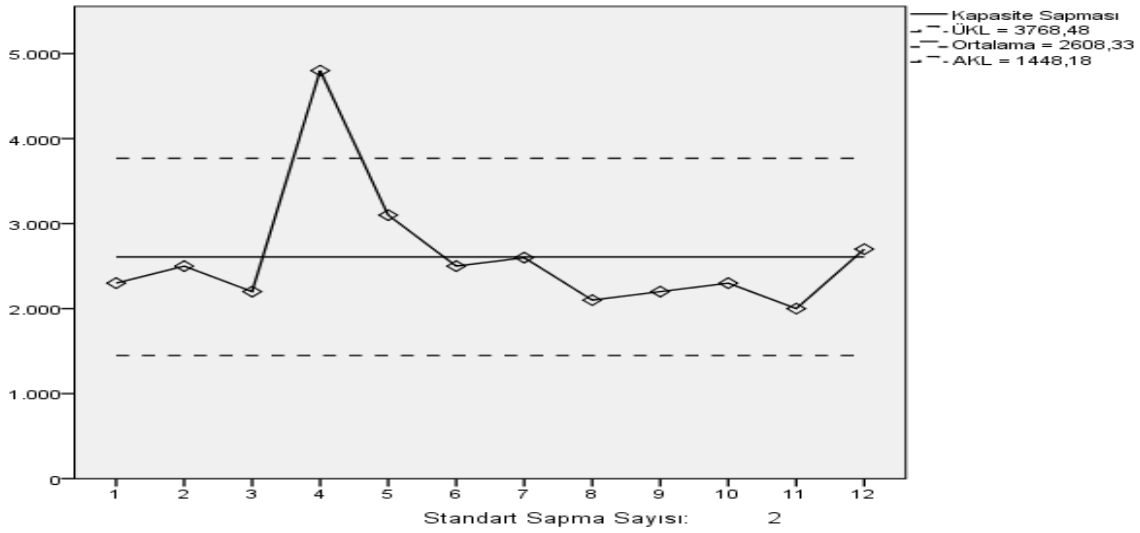
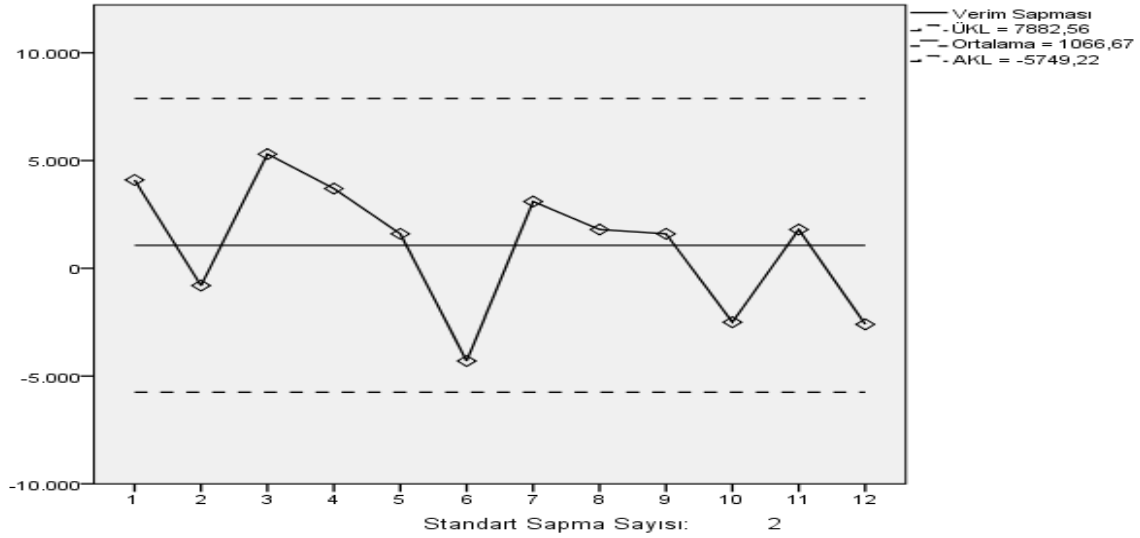
9. Ay	920	860	360	-3600	-2.200	1.600	2.200
10. Ay	-920	-340	880	8600	3.400	-2.500	2.300
11. Ay	-640	-850	-340	-1200	4.400	1.800	2.000
12. Ay	520	780	2.400	3100	-3.400	-2.600	2.700
Ortalama	505,83	-80,83	768,33	737,50	383,33	1066,67	2608,33
Standart Sapma	1562,89	1291,99	1256,82	3290,48	4968,05	2989,17	752,52

Tablo 2’de yer alan pozitif sapmalar olumsuz sapmaları ve negatif sapmalar olumlu sapmaları göstermektedir. İşletme yönetimi Tablo 2’yi bu hali ile incelediğinde sapmaların mutlak büyüklüklerine göre yorum yapmaya çalışacaktır. Diğer yandan, kontrol şeması analizinin yapılması ile birlikte, işletme yönetimi tüm sapmaları incelemek yerine yalnızca istatistiksel olarak anlamlı bulunan sapmalar için yorum yapmaya çalışacaktır.

Üst kontrol limiti +2 standart sapma, alt kontrol limiti -2 standart sapma olarak belirlenmesi durumunda, IBM SPSS Versiyon 20 istatistik paket programı yardımıyla her bir sapma türü için çizilecek olan kontrol şemaları aşağıdaki gibi olacaktır:







Uygulama 1’de yer alan örnekte sunulan ve bir işletmenin üretim maliyetleri ile ilgili olarak hesaplanmış 7 farklı sapma türünün 12 aylık ortalamaları ve ± 2 mesafe uzaklıktaki standart sapmalarına göre çizilen kontrol şemaları incelendiğinde aşağıdaki tespitler yapılmaktadır.

- Fiyat sapması için 4. ayda üst kontrol limitini aşmaktadır.
- Miktar sapması 6. ayda alt kontrol limitini aşmaktadır.
- Süre sapması 10. ayda üst kontrol limitini aşmaktadır.
- Bütçe sapması 3. ayda alt kontrol limitini aşmaktadır.
- Kapasite sapması 4. ayda üst kontrol limitini aşmaktadır.

Standart maliyet sapmalarının birer zaman serisine dayalı olarak gerçekleştirilen bu analize yöntemine göre, yukarıda belirtilen ve istatistiksel olarak anlamlı oldukları tespit edilen sapmalar işletme yönetimi tarafından ayrıntılı bir biçimde incelenmelidir. İnceleme sonucunda, söz konusu

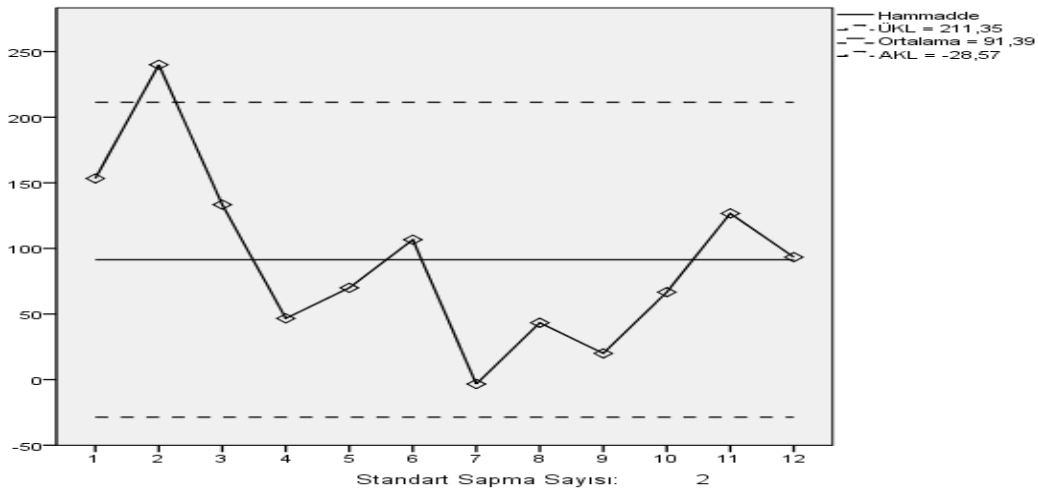
farkların sebeplerinin neler olduğu belirlenmeli ve benzeri sapmaların gelecekte de gerçekleşmemesi için gereken önlemler alınmalıdır.

Uygulama 2: Bir üretim işletmesinin A1, A2 ve A3 mamullerinin üretiminde belirli bir hammadde kullandığı varsayılmaktadır. İşletmenin üretimde kullandığı hammaddenin toplam sapma tutarları mamul bazında Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 3. Mamul başına hammadde toplam sapma tutarları

	DİMMM		
	A1	A2	A3
1. Ay	210	140	110
2. Ay	120	350	250
3. Ay	180	100	120
4. Ay	-90	130	100
5. Ay	110	230	-130
6. Ay	120	120	80
7. Ay	-60	-60	110
8. Ay	80	-90	140
9. Ay	-110	80	90
10. Ay	130	120	-50
11. Ay	150	110	120
12. Ay	180	-80	180

Tablo 3’de sunulan verilerde, bir yıl boyunca belirli bir hammaddenin farklı mamullerdeki kullanımını sonucu ortaya çıkan toplam sapmaları sunulmaktadır. Sunulan üç farklı veri de aynı hammaddeye ait olduğundan, kontrol şeması olarak üç farklı mamule ait sapma ortalamalarının ortalamasını merkez hattı kabul eden “X-bar” kontrol şeması kullanılacaktır.



Tablo 3’de yer alan veriler yardımıyla X-Bar kontrol şeması çizildiğinde, hammadde toplam sapmasının yalnızca 2. ayda üst kontrol limitini aştığı görülmektedir. Buna göre, ikinci ayda söz

konusu hammaddenin fiyat ve miktar sapmalarının incelenerek sapmanın nedenlerine yönelik bir araştırma yapılması gerekmektedir.

SONUÇ

Standart maliyet sapmalarının analizine yönelik olarak önerilen bu yaklaşım, standart maliyet yöntemini uygulayan bir işletmede hesaplanan standart maliyetler ile fiili maliyet tahakkukları arasındaki farkların analizinde kullanılabilecek etkili bir yöntemdir.

Çalışmada sunulan uygulama örnekleri bir takvim yılını içeren yalnızca 12 aylık gözlem verilerinden oluşmaktadır. Bununla birlikte, arzu edilmesi halinde yöntem çok daha geniş bir gözlem aralığı içerisinde de uygulanabilir. Veri setinin genişletilmesi, analiz yaklaşımının uygulanabilmesindeki temel varsayım olan normal dağılım varsayımının da geçerli olabilmesine olanak tanıyacaktır.

Burada sunulan uygulamanın dinamik bir sistem olarak işletilmesi, tahakkuk eden her bir yeni dönem için hesaplanan sapmaların veri setine ilave edilmesi ile gerçekleştirilecektir. Böylelikle, hem veri seti zaman içerisinde genişlemeye devam edecektir, hem de yeni eklenen verilerin ortalama ve standart sapma hesaplamalarına dahil edilmesi ile merkez hattı ve kontrol limitleri sürekli olarak güncel kalacaktır. Bununla birlikte, yeterli büyüklükteki bir gözlem aralığına ulaşıldıktan sonra, yeni eklenen her bir sapma için artık geçerli olmayan standartlarla hesaplanmış eski sapmalar veri setinden çıkartılmalıdır. Böylelikle, veri setini oluşturan standart ölçülerin de güncel kalması sağlanmış olacaktır.

Farklı uygulamalarla örneklendirilmeye çalışılan bu analiz yaklaşımının en önemli avantajlarından biri, belirli bir dönem aralığında hesaplanmış olan sapma tutarlarından hangilerinin incelemeye değer önem seviyesinde olduğunu belirleyebilmesidir. Özellikle, birbirini izleyen dönemler boyunca gerçekleşen sapma tutarları arasındaki mutlak farkın düşük olması halinde, incelenen dönem aralığındaki standart maliyet sapmalarından hangilerinin incelemeye değer olduğunun belirlenmesi oldukça güç bir hal almaktadır. Çalışmada önerilen analiz yöntemi, hassas ve geçerli bir ölçüm sunarak, sapmaların mutlak rakamları üzerinden doğrudan tespit edilemeyen önem seviyesini istatistiki anlamlılık ölçüsü ile belirleyebilmektedir.

KAYNAKÇA

Akdoğan, N. (2009). *Maliyet Muhasebesi Uygulamaları*, 8. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

Akın, B. (1996). *İşletmelerde İstatistik Proses Kontrol –İPK– Teknikleri*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.

- Akın, B. – Öztürk, E. (2005). İstatistik Proses Kontrol Tekniklerinin Bilgisayar Ortamında Uygulanması, 7. *Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu*, İstanbul.
- Altuğ, O. (2006). *Maliyet Muhasebesi*, 14. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Büyükmiraz, K. (2016). *Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, 21. Basım, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Çetiner, E. (2008). *Yönetim Muhasebesi*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Erdoğan, N. – Saban, M. (2010). *Maliyet ve Yönetim Muhasebesi*, 5. Baskı, Beta Basım, İstanbul.
- Garrison, R.H. (1991). *Managerial Accounting*, 6. Baskı, Homewood, IL: Irwin.
- Gökçen, G. – Çelenk, H. – Horasan, E. (2014). *Yönetim Muhasebesi ve Uygulamaları*, Beta Basım, İstanbul.
- Görmüş, A.Ş. – Bulca, H. – Yeşil, T. (2015). Yönetimin Etkinliği Açısından Standart Maliyet Yönteminin Uygulanması, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (2), 67 – 83.
- Gençoğlu, Ü. Gücenme (2008). *Türkiye Muhasebe Standartları ile Uyumlu Maliyet Muhasebesi*, MKM Yayıncılık, Bursa.
- Güngörmüş, A.H. – Boyar, E. (2010). TMS-2 Stoklar Standardına Göre, Standart Maliyet Yönteminin Uygulanması, *Mali Çözüm Dergisi*, 20 (102), 109 – 127.
- Gürsoy, C.T. (2009). *Yönetim ve Maliyet Muhasebesi*, 3. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Karakaya, M. (2014). *Maliyet Muhasebesi*, 6. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Ocneau, L. – Bucşă, R.C. (2012). Advantages of Using Standard Cost Method in Managerial Accounting, *Economy Transdisciplinarity Cognition*, 15 (1), 96 – 102.
- Raiborn, C.A. – Kinney, M.R. (2011). *Cost Accounting Principles*, 8. Baskı, South-Western Cengage Learning, Mason, Ohio.
- Welsch, G.A. – Hilton, R.W. – Gordon, P.N. (1988). *Budgeting, Profit Planning and Control*, 5. Baskı, Upper Saddle River, Prentice-Hall, N.J.

SİYASAL DEĞERLERİN SEÇMEN DAVRANIŞLARINA YÖNELİK ETKİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Mehmet Can DEMİRTAŞ

Yrd. Doç. Dr., Kırklareli Üniversitesi, İşletme Bölümü,
mehmetcan.demirtas@klu.edu.tr

Özet

Siyasal değerler, seçmenlerin yaşamları boyu elde ettikleri tecrübeler ışığında gelişen ve geleceklere ilişkin değerlendirmelerinde göz önünde bulundurdıkları önemli bir olgudur. Değer kavramının kapsamının oldukça geniş olması, siyasal değerlerin de birçok farklı alt değer tanımlamasına sahip olmasını sağlamaktadır. Böylelikle siyasal değerler, bireye ait değerler, toplumsal değerler hattında ahlaki inanışlardan ekonomik değerlendirmelere kadar uzanan geniş bir yelpazede değerlendirilebilmektedir.

Bu çalışmanın amacı, seçmenlerin sahip oldukları değerleri; ekonomik ve ekonomik olmayan değerler kapsamında tanımlayarak, ilgili değerlerin siyasi parti tercihlerine olan etkisini belirlemek ve dolayısıyla da siyasal değerler ile seçmen davranışları arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmaktır. Bu amaca uygun olarak Rose ve McAllister (1990) tarafından geliştirilen 37 ifadeden oluşan ölçek kullanılarak İzmir ilinde 1013 kişinin katılımı ile anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda, siyasal değerlerin seçmenlerin siyasi parti tercihlerini anlamlı şekilde farklılaştırdığı ve özellikle de ekonomik olmayan siyasal değerler boyutlarının siyasal tercihlerde yüksek düzeyde farklılıkların ortaya çıkmasını sağladığı bulgulanmıştır. Çalışma sonuç ve öneriler ile tamamlanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Seçmen davranışları, Siyasal değerler, Siyasal pazarlama

A STUDY ON THE EFFECTS OF POLITICAL VALUES ON VOTER BEHAVIOR

Abstract

Political values which are an important case that is considered in the assessment of the future and improves in the light of experience gained in the lives of voters. While the scope of value has a fairly broad concept it ensures also political values has a very different definition of sub values. Thus political values can be evaluated in a line wide ranging economic assessments to the belief in the moral and social values which belong to the individual.

The aim of this study is to determine the effect of the respective values of the political party preference and thus reveal the relationship between voter behavior and political values with defining the values that voters have in the scope of economic and non-economic values. To be suitable for this purpose a scale with 37 expressions which is developed by Rose and McAllister (1990) and a survey is conducted in İzmir province with the participation of 1013 people. As a result, the political values of the electorate significantly differentiate preferences of political parties and especially non-economic political values dimensions has been found to provide a high-level differentiation in political party preferences. The study was completed with results and suggestions.

Keywords: Voter behavior, Political values, Political marketing

GİRİŞ

Siyasal pazarın tüketicisi konumunda bulunan seçmen, demokratik siyasal sistemler içerisinde psikolojik bir satın alma olarak nitelendirilebilecek oy kullanma işlemi ile birbirleri ile rekabet halinde bulunan siyasi parti ve adaylar arasından kendisine uygun olanı tercih ederek içinde yaşadığı toplumun ve kendisinin gelecek dönemde hangi koşullar altında yönetileceğini belirleyen önemli bir rolü üstlenmektedir. Bir siyasi partinin ya da adayın seçimlerdeki başarısını belirleyen yegane unsur olarak seçmen, elinde bulundurduğu anılan güç vasıtası (oy) ile siyasi partilerin ve adayların yürütmekte olduğu seçim kampanyalarının bir numaralı hedefi haline dönüşmektedir. Seçmen davranışlarının hangi koşullar altında ortaya çıkmakta olduğu ya da hangi değişkenlerden ne derece etkilendiğinin belirlenmesinin oldukça güç olması, seçmen davranışlarını belirlemeye yönelik araştırmaların artan bir öneme sahip olmasını sağlamaktadır. Seçmen davranışlarını etkilediği düşünülen değişkenlere yönelik oldukça geniş bir literatür bulunmaktadır. Bu davranış değişkenleri; “kişilik” (Caprara ve diğerleri, 1990; Newman, 1999; Vecchione ve Caprara, 2009; Mondak ve Halperin, 2008); “parti ile özdeşleşme” (Campbell ve diğerleri, 1964; Denver, 1994; Bone ve Ranney, 1971; Cwalina vd., 2008); “aile” (Aydın ve Özbek, 2004; Rose ve McAllister, 1990; İslamoğlu, 2002; Flanigan ve Zingale, 1998); “etnik kimlik” (Özkiroz ve Moral: 2011, Jeffres, 1999; Alveraz ve Bedolla, 2003; Brown, 2005); “din” (Lazarsfield ve diğerleri, 1944; Laurence ve Berkowitz, 2001; Wald ve Shye, 1995); “yaş” (Arnould ve diğerleri, 2004; Negiz, 2007; Goerres, 2007; Butler ve Stokes, 1969), “cinsiyet” (Campbell, 2006; Carroll ve Fox 2004; Inglehart ve Norris, 2000; Welch ve Hibbing, 1992; Kızıldere, 2002), “eğitim” (Bone ve Ranney, 1971; Dilber, 2012; Sitembölükbaşı, 2007; Tan, 2002); “meslek” (Çukurçayır, 2000; Kızıldere, 2002; İnal ve diğerleri; 2004; Bone ve Ranney, 1971; Öcal ve diğerleri, 2011), “gelir” (Demirtaş, 2011; Demirci Orel ve Nakıboğlu, 2010; Manza ve Brooks, 1998), “coğrafi yerleşim” (Yorke ve Meehan, 1986; Öcal ve diğerleri, 2011; Gorecki ve Marsh, 2012); siyasal pazarlama karması çabaları (Lees-Marshment, 2009; Öcal ve diğerleri, 2011; Green ve Gerber, 2008; Arceneaux, 2007; Prete, 2007) ve son olarak “değerler” (Rose ve Mc Allister, Denver, 1994) şeklinde sınıflandırılabilir.

1. SİYASAL DEĞERLER

Değerler, bazı davranış ve amaçları diğer davranış ve amaçlardan ya bireysel ya da sosyal olarak daha tercih edilebilir bulan, sürekliliği olan inanışlardır (Odabaşı ve Barış, 2009: 212). Kişisel değerler, bireyin, biyolojik, sosyal ve psikolojik ihtiyaçları ile ilgilidir. Rokeach (1973)'e göre değer kavramı, insan davranışları ile ilgilenen her türlü bilim dalının ilgisini üzerine çekebilecek bir özelliğe sahiptir. Kişisel değerler, bireylerin neden belirli bir yaşam tarzına ve davranış kalıplarına sahip olduğuna yönelik tanımlamalar sağlamaktadır (Kahle, 2000: 6). Böylelikle kişilerin sahip olduğu değerler, belirli bir nesneye yönelik tutum ve faaliyetlere etki ettiğinden, siyasi parti tercihlerinin de şekillenmesinde etkili olmaktadır. Değerler, ideolojik sembollerin şekillenmesini etkileyerek siyasi

tercihlerin şekillenmesinde önemli rol oynarken, değerlere verilen öncelik ise siyasi partilerin ideoloji haritasında bulunduğu konumun algılanmasına yönelik farklılık yaratmaktadır (Bornea ve Schwartz, 1998: 36).

Bugün siyaset bilimi literatüründe yaygın bir etki alanına sahip bulunmakta olan “siyasal değer” kavramı, bireyin genel olarak dünyaya, özel olarak da kendi yaşamını ilgilendiren olaylara, kurumlara, aktörlere, sosyal veya siyasal işleyişe yönelmede kullandığı bir çerçeve olarak kabul edilmektedir. Başka bir deyişle “değer”, bireyin kendi yaşamına yön verirken, ya da toplumsal ve siyasal yaşamı anlamlandırırken sahip olduğu kanaat, tutum, düşünce ve izlenimin tümüdür. Değerlerin bir bölümü bireyin iç dünyasında beslediği kanaat ve düşüncelerden oluşurken, diğer bölümü de bireyin bu kanaat ve düşünceden hareketle yöneldiği eylemler dizisinden oluşmaktadır. Bu nedenle siyasal değerler analiz edilirken, bireyin yöneldiği veya gerçekleştirdiği pratikler de göz önünde bulundurulmalıdır (Çaha, 2008: 2).

Goren (2005: 881-883)'e göre bireylerin sahip olduğu temel siyasal değerler, siyasal inanç sistemlerinde yer alan en merkezi ve süreklilik gösteren eğilimleri temsil etmektedir. Vatandaşlar, politikalara yönelik tercihlerinde, kamu yöneticilerini değerlendirmede ve oy kullanmaya yönelik bilgi kaynağı oluşturması açısından temel siyasal değerlerine güvenmektedirler. Bu açıdan temel siyasal değerler, bireyin yaşam döngüsünün erken dönemlerinde oluşmaya başlayan, daha geniş bir siyasal kültür ile güçlendirilen etmenler olarak bir siyasal partiyi diğerine tercih etme eğiliminde etkili olan unsurlardır. Temel siyasal değerleri açıklamaya yönelik gerçekleştirilen birçok araştırmada farklı birçok değer bileşeni tanımlanmıştır. Feldman (1988) fırsat eşitliği, bireysel ekonomi, girişim serbestisi; McCann (1997) siyasal, sosyal eşitlik, ahlaki gelenekselcilik; Heath ve diğerleri (1985) özgürlükçülük / otoriterlik; Jacoby (2009) özgürlük, eşitlik, ekonomik güvenlik, toplumsal düzen; Ashton ve diğerleri (2005) ahlaki kurallar / bireysel özgürlük, şefkat / rekabet; Schwartz ve diğerleri (2010) kanun ve düzen, geleneksel ahlak, eşitlik, girişim serbestisi, sivil özgürlükler ve yurtseverlik; Rose ve MkakahlecAllister (2000) siyasal değerleri; sosyal yardım karşıtlığı, gelir dağılımında adalet, sendika karşıtlığı, özelleştirme, sosyal fayda karşıtlığı, merkezileşme gibi altı alt faktör grubuna sahip “ekonomik değerler” ve otoritenin desteklenmesi, nükleer desteği, geleneksel ahlak, çevrenin korunması, eşit fırsatlara karşıtlık, uluslararasılaşma gibi altı alt faktör grubuna sahip “ekonomik olmayan değerler” olarak temel siyasal değerler bileşenlerini tanımlamışlardır.

Türkiye’de temel siyasal değerlerin tanımlanmasına ilişkin gerçekleştirilen bir araştırmaya göre (Çaha, 2008: 9-12) temel siyasal değerler; “sistem” ile ilgili değerler, “insan hakları” ile ilgili değerler, “dini yaşam” ile ilgili değerler ve “ekonomik politikalar” ile ilgili değerler olmak üzere dört bileşenden oluşmaktadır. Araştırmada toplumun en fazla hassasiyet gösterdiği konuların insan haklarını ilgilendiren düşünce ve inanç özgürlüğü olduğu, ikinci sırada önemsenen değerler ise “sistem” ile ilgili olan demokrasi ve cumhuriyet kavramlarıdır. Yine araştırma sonuçlarına göre toplumun dinsel değerlere karşı da oldukça hassas olduğu ve ekonomik politikalara yönelik değerlerin odak noktasının ise özelleştirme ve devletçilik politikaları olduğu bulgulanmıştır. Türkiye’de seçmenler

özelleştirmeyi ekonomik kalkınma için gerekli görmekte iken, devletçiliğinde toplumsal kalkınma için terk edilmemesi gerektiğini düşünmektedirler.

Seçmenlerin sahip olduğu değerler, yaşam boyu elde ettikleri bilgiler doğrultusunda şekillenmekte ve değişme eğilimine sahip olarak siyasi davranışların da farklılaşabilmesine olanak sağlamaktadır. Caprara ve diğerleri (2006: 5)'ne göre siyasi değerler, siyasi tercih üzerinde etkili olan temel değerlere aracılık etmektedir fakat asıl önemli etki temel değerlerindedir. Ancak üzerinde önemle durulması gereken nokta, kişisel değerler, seçmenlerin davranışlarını sadece dolaylı olarak siyasal değerler aracılığı ile etkilemekte olduğudur. Örneğin, birey “evrensellik” değerine yüksek önem vermesi durumunda sosyal demokrat partileri, “muhafazakarlık” değerine önem vermekte ise daha çok sağ eğilimli partileri tercih etmeye yönelmektedir (Leingruber, 2011: 22). Devos ve diğerleri (2002)'ne göre İsviçre'deki sağ yönelimli seçmenler “güç”, “güvenlik”, “rahatlık” gibi değerlere daha çok önem vermekte iken, sol yönelimli seçmenler ise, “evrensellik”, ya da “hümanizm” değerlerine daha çok önem vermektedir. Benzer şekilde Caprara ve diğerleri (2006: 2) “evrensellik” değerinin merkez-sol seçmen ile ilişkili, “muhafazakarlık” değerinin ise merkez-sağ seçmen ile ilişkili olduğunu belirtmektedir. Langer ve Cohen (2005: 746)'e göre, 2004 yılı ABD Başkanlık seçiminde, seçmenler belirli bir başkan adayını desteklerken en çok “ahlaki değerleri” göz önünde bulundurmaktadır ve “ahlaki değerlere” verilen önem düzeyi arttıkça George W. Bush'a yönelik destek artmaktadır. Knuckey (2007: 228-233) çalışmasında, geleneksel değerler ya da aile değerleri olarak tanımladığı “ahlaki değerleri”, sırası ile parti ile özdeşleşme, ideoloji sahipliği ve Irak Savaşı'na yönelik tutumdan sonra seçmen davranışını en çok etkileyen değişken olduğunu tespit etmiştir. Chui ve diğerleri (2010: 46-47) ise çalışmasında, seçmenlerin sahip olduğu değerlerin parti ile özdeşleşme seviyelerini etkilediğini bulgulamıştır. Yazarlara göre, ABD'de heyecan dolu bir yaşama sahip olma ve eşitlik, açık görüşlülük değerlerine sahip olan seçmenler Demokrat Parti ile özdeşleşirken, güvenlik, özgürlük, ulusal güvenlik, kurtuluş gibi değerlere sahip seçmenler ise Cumhuriyetçi Parti ile özdeşleşmektedir. Rose ve McAllister (2000: 107) çalışmasında siyasi değerlerin seçmen davranışlarını açıklamasındaki oranını %27 olarak bulgulamıştır. Yazara göre seçmen davranışlarının açıklanmasında ekonomik değerler, ekonomik olmayan değerlere göre daha yüksek açıklama yüzdesine sahip olmaktadır. Ayrıca, sendikalara karşı olduğunu belirten bireyler, sendika yanlısı bireylere göre %30 daha fazla muhafazakar partilere oy verme eğilimi sergilemekte, herhangi bir sendikaya üye olanların ise sol yönelimli partilere oy verme eğilimini gösterdiğini belirtmektedir. Benzer şekilde, özelleştirme ve ulusallaştırma konuları bireylerin meslekleri ne olursa olsun oy verme davranışını etkilemekte ve özelleştirme yanlısı bireylerin %31'i muhafazakar partilere oy vermeye yakın görülmektedir.

2. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırma seçmenlerin sahip olduğu siyasal değerler ile siyasal memnuniyet düzeylerinin oy verme davranışlarında yarattığı etkiyi incelemektedir. Bu hedefe yönelik oluşturulan çalışmanın temel varsayımı, “seçmenlerin sahip olduğu bireysel siyasal değerler oy verme davranışlarını farklılaştırmaktadır” şeklindedir. Araştırmaya ait verilerin hazırlanan bir anket formu aracılığıyla elde edildiği çalışma yapısı itibarıyla nicel bir özellik sergilemektedir. Anket formu 2 bölümden meydana gelmektedir, formun ilk kısmında seçmenlerin demografik niteliklerini belirlemeye yönelik ifadeler yer almakta iken, ikinci kısmı ise seçmen davranışlarına etki ettiği düşünülen “siyasal değerlere” ait “kesinlikle katılıyorum - kesinlikle katılmıyorum” aralığında hazırlanan 37 sorudan oluşmaktadır. Araştırmada siyasal değerlere ilişkin 37 ifadeyi kapsayan 5’li Likert tipi ölçek, Rose ve McAllister (1990) tarafından geliştirilen “siyasal değerler ölçeği”nden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Araştırmanın anakütlesini ülkemizde seçme yeterliliğine sahip bireyler oluşturmaktadır. Yüksek Seçim Kurulu ülkemizde 10 Ağustos 2015 tarihinde gerçekleştirilen Cumhurbaşkanlığı seçiminde seçmen sayısını 52.894.115 olarak hesaplamıştır. Araştırmacının sahip olduğu finansal, zamansal ve ulaşım kısıtları nedeniyle araştırma belirli bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiş ve İzmir ilinde yaşayan seçmenleri kapsayacak şekilde planlanmıştır. Araştırmada, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden birisi olan kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Örneklem dağılımının gerçekleştirilmesinde ise kota örnekleme yöntemi tercih edilmiş ve kotalar en son gerçekleşen seçimlere ait seçmen sayıları göz önünde bulundurularak hesaplanmıştır. Araştırmada hareket noktası olarak kabul edilebilir maksimum hata düzeyinin -/+ 0.05’lik düzeyi aşmaması benimsenmiştir. Bu düzeyin benimsenmesi, herhangi bir anakütle parametresinin gerçek değerinin, örneklemden hesaplanan değerden maksimum -/+ 0.05’lik bir sapma göstereceği anlamına gelmektedir. Buna ek olarak çalışmada 0.95’lik güven düzeyi yeterli bulunmuştur. Örneklem hacminin hesaplanmasında aşağıdaki formül kullanılmıştır (Nakip, 2003).

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Burada,

n: Örneklem hacmi e: Hata düzeyi

Z: Belirli bir güven düzeyine karşılık gelen standart normal dağılım değeri (tablo değeri: 1.96)

p: Anakütlerde belirli bir özelliği taşıyanların yüzdesi

q: Anakütlerde belirli bir özelliği taşımayanların yüzdesi

p ve q’nun alabileceği değerler konusunda ön bilgi olmadığı durumlarda p ve q 0.50 olarak kabul edilmektedir.

Bu veriler ışığında örneklem hacmi;

$$n = \frac{(1.96^2) * 0.50 * 0.50}{0.05^2} = 384 \text{ olarak bulunmuştur.}$$

Bu sayı her ne kadar istatistiksel yeterliliği sağlasa da, araştırmacı seçmenler arasında davranışlara yönelik farklılaşmanın oldukça fazla olmasını göz önünde bulundurarak, örneklemin daha yüksek düzeyde olmasını kararlaştırmıştır. Örneklemin büyütülmesi, araştırma sonuçlarına duyulan güveni arttıracığından 1100 kişilik bir örneklem düzeyi belirlenmiştir. Araştırma sonucu elde edilen anket formlarından eksik, hatalı cevaplandırılmış ya da cevaplandırılmamış olan 87 adedi analiz dışı bırakılarak, çalışma 1013 seçmen üzerinden değerlendirilmiştir.

Çalışmada seçmenlerin sahip olduğu siyasal değerler Rose ve McAllister (1990) tarafından tanımlanan değerler doğrultusunda incelenmektedir. Yazarlara göre siyasal değerler; “sosyal yardım karşıtlığı, gelir dağılımında adalet, sendika karşıtlığı, özelleştirme, sosyal fayda karşıtlığı, merkezileşme” gibi altı alt faktör grubuna sahip “ekonomik değerler” ve “otoritenin desteklenmesi, nükleer desteği, geleneksel ahlak, çevrenin korunması, eşit fırsatlara karşıtlık, uluslararasılaşma” gibi altı alt faktör grubuna sahip “ekonomik olmayan değerler” den oluşmaktadır. Ölçekte yer alan “merkezileşme” ve “sendika karşıtlığı” boyutlarına yönelik ifadeler, yapılan ön test sonucunda yeterli anlamlılığa ulaşamadığından dolayı anket formundan çıkarılmıştır. Seçmenlerin ekonomik olmayan siyasal değerlerine ilişkin değerlendirmeler Tablo 1’de, ekonomik siyasal değerlerine ilişkin değerlendirmeler ise Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 1. Ekonomik olmayan siyasal değerlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler

		\bar{x}	σ
Otorite Desteği			
1	Kanunlara karşı gelenler daha ağır cezalara çarptırılmalıdır.	3,69	1,29
2	Okullar öğrencilere kurallara uymayı öğretmelidir.	3,71	1,25
3	İdam cezası tekrar uygulanmalıdır.	3,09	1,59
Nükleer Desteği			
4	Türkiye, kendi enerjisini üretecek nükleer santrallere sahip olmalıdır.	2,84	1,59
5	Türkiye, ülke savunması için nükleer silahlara sahip olmalıdır.	3,01	1,51
Geleneksel Ahlak			
6	Genç insanlar geleneksel değerlere önem vermemektedir.	3,56	1,19
7	Filmlerdeki seks olguları ve çıplaklık aşırıya kaçmaktadır.	2,83	1,39
8	Yayın standartlarının oluşması için sansürleme gerekmektedir.	2,41	1,33
9	Kürtajı doğru bulmuyorum.	2,65	1,48
Çevrenin Korunması			
10	İşletmelerin faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyecek olsa bile, çevre korunmalıdır.	4,12	1,04
11	Maliyetlere bakılmaksızın, çevrenin korunmasına yönelik önlemler alınmalıdır.	4,15	0,96
12	Türkiye’de konut yapım alanları doğal yaşam sınırlarını zorlayacak düzeyde artmıştır.	4,05	1,16
Fırsat Eşitliği			
13	Türkiye’de kadınlara yönelik fırsat eşitliği oldukça ileri düzeydedir.	2,18	1,26
14	Türkiye’de etnik kimliklere yönelik fırsat eşitliği oldukça ileri düzeydedir.	2,78	1,37

15	Türkiye’de cinsel eğilimlere (LGBT) yönelik fırsat eşitliği oldukça ileri düzeydedir.	2,30	1,27
Uluslararasılaşma			
16	Türkiye Avrupa Birliği’ne girme hedefinden vazgeçmemelidir.	3,19	1,38
17	Türkiye NATO içerisinde kalmaya devam etmelidir.	3,35	1,18
18	Türkiye yurtdışında asker bulundurmaya devam etmelidir.	2,65	1,27

Seçmenlerin ekonomik olmayan siyasal değerlerine ilişkin 18 ifade Tablo 1’de gösterilmektedir. Tablo 1’deki ilk dört ifade “otoritenin desteklenmesi” boyutunu tanımlamaktadır. İlgili boyuta ait cevaplar, seçmenlerin otoriteye yönelik desteklerinin varlığını işaret etmekte, kanun ve kurallara uyulmasına yönelik eğilimin var olduğunu belirtmekle birlikte idam cezasının tekrar uygulanmasına yönelik desteğin daha düşük düzeyde olduğu görülmektedir. “Nükleer destek” boyutuna ilişkin iki ifade incelendiğinde ise; nükleer santral sahipliğine yönelik desteğin, ülke savunması için kullanılması muhtemel nükleer silahlara yönelik destekten daha düşük düzeyde gerçekleştiği görülmektedir. Ayrıca, nükleer destek boyutuna ilişkin standart hata değerleri, ekonomik olmayan değerler içerisinde en yüksek değere sahip olması nedeniyle seçmenler arasında en fazla görüş ayrılığına neden olan boyut olarak karşımıza çıkmaktadır. Seçmenlerin “geleneksel ahlak” değerlerine ilişkin ifadeler incelendiğinde; seçmenlerin ülkedeki bireylerin ahlaki değer algılamalarını yüksek olarak algılamadığını, özellikle genç insanların bu değerlere yeterince önem vermediğini düşündürmektedir. Ancak bu ifadelere verilen cevaplar arasında oluşan standart hata değerleri, seçmenlerin bu değerlere yönelik oldukça farklı düzeylerde katılım gösterdiğini açıklamaktadır. Seçmenlerin en yüksek ortalama ve en az standart hata değerine atadığı boyut “çevrenin korunması” boyutudur. Üç ifadeye verilen cevaplar incelendiğinde seçmenler konut yapım alanlarının yaşam sınırlarını zorlayacak düzeyde arttığını ve her ne pahasına olursa olsun çevrenin korunması konusuna yüksek düzeyde katılım gösterecekleri kolaylıkla görülmektedir. Türkiye’de kadınlara, etnik kimliklere ve LGBT bireylere yönelik fırsat eşitliği düzeyini ölçmeye yönelik oluşturulan “fırsat eşitliği” boyutu incelendiğinde seçmenler; her üç toplum kesimine yeterli düzeyde fırsat eşitliği tanınmadığını düşünmektedir. Ayrıca, eşitsizlik algılamasının en yüksek olduğu grubun, kadınlar olduğu, bu grubu LGBT bireylerin izlediği görülmektedir. Ekonomik olmayan değerler kapsamında incelenecek son boyut ise “uluslararasılaşma”dır. Seçmenler, Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne üye olmasını ve NATO bünyesinde bulunmasını destekleme eğilimi gösterirken, yurtdışında asker bulundurmaya devam etmeye ise karşı çıkmaktadırlar.

Tablo 2. Ekonomik siyasal değerlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler

		\bar{x}	σ
Sosyal Yardım Karşılığı			
1	Devletin yaptığı sosyal yardımlar oldukça yüksek düzeydedir.	2,05	1,14
2	Sosyal güvenceleri olmasına rağmen, çoğu kişinin yardıma ihtiyacı vardır.	4,08	0,98
3	Sosyal yardımlar, bireyin yaşamını devlete bağımlı hale getirmektedir.	3,57	1,18
4	Bir çok kişi yaşamını sürdürmek için devletin yardımlarına ihtiyaç duymaktadır.	4,01	1,02

Sosyal Harcama Karşıtlığı			
5	Eğitim sektörüne daha fazla yatırım yapılmamalıdır.	1,86	1,43
6	Sağlık sektörüne daha fazla yatırım yapılmamalıdır.	1,90	1,32
7	Yoksulluğun azaltılması için daha fazla harcama yapılmamalıdır.	2,01	1,32
Özelleştirme Karşıtlığı			
8	Devletin gerçekleştirdiği özelleştirme faaliyetleri doğru girişimlerdir.	1,99	1,17
9	Devlet, ticari hayatta aktif rol almalıdır.	3,35	1,25
10	Türkiye’de özelleştirme çalışmaları olması gerektiğinden fazladır.	3,95	1,16
Gelir Dağılımında Adalet			
11	Çalışan kesimlerin milli gelirden aldıkları pay adaletlidir.	1,56	0,94
12	Devlet, gelir dağılımında adaleti sağlamada başarısızdır.	4,28	1,13

Seçmenlerin ekonomik olan siyasi değerlerine yönelik tanımlayıcı istatistikleri içeren Tablo 2 incelendiğinde seçmenlerin, devletin gerçekleştirdiği “Sosyal Yardımları” oldukça düşük bulduğu ancak vatandaşların büyük bölümünün bu yardımlara ihtiyaç duyduğunu ve aynı zamanda bu yardımlar nedeniyle vatandaşların devlete bağımlı hale geldiklerini belirttikleri görülmektedir. Seçmenler, “sosyal harcama” boyutunda tanımlanan eğitim, sağlık ve yoksulluk harcamalarının dağılımında; eğitim ve sağlık sektörlerine yapılacak yatırım tutarının yoksulluğu azaltmak için yapılacak yatırım tutarından daha fazla olması beklentisine sahip oldukları görülmektedir. “Özelleştirme” boyutu kapsamında yer alan ifadeler doğrultusunda seçmenler, Türkiye’deki özelleştirme çabalarının doğru bir faaliyet olmadığını, devletin mümkünse ticari hayatta aktif yer almasını istediklerini belirttikleridir. “Gelir dağılımında adalet” boyutuna ilişkin cevaplar değerlendirildiğinde ise, seçmenler Türkiye’de gelirin adaletli bir şekilde dağıtılmadığını ve çalışan kesimlerin milli gelirden aldıkları payın yine adaletli olmadığını düşündükleri görülmektedir.

3. SİYASAL DEĞERLER ÖLÇEĞİNE YÖNELİK FAKTÖR ANALİZİ BULGULARI

Seçmenlerin sahip olduğu siyasal değerler çalışma kapsamında “ekonomik” ve “ekonomik olmayan” değerler boyutları aracılığıyla değerlendirilmiştir. Ekonomik olmayan değerler, toplamda 18 ifadeden oluşmakta ve ifadelere yönelik gerçekleştirilen faktör analizi sonucu Tablo 4’de gösterilmektedir. Gerçekleştirilen ilk analizde KMO değerinin 0,840 ve açıklanan varyans değerinin ise %52,3 olduğu bulgulanmış olup; özdeğeri 0,3’ün altında olan, birden fazla faktör grubunda yer alan ve çapraz yük (%10) sorununa sahip olan ifadelerin soru setinden çıkarılması varsayımı ile 6 ifade analizden çıkarılmış ve Tablo 3’te elde edilen nihai boyutlara ulaşılmıştır. Tablo incelendiğinde; seçmenlerin ekonomik olmayan değerlerini belirlemeye yönelik oluşturulan ölçeğin 5 boyuta sahip olduğu; KMO değerinin 0,824 ve Barlett test istatistiğinin $p < 0,05$ koşulunu sağladığı ayrıca açıklanan varyans değerinin de ifadelerin azalmasına rağmen artış göstererek %65,948’e yükseldiği görülmektedir. Faktör analizi sonucunda bulguların boyutlar sırası ile “geleneksel ahlak”, “otorite desteği”, “nükleer desteği”, “fırsat eşitliği” ve “uluslararasılaşma”dır. İlgili boyutlardan “geleneksel ahlak”, toplam varyanstaki değişimin %29,975’ini; “otorite desteği” %10,229’unu, “nükleer desteği”

%10,013'ünü, "fırsat eşitliği" %8,385'ini ve "uluslararasılaşma" boyutu ise %7,346'sını açıklamaktadır. Ekonomik olmayan siyasal değerlere ilişkin elde boyutların güvenilirlik değerleri incelendiğinde ise; geleneksel ahlak ve nükleer destek boyutlarının cronbach alfa değerlerinin "oldukça güvenilir" olduğu; otorite desteği, fırsat eşitliği ve uluslararasılaşma boyutlarına ait cronbach alfa değerlerinin ise "güvenilirliğinin düşük düzeyde" olduğu söylenebilmektedir (Kalaycı, 2010).

Tablo 3. Seçmenlerin ekonomik olmayan siyasal değerlerine ilişkin faktör analizi

	Geleneksel Ahlak	Otorite Desteği	Nükleer Desteği	Fırsat Eşitliği	Uluslararasılaşma
Filmlerdeki seks olgusu ve çıplaklık aşırıya kaçmaktadır.	,768				
Yayın standartlarının oluşması için sansürleme gereklidir.	,762				
Kürtajı doğru bulmuyorum	,677				
Kanunlara karşı gelenler daha ağır cezalara çarptırılmalıdır.		,769			
İdam cezası tekrar uygulanmalıdır.		,695			
Okullar öğrencilere kurallara uymayı öğretmelidir.		,626			
Türkiye, kendi enerjisini üretecek nükleer santrallere sahip olmalıdır.			,811		
Türkiye, ülke savunması için nükleer silahlara sahip olmalıdır.			,803		
Türkiye'de kadınlara yönelik fırsat eşitliği oldukça ileri düzeydedir.				,831	
Türkiye'de etnik kimliklere yönelik fırsat eşitliği oldukça ileri düzeydedir.				,767	
Türkiye Avrupa Birliği'ne girme hedefinden vazgeçmemelidir.					,832
Türkiye NATO içerisinde kalmaya devam etmelidir.					,684
Açıklanan Varyans (%)	29,97	10,22	10,01	8,38	7,34
Kümülatif Açıklanan Varyans (%)	29,97	40,20	50,21	58,60	65,94
Güvenilirlik	0,694	0,573	0,719	0,591	0,564
Faktör Öz Değerleri	3,597	1,728	1,302	1,106	1,006
KMO = 0,824; Barlett = 2353,96; df = 66; p = 0,000					

Seçmenlerin siyasal değerlerini oluşturan diğer bir bileşen ise "ekonomik değerler" olarak tanımlanmaktadır. Bu değerler çalışmada, "sosyal yardım karşıtlığı", "sosyal harcama karşıtlığı", "gelir dağılımında adalet" ve "özelleştirme" olarak isimlendirilmiş olup, toplamda 12 ifadeden oluşmaktadır. Faktör analizi sonucunda KMO değeri 0,677 ve Barlett test değeri sig < 0,05 olarak bulunmuştur. 12 ifade ile gerçekleştirilen analiz, faktör öz değerlerinin 1'den büyük olması hususu

göz önünde bulundurularak, düşük faktör yükü, çapraz yük sorunu ve birden fazla faktör grubunda yer alan 5 ifadenin analiz dışı bırakılması ile sonuçlandırılmıştır. Analiz sonucunda “özelleştirme” ile ilgili ifadelerin çıkarılması sonucu; 7 ifade ile analiz tamamlanmış ve oluşan 3 boyut toplam varyanstaki değişimin %64,381’ini açıklamıştır. Elde edilen faktör boyutlarının güvenilirlik değerleri incelendiğinde ise, “sosyal yardım karşıtlığı” ve “gelir dağılımında adalet” boyutlarının cronbach alfa değerlerinin sırası ile 0,599 ve 0,542 ile “düşük düzeyde güvenilir”, “sosyal harcama karşıtlığı” boyutunun ise cronbach alfa değerinin 0,601 ile “oldukça güvenilir” olduğu söylenebilmektedir. Seçmenlerin ekonomik siyasal değerlerine ilişkin gerçekleştirilen faktör analizi sonuçları Tablo 4’te gösterilmektedir.

Tablo 4. Ekonomik siyasal değerler faktör analizi

	Sosyal Harcama Karşıtlığı	Sosyal Yardım Karşıtlığı	Gelir Dağılımında Adalet
Sağlık sektörüne daha fazla yatırım yapılmamalıdır.	,779		
Yoksulluğun azaltılması için daha fazla harcama yapılmamalıdır.	,726		
Eğitim sektörüne daha fazla yatırım yapılmamalıdır.	,711		
Sosyal güvenceleri olmasına rağmen, çoğu kişinin yardıma ihtiyacı vardır.		,828	
Bir çok kişi yaşamını sürdürmek için devletin yardımlarına ihtiyaç duymaktadır.		,816	
Devlet, gelir dağılımında adaleti sağlamada başarısızdır.			,823
Çalışan kesimlerin milli gelirden aldıkları pay adaletlidir.			,805
Açıklanan Varyans (%)	31,798	19,333	13,250
Kümülatif Açıklanan Varyans (%)	31,798	51,131	64,381
Güvenilirlik	0,601	0,599	0,542
Faktör Öz Değerleri	2,226	1,353	1,082
KMO = 0,677; Barlett = 906,177; df = 21; p = 0,000			

4. SİYASAL DEĞERLER İLE SİYASİ PARTİ TERCİHLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİYE YÖNELİK BULGULAR

Seçmenlerin sahip olduğu ekonomik olmayan siyasal değerlerinin siyasi parti tercihleri ile olan ilişkinin incelenmesi, oldukça önemli bir davranış değişkeni etkisinin tanımlanması açısından önemli bir konuyu meydana getirmektedir. Bu açıdan Tablo 5’te seçmenlerin siyasi parti tercihleri açısından ekonomik olmayan siyasal değerlerine yönelik tanımlayıcı istatistik değerleri sunulmaktadır. Tabloda “oy kullanmayı düşünmüyorum” olarak sınıflandırılan seçmenler için “O.K.D.” ifadesi kullanılmıştır.

Tablo 5. Seçmenlerin ekonomik olmayan siyasi değerleri ile siyasi parti tercihleri arasındaki ilişkiye yönelik analiz

			\bar{x}	F	P
GELENEKSEL AHLAK	AK Parti ($\bar{x}=3,68$)	CHP	2,16	34,764	0,000
		MHP	2,89		0,000
		HDP	2,05		0,000
		VATAN	2,44		0,000
		Kararsız	2,70		0,000
		O.K.D.	2,57		0,000
	CHP ($\bar{x}=2,16$)	MHP	2,89		0,000
		SP	3,73		0,000
		Kararsız	2,70		0,000
	MHP ($\bar{x}=2,89$)	HDP	2,05		0,000
		SP	3,73		0,001
	SP ($\bar{x}=3,73$)	HDP	2,05		0,000
		VATAN	2,44		0,000
		Kararsız	2,70		0,000
		O.K.D.	2,57		0,000
	OTORİTE DESTEĞİ	AK Parti ($\bar{x}=4,01$)	CHP		3,35
HDP			2,49	0,000	
Kararsız			3,59	0,017	
O.K.D.			3,18	0,000	
CHP ($\bar{x}=3,35$)		MHP	3,92	0,000	
		HDP	2,49	0,000	
		SP	3,97	0,029	
MHP ($\bar{x}=3,92$)		HDP	2,49	0,000	
		O.K.D.	3,18	0,001	
HDP ($\bar{x}=2,49$)		SP	3,97	0,000	
		VATAN	3,65	0,000	
		Kararsız	3,59	0,000	
	O.K.D.	3,18	0,001		
NÜKLEER DESTEĞİ	AK Parti ($\bar{x}=3,96$)	CHP	2,52	21,572	0,000
		MHP	3,27		0,000
		HDP	2,08		0,000
		VATAN	2,98		0,004
		Kararsız	3,13		0,000
		O.K.D.	2,48		0,000
	CHP ($\bar{x}=2,52$)	MHP	3,27		0,000
		SP	3,91		0,000
		Kararsız	3,13		0,000
	MHP ($\bar{x}=3,27$)	HDP	2,08		0,000
		O.K.D.	2,48		0,021
	HDP ($\bar{x}=2,08$)	SP	3,91		0,000
		VATAN	2,98		0,023
		Kararsız	3,13		0,000
FIRSAT EŞİTLİĞİ	AK Parti ($\bar{x}=3,58$)	CHP	2,24	26,206	0,000
		MHP	2,69		0,000
		HDP	1,70		0,000
		SP	2,60		0,000
		VATAN	2,70		0,000
		Kararsız	2,46		0,000
	O.K.D.	2,02	0,000		
		CHP	2,24		0,000

	HDP ($\bar{x}=1,70$)	MHP	2,69		0,000
		SP	2,60		0,002
		VATAN	2,70		0,000
		Kararsız	2,46		0,010
ULUSLARARASILAŞMA	AK Parti ($\bar{x}=3,58$)	MHP	3,21	5,978	0,043
		HDP	3,14		0,044
		SP	2,83		0,012
		VATAN	2,34		0,000
		O.K.D.	3,00		0,045
	VATAN ($\bar{x}=2,34$)	CHP	3,33		0,000
		MHP	3,21		0,000
		HDP	3,14		0,004
		Kararsız	3,40		0,000

Tablo 5'te elde edilen analiz sonuçlarına göre; seçmenlerin siyasi parti tercihleri; geleneksel ahlak ($F=34,764$, $p=0,000$), otorite desteği ($F=20,309$; $p=0,000$), nükleer desteği ($F=20,572$; $p=0,000$), fırsat eşitliği ($F=26,206$; $p=0,000$) ve uluslararasılaşma ($F=5,978$; $p=0,000$) değer boyutları açısından anlamlı olarak farklılık göstermektedir. Ortaya çıkan anlamlı farklılıkların analiz edilmesi öncesinde öncelikle değişkenlere yönelik eşit varyanslılık varsayımı test edilmiş ve değişkenlere yönelik eşit varyans bulgusu doğrultusunda Tukey HSD testinin yapılması kararlaştırılmıştır. Geleneksel ahlak değerine yönelik farklılığın temelini araştırılması için gerçekleştirilen Tukey HSD testinin sonuçlarına göre; AK Parti'li seçmenler, CHP'li, MHP'li, HDP'li, Vatan Parti'li, kararsız ve oy kullanmayı düşünmeyen seçmenlere göre daha yüksek bir geleneksel ahlak değerine ($\bar{x}=3,68$) sahip olmaktadır. Geleneksel ahlak değerine ilişkin ortaya çıkan diğer bir farklılık ise CHP'li seçmenler ile MHP, SP ve kararsız seçmenler arasındadır. CHP'li seçmenler açısından ortaya çıkan bu farklılık, bu seçmenlerin geleneksel ahlak değerine ilişkin sahip olduğu daha düşük ortalama değeri ($\bar{x}=2,16$) olarak karşımıza çıkmaktadır. Benzer şekilde SP'li seçmenlerin geleneksel ahlak değerine ilişkin sahip olduğu yüksek ortalama ($\bar{x}=3,73$), HDP, Vatan, kararsız ve oy kullanmayı düşünmeyen seçmenlerden kendilerini farklılaştırmaktadır. Seçmenlerin siyasi parti tercihlerini farklılaştıran bir diğer değer "otorite desteğidir".

Otorite desteğine yönelik değer algılaması incelendiğinde; AK Parti'li ($\bar{x}=4,01$), SP'li ($\bar{x}=3,97$) ve MHP'li seçmenlerin ($\bar{x}=3,92$) oldukça yüksek ortalamalara sahip olması sonucu, CHP'li ($\bar{x}=3,35$), HDP'li ($\bar{x}=2,49$), Vatan Parti'li ($\bar{x}=3,65$) kararsız ($\bar{x}=3,59$) ve oy kullanmayı düşünmeyen ($\bar{x}=3,18$) seçmenlerden anlamlı şekilde farklılaşmaktadır. Otoritenin desteklenmesi boyutunun; "cezaların arttırılması, idamın tekrar uygulanması ve okulların kurallara uymayı öğretmesi" gibi ifadelerden oluşuyor olması, bu boyutun özellikle sol ideolojilere sahip seçmenlerce göreceli olarak daha düşük önem seviyesine sahip olmasına, tam tersi sağ ideolojilere eğilimli seçmenlerce ise daha önemli görülmesine neden olmaktadır. İfadeler içinde yer alan "cezaların arttırılması" ve "idam cezasının tekrar uygulanması"na HDP'li seçmenler oldukça düşük düzeyde katılmış ve bu parti seçmenleri ilgili değer açısından neredeyse diğer tüm seçmen gruplarından anlamlı olarak farklılaşmıştır.

Ekonomik olmayan seçmen değerlerinden bir diğeri seçmenlerin ülkemizin nükleer enerji altyapısına ve nükleer silah sahipliğine yönelik katılımını içeren “nükleer desteği”dir. Nükleer yatırım desteğine ilişkin en yüksek katılım AK Parti’li seçmenlere ait olup ($\bar{x}=3,96$), bu değere yönelik katılım düzeyleri sonucu CHP’li ($\bar{x}=2,52$), MHP’li ($\bar{x}=3,27$), HDP’li ($\bar{x}=2,08$), Vatan Parti’li ($\bar{x}=2,98$), kararsız ($\bar{x}=3,13$) ve oy kullanmayı düşünmeyen seçmenlerden ($\bar{x}=3,13$) anlamlı olarak farklılaşmaktadır ($p<0,05$). CHP seçmenleri ise nükleer destek değerine ilişkin göreceli olarak düşük seviyede katılım göstermekte ($\bar{x}=2,52$) ve bu değer kapsamında MHP’li ($\bar{x}=3,27$), SP’li ($\bar{x}=3,91$) ve kararsız ($\bar{x}=3,13$) seçmenlerinden anlamlı olarak farklılaşmaktadır. CHP seçmenlerine benzer şekilde HDP seçmenleri de nükleer destek boyutuna oldukça düşük düzeyde katılım göstermekte ($\bar{x}=2,08$) ve SP’li ($\bar{x}=3,91$), Vatan Parti’li ($\bar{x}=2,98$) ve kararsız ($\bar{x}=3,13$) seçmenlerden anlamlı olarak farklılaşmaktadır. Bu sonuçlar itibariyle, sağ odaklı siyasi partilere oy veren seçmenlerin, sol odaklı siyasi partilere oy veren seçmenlere göre Türkiye’nin nükleer yatırımlarını daha fazla destekleme eğiliminde oldukları söylenebilmektedir.

Seçmenlerin tercihlerini ekonomik olmayan değerler açısından farklılaştıran diğeri bir değer boyutu, Türkiye’deki etnik kimlikler, kadınlar ve cinsel eğilimlere (LGBT) yönelik “fırsat eşitliği” düzeyidir. AK Parti’li seçmenler Türkiye’de anılan gruplara ilişkin fırsat eşitliğinin göreceli olarak yüksek olduğunu ($\bar{x}=3,58$) düşünmekte ve CHP’li ($\bar{x}=2,24$), MHP’li ($\bar{x}=2,69$), HDP’li ($\bar{x}=1,70$), SP’li ($\bar{x}=2,60$), Vatan Parti’li ($\bar{x}=2,70$), kararsız ($\bar{x}=2,46$) ve oy kullanmayı düşünmeyen ($\bar{x}=2,02$) seçmenlerden anlamlı olarak farklılaşmaktadır. Fırsat eşitliği değerine ilişkin ortaya çıkan bir diğeri farklılık, bu değere en düşük katılımı gösteren HDP’li ($\bar{x}=1,70$) seçmenleri ile MHP’li ($\bar{x}=2,69$), CHP’li ($\bar{x}=2,24$), SP’li ($\bar{x}=2,60$), Vatan Parti’li ($\bar{x}=2,70$) ve kararsız ($\bar{x}=2,46$) seçmenler arasındadır. Bu sonuçlar itibariyle seçmenler önemli bir oranda Türkiye’de yeterli bir fırsat eşitliği ikliminin var olmadığını belirtmektedir. Özellikle HDP’li seçmenler için bu değere ilişkin algılamalar oldukça düşük düzeyde ortaya çıkmaktadır.

Seçmenlerin siyasi parti tercihlerini etkileyen son ekonomik olmayan siyasal değer, Türkiye’nin uluslararası boyuttaki konumunun geleceğine yönelik beklentileri içeren “uluslararasılaşma” değeridir. Bu değere ilişkin anlamlı farklılıkların oluşmasında; AK Parti seçmenlerinin bu değere ilişkin göreceli olarak yüksek onaylama oranına ($\bar{x}=3,58$) ve ideolojileri ve siyasal strateji ve hedeflerinin etkisi ile Vatan Parti’li ($\bar{x}=2,34$) ve SP’li seçmenlerin ($\bar{x}=2,83$) düşük düzeyde katılım göstermesi etkili olmaktadır. Bu değer kapsamında üzerinde önemle durulması gereken nokta; Vatan Parti’sine ve SP’ye oy vermeyi düşünen seçmenler Türkiye’nin NATO bünyesinde faaliyetlerini sürdürmesini ve AB hedefinden vazgeçmemesini onaylamamaktadır. AK Parti’li, CHP’li, MHP’li, HDP’li ve kararsız seçmenler ise bu hedeflere ulaşılması gerektiğini düşünmektedirler. Seçmenlerin ekonomik siyasal değerleri ile siyasi parti tercihleri arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik gerçekleştirilen analiz sonuçları ise Tablo 6’da gösterilmektedir.

Tablo 6. Seçmenlerin ekonomik siyasal değerleri ile siyasi tercihleri arasındaki ilişkiye yönelik analiz

			\bar{x}	F	P
SOSYAL HARCAMA KARŞITLIĞI	AK Parti ($\bar{x}=2,17$)	CHP	1,82	2,461	0,000
SOSYAL YARDIM KARŞITLIĞI	AK Parti ($\bar{x}=3,54$)	CHP	4,21	7,492	0,000
		MHP	4,20		0,000
		HDP	4,23		0,000
		SP	4,12		0,030
		Vatan	4,12		0,016
		Kararsız	3,95		0,004
		O.K.D.	4,06		0,025
GELİR DAĞILIMINDA ADALET	AK Parti ($\bar{x}=2,69$)	CHP	1,42	32,017	0,000
		MHP	1,52		0,000
		HDP	1,34		0,001
		SP	1,46		0,000
		VATAN	1,54		0,000
		Kararsız	1,66		0,000
		O.K.D.	1,39		0,000

Seçmenlerin eğitim, sağlık ve yoksulluğun azaltılması için yapılacak devlet yardımlarını değerlendiren “sosyal harcama karşıtlığı” değeri AK Parti’li seçmenler ile CHP’li seçmenler arasında anlamlı bir farklılık yaratmaktadır. Bu farklılığın temelinde yatan neden ise CHP’li seçmenlerin AK Parti’li seçmenlere göre ilgili değere daha fazla yatırım yapılması gerektiğini düşünmesidir. Bireylerin devletten sağladığı sosyal yardım miktarına yönelik algılamalarını içeren “sosyal yardım karşıtlığı” değeri benzer şekilde AK Parti’li seçmenleri; CHP’li MHP’li, HDP’li, SP’li, Vatan Parti’li, kararsız ve oy kullanmayı düşünmeyen seçmenlerden anlamlı olarak farklılaştırmaktadır. Bu değere yönelik bulguların farklılığın temelinde ise, AK Parti’li seçmenlerin bu boyuta ilişkin katılım düzeyinin ($\bar{x}=3,54$) diğer parti seçmenlerinden göreceli olarak daha düşük olması bulunmaktadır. Ekonomik değerlere ilişkin son bulguların farklılık ise “gelir dağılımında adalet” değerine ilişkindir. Söz konusu değer kapsamında, AK Parti’li seçmenler; CHP’li, MHP’li, HDP’li, SP’li, Vatan Parti’li, kararsız ve oy kullanmayı düşünmeyen seçmenlere göre devletin gelir dağılımında adaleti sağladığına daha yüksek düzeyde katılmaktadır. Her ne kadar iktidar partisi seçmenlerinin bu değere ilişkin ortalama değeri ($\bar{x}=2,69$) düşük bir düzeyde de olsa, muhalefet partilerini destekleyen seçmenlerin ya da herhangi bir partiyi tercih etmeyen seçmenlerin ortalamalarının oldukça üstünde bir düzeyde bulunmaktadır.

SONUÇ

Siyasi partilerin ve adayların rekabet ettikleri seçimlerde hedefledikleri oy yüzdelerine ulaşmaları için öncelikle seçmenler hakkında davranışlarına ilişkin değişkenlerin tanımlanması gerekmektedir. Seçmen davranışlarının dinamik yapısı ise her bir davranış bileşenin özgül bir öneme sahip olmasını

zorunlu kılmakta ve parti ve adayları her bir parametre karşısında etkili olmaya zorlamaktadır. Çalışmada seçmenlerin siyasi parti tercihlerinin şekillenmesinde etkili olan bir değişken olarak tanımlanan ve ekonomik ve ekonomik olmayan değerler şeklinde incelenen siyasal değerler, elde edilen bulgular ışığında seçmenlerin siyasi parti tercihlerini anlamlı olarak farklılaştırmaktadır. Özellikle ekonomik olmayan siyasal değerlere ait boyutların seçmen tercihlerinde önemli ölçüde farklılık yarattığı, ideoloji haritasının sağ tarafında kendisini konumlandıran ya da muhafazakar bir yapıya sahip olduğunu belirten seçmenlerin tercihlerini yüksek düzeyde etkilediği bulgulanmıştır. Yine ekonomik siyasal değerler açısından bulgular değerlendirildiğinde; iktidar partisini destekleyen seçmenler haricinde tüm seçmenlerin neredeyse ilgili siyasal değer bileşenlerine çok düşük katılım gösterdikleri ve böylelikle de ülkenin süregelen ekonomik yapısının olumsuz algılamalara sahip olarak tercihlerde de anlamlı farklılık yarattığı görülmüştür.

Tüketici davranışlarının önemli bir belirleyicisi olan değerler, seçmenlerin de davranışlarını şekillendirmektedir. Bu ise değer olgusunun siyasal rekabet içinde göz önüne alınması gereken önemli bir bileşen olduğu gerçeğini ortaya çıkarmaktadır. Siyasal pazarda rekabet eden siyasi parti ve adayların seçimlere yönelik başarılarını etkileyecek seçim kampanyalarının tanımlanması sürecinde de değer olgusu mutlaka dikkate alınmalıdır. Siyasal alandaki rekabet çerçevesinde şekillenen siyasal pazarlama çabalarının da bu suretle seçmen değerlerini sadece seçim odaklı stratejileri içselleştiren bir olgu olarak değil, uzun dönemli seçmen tatminini sağlamak üzere ürün geliştirme süreçlerini dinamik siyasi çevreye uyarlamaya çalışan, sürekli yenilik odaklı uygulamalar bütünü olarak görülmesi gerekmektedir. Seçimi kazanan ve iktidar gücünü elde eden siyasi parti ya da adaylar, söz ve vaatlerini yerine getirmeye yönelik siyasal dağıtım çabalarında sadece kendilerine oy veren seçmen grubunun değerlerini değil, bir sonraki seçimde başarıyı elde etmek için tüm seçmenlerin ortak değerlerine hitap edecek eylemler içerisinde yer almalıdır.

Sonuç olarak, seçmenlerin sahip oldukları bireysel siyasal değerler; siyasi parti tercihlerini ve dolayısıyla da siyaset pazarında ortaya çıkan satın almaları anlamlı şekilde farklılaştırmaktadır. Bu nedenle gelecek dönemlerde seçimlere katılacak siyasi parti ya da adayların ilgili siyasal değerleri içeren siyasal ürünleri pazara sunmaları ve siyasal iletişim süreçlerinde bu ürünleri doğru bir bütünleşik iletişim çabası ile seçmenlere aktarmalarının gerekli olduğu düşünülmektedir. Böylelikle siyasi parti ve adaylar, seçmenler ile siyasal değerler kapsamında ortak bir paydada buluşmaya çalışmalıdır.

NOT

Bu çalışma 2015 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen “Seçmen Davranışlarına Etki Eden Faktörlerin Siyasal Pazarlama Açısından Analizi: İzmir İli’nde Çok Değişkenli Bir İnceleme” başlıklı doktora tezinden oluşturulmuştur.

KAYNAKÇA

- Alvarez, M.R. – Bedolla, L.G. (2003). The Foundations of Latino Voter Partisanship: Evidence from the 2000 Election, *The Journal of Politics*. 65 (1), 31-49.
- Arceneaux, K. (2007). I'm Asking for Your Support: The Effects of Personally Delivered Campaign Messages on Voting Decisions and Opinion Formation, *Quarterly Journal of Political Science*. 2 (1), 43-65.
- Arnould, E. – Linda P. – Zinkhan G. (2004). *Consumers*, Mc Graw Hill, New York.
- Aydın, K. – Özbek, V. (2004). Ailenin Seçmen Davranışlarına Etkisi, *Kocaeli Üniversitesi S.B.E. Dergisi*, 2 (1), 144-167.
- Barnea, M.F. – Schwartz, S.H. (1998). Values and Voting, *Political Psychology*. 19 (1), 17-40.
- Bone, A. H. – Ronney, A. (1971). *Politics and Voters*, McGraw Hill, New York.
- Butler, D. – Donald S. (1969). *Political Change in Britain*, Macmillan St Martin's Press, New York.
- Brown, J.A.C. (2002). *Siyasal Propaganda*. (Çev: Y. Yaşar), Ağaç Yayınları, İstanbul.
- Campbell, A. – Converse, P.E. – Miller, W.E. – Stokes, D.E. (1964). *The American Voter*. John Wiley & Sons, New York.
- Campbell, R. (2006). *Gender and the Vote in Britain, Beyond the Gender Gap*, ECPR Press, Colchester.
- Caprara, G.V. – Barbaranelli, C. – Zimbardo, P.G. (1990). Personality Profiles and Political Parties, *Political Psychology*. 20 (1), 175-197.
- Carroll, S.J. – Fox, R.L. (2004). *Gender and Elections – Shaping the Future of American Politics*, Cambridge University Press, New York.
- Cwalina, W. – Falkowski, A. – Newman, B. (2008). *A Cross Cultural Theory of Voter Behaviour*, The Howarth Press, New York.
- Çaha, Ö. (2008). *Türkiye'de Seçmen Davranışı ve Siyasi Partiler*, Orion Kitabevi, Ankara.
- Çukurçayır, M.A. (2000). *Siyasal Katılma ve Yerel Demokrasi*, Yargı Yayınevi, Ankara.
- Demirci Orel, F. – Nakıboğlu, B. (2010). Genç Seçmenlerin Oy Tercihlerinde Politik Pazarlama Faaliyetlerinden Etkilenme Düzeyleri, *Finans-Politik & Ekonomik Yorumlar*, 47 (543), 51-61.
- Demirtaş, M.C. – Özgül, E. (2011). Siyasal Pazarlama Karması Unsurlarının Seçmen Tercihleri Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Uygulama, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 48 (553), 15-36.
- Denver, D. (1994). *Elections and Voting Behaviour in Britain*, Harvester Wheatsheaf, New York.

- Dilber, F. (2012). Seçmenlerin Kitle İletişim Araçlarından Aldığı Siyasal İçerikli Bilgilerden Etkilenme Düzeyi: Karaman İli Seçmenleri Üzerine Bir Alan Araştırması, *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 1 (4), 83-105.
- Feldman, S. (1988). Structure and Consistency in Public Opinion: The Role of Core Beliefs and Values, *American Journal of Political Science*, 32 (2), 416-40.
- Flanigan, W.H. – Zingale, N.H. (1998). *Political Behavior of the American Electorate*, Congressional Quarterly Press, Washington.
- Goerres, A. (2007). Why are Older People More Likely to Vote? The Impact of Ageing on Electoral Turnout in Europe?, *The British Journal of Politics & International Relations*, 9 (1), 90-121.
- Górecki, M.A. – Marsh, M. (2012). Not Just 'Friends and Neighbours': Canvassing, Geographic Proximity and Voter Choice, *European Journal of Political Research*, 51 (5), 563-582.
- Goren. P. (2005). Party Identification and Core Political Values, *American Journal of Political Science*, 49 (4), 881-896.
- Green, D.P. – Gerber, A.S. (2008). *Get Out The Vote - How to Increase Voter Turnout*. 2nd Edition, Brookings Institution Press, Washington.
- Inglehart R. – Norris, P. (2000). The Developmental Theory of the Gender Gap: Women's and Men's Voting Behavior in Global Perspective, *International Political Science Review*, 21 (4), 441-463.
- İslamoğlu, A.H. (2002). *Siyaset Pazarlaması Toplam Kalite Yaklaşımı*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Jacoby, W.G. (2009). Ideology and Vote Choice in the 2004 Election, *Electoral Studies*, 28 (1), 584-594.
- Jeffress, L.W. (1999). The Impact of Ethnicity and Ethnic Media on Presidential Voting Patterns, *Journalism and Communication Monographs*, 1 (3), 199-262.
- Kahle, L.R. (2000). Findings of LOV Throughout the World, and Other Evidence of Cross-national Consumer Psychographics: Introduction, *Journal of Euromarketing*, 8 (2), 1-13.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayın Dağıtım A.Ş, Ankara.
- Kızıldere, N. (2002). *Kadınların Oy Verme Davranışlarını Etkileyen Sosyo-Ekonomik Faktörler – Kadın Seçmenler Üzerine Bir Araştırma (Isparta Uygulaması)*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Knuckey, J. (2007). Moral Values and Vote Choice in the 2004 U.S. Presidential Election, *Politics & Policy*, 35 (2), 222-245.
- Langer, G. – Cohen, J. (2005). Voters and Values in the 2004 Election, *Public Opinion Quarterly*. 69 (5), 744-759.

Lazarsfield, P.F. – Berelson, B. – Gaudet, H. (1944). *The People Choice. How the Voter Makes up His Mind in a Presidential Campaign*, Columbia University Press, New York.

Lees-Marshment, J. (2009). *Political Marketing Principles and Applications*, Routledge, New York.

Leimgruber, P. (2011). Values and Votes: The Indirect Effect of Personal Values on Voting Behavior, *Swiss Political Science Review*, 17 (2), 107-117.

Manza, J. – Brooks C. (1998). The Gender Gap in the US Presidential Elections: When? Why? Implications, *American Journal of Sociology*, 103 (5), 1235-1266.

McCann, J.A. (1997). Electoral Choices and Core Value Change: The 1992 Presidential Campaign, *American Journal of Political Science*, 41 (2), 545-63.

Mondak, J.J. – Halperin, K.D. (2008). A framework for The Study of Personality and Political Behaviour, *British Journal of Political Science*, 38 (2), 335-362.

Nakip, M. (2003). *Pazarlama Araştırmalarına Giriş*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.

Negiz, N. (2007). Seçmen Davranışında Sosyo-Ekonomik Bir Faktör: Yaş, *Yerel Siyaset*, 2 (23).

Newman, B.I. (1999). *A Predictive Model of Voter Behavior The Repositioning of Bill Clinton*. Handbook of Political Marketing, Sage, California.

Odabaşı, Y. – Barış, G. (2009). *Tüketici Davranışları*, Mediacat Yayınları, İstanbul.

Öcal, H. – Özmen, A. – Topçu, B. – Yüksel, B. (2011). Siyasal Pazarlama Faktörlerinin Seçmen Eğilimleri Üzerindeki Etkileri: Afyonkarahisar İl Merkezinde Bir Uygulama, *e-Journal of New World Sciences Academy*, 6 (4), 400-421.

Özkıroç, A. – Moral, S. (2011). Lider Özelliklerinin Seçmen Tercihlerine Etkisi: Diyarbakır ve Tokat Örneği, *Ekev Akademi Dergisi*, 15 (49), 271-292.

Prete, M.I. (2007). M-politics: Credibility and Effectiveness of Mobile Political Communications, *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 16, 48-56.

Rokeach, M. (1973). *The Nature of Human Values*, Free Press, New York.

Rose, R. – McAllister, I. (1990). *The Loyalties of Voters: A Lifetime Learning Model*, Sage Publications, California.

Schwartz, S.H. – Caprara, G.V. – Vecchione, M. (2010). Basic Personal Values, Core Political Values, and Voting: A Longitudinal Analysis, *Political Psychology*, 31 (3), 421-452.

Sitembölükbaşı, Ş. (2007). *Türkiye’de İdeolojik ve Sosyoekonomik Grupların Siyasal Düşünce Kalıpları*, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.

Tan, A. (2002). *İlke ve Uygulamalarıyla Politik Pazarlama*, Papatya Yayıncılık, İstanbul.

Yorke, D.A. – Meehan, S.A. (1986). ACORN in the Political Market Place, *European Journal of Marketing*, 20 (8), 63-76.

Vecchione, M. – Caprara, G.V. (2009). Personality Determinants of Political Participation: The Contribution of Traits and Self-Efficacy Beliefs, *Personality and Individual Differences*, 46, 487-492.

Welch, S. – Hibbing, J. (1992). Financial Conditions, Gender, and Voting in American National Elections, *The Journal of Politics*, 54 (1), 197-213.

**SON TÜKETİCİLERİN DEĞER BİLİNCİ VE FİYAT-KALİTE İLİŞKİLERİNİN İNTERNET
ÜZERİNDEN SATIN ALMA DAVRANIŞI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KIRKLARELİ İLİNDE BİR
ARAŞTIRMA**

İsmail DÜLGEROĞLU

Yrd. Doç. Dr., Kırklareli Üniversitesi, İşletme Bölümü

ismail.dulgeroglu@klu.edu.tr

Özet

Fiyatlama önemli bir pazarlama enstrümanıdır ve fiyatın tüketici tarafından algılanması pazarlama çıktılarını doğrudan etkiler. Bilimsel literatürdeki çalışmalarda fiyat algılaması boyutları faktör yapıları ile ortaya konmasına rağmen satın almaya etkisi yeterince analiz edilmemiştir. Bu çalışmanın amacı fiyatlama algısının boyutlarından olan değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisinin internetten satın alma ile ilişkisini ortaya koymaktır. Kırklareli’nde yüz yüze anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Örneklem yöntemi kolayda örneklemedir. Yapısal eşitlik modellemesi analizi ile değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisinin internetten satın almaya etkileri ortaya konmuştur. Analiz sonuçlarına göre değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisi internetten satın alma davranışı ile pozitif ilişki göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Fiyat algısı, Değer bilinci, Fiyat kalite ilişkisi, İnternette satın alma, Son tüketici

VALUE CONSCIOUSNESS AND PRICE-QUALITY RELATIONSHIP OF PRICING PERCEPTION'S PLACE IN PURCHASING ONLINE

Abstract

Pricing is an important marketing instrument and perception of price by consumers effects directly marketing outputs. Previous studies show factorial structures of price perception but the insufficient amount of analysis indicates the effects of price perception dimensions on purchasing online. The aim of this study is to identify the effect of value consciousness and price quality relationship on purchasing on the internet. Data was collected by face to face questionnaire method in Kırklareli. The sampling method is convenience sampling. Structural equation modeling was used to analyze. According to results value, consciousness and price quality relationship have a positive relationship with purchasing on the internet.

Keywords: Price perception, Value consciousness, Price-quality relationship, Purchasing online, Consumer

GİRİŞ

Pazarlama karması öğelerinden olan fiyatlama ürünlerin getireceği geliri belirleyen ve oluşturan unsurdur. Belirlenen fiyatın tüketiciler tarafından algılanması o fiyat üzerinden başarılı olunup olunamayacağını ortaya koyar. Fiyat algısı tüketicilerin mamul seçiminde ve satın alma davranışlarında önemli bir yer tutmaktadır (Ene, Özkaya, 2013: 451).

Fiyatın satın alma davranışı üzerindeki rolleri farklıdır. Bu rollere göre fiyat algılamasının boyutları satın alma davranışını etkiler. Bu etki pozitif ve negatif olabilmektedir. (Geçti, Zengin, 2012, 29).

Fiyat algısı farklı çalışmalarda farklı boyutlarıyla ele alınmaktadır. Bir bakış açısına göre fiyat bilinci, değer bilinci, indirim meğili ve kupon meğili fiyatlama algısının negatif yönlü boyutlarıdır (Anuwichanont, 2011: 40). Bir diğer bakış açısına göre fiyat algısının boyutları ise değer bilinci, fiyat uzmanlığı, fiyat kalite ilişkisi, prestij duyarlılığı, indirim duyarlılığı ve fiyat bilincidir (Topuz, Çambaşı, 2014: 321-322). Farklı çalışmalarda görülen fiyatın kompleks yapısı, üzerinde durulması gereken önemli bir başlıktır. Fiyatın farklı yönlerinin internetten satın almayı nasıl ayrı ayrı etkileyeceğinin incelenmesi önemli bir boşluğu dolduracaktır.

Fiyat algısı boyutları rasyonel ve psikolojik unsurlardan da oluşur. Rasyonel unsurlar değer ve kalitedir (Kurtuluş, Okumuş, 2006 aktaran: Ene, Özkaya, 2013: 453).

Bu çerçevede değer ve kalitenin fiyat açısından incelenmesi önemli olacaktır. Bu sayede rasyonel olarak fiyat algısı daha net anlaşılabilir. Bununla birlikte değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisi fiyatlamada rasyonel boyut olarak incelenebilir. Bu araştırmanın amacı değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisinin internetten satın alma ile ilişkisini ortaya koymaktır.

Bir sonraki bölümde fiyat algısının araştırmada hedeflenen boyutları değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisi rasyonel birer unsur olarak ele alınıp incelenecektir.

1. TEORİK ÇERÇEVE

Ampirik ve teorik olarak fiyat algısının müşteri tatminine ve sadakatine internet ortamında etkisi yeni işaret edilmeye başlanmıştır (Jiang, Rosenbloom, 2005: 152). Fiyatlamının internet üzerinden satın almaya etkisinin incelenmesi, gerekli bir bilimsel boşluk olarak gözükmektedir. Bir ürünün fiyatı, tüketicinin sübjektif yorumundan geçtikten sonra tüketici için anlamlı hale gelir (Oh, 2000 aktaran: Han ve Ryu, 2009: 491). O halde tüketicinin fiyatı nasıl algıladığının bulunması internet üzerinden yapılan alışverişlerde yol gösterici olabilir.

Değerin tanımları iki unsur üzerine odaklanmış gibidir: fiyat ve kalite. Fiyat ve kalite odaklı bu bakış açısından dolayı, yüksek değer bilinçli tüketiciler düşük değer bilinçli tüketicilere göre

fiyat kalite ilişkilerini daha iyi algılayabilecek bir pozisyonadırlar (Lichtenstein ve Burton, 1990: 54).

Değer bilinci “alınan kaliteye bağlı olarak fiyat konusundaki hassasiyet” olarak tanımlanabilir (Lichtenstein vd., 1993: 235). Değer bilinci olan tüketiciler düşük fiyatlarla ve ürün kalitesi ile eşit miktarda ilgilidirler. Ayrıca paralarına en yüksek değeri almak için fiyatları kontrol etmeye ve farklı markaların fiyatlarını incelemeye yakındırlar (Sharma, 2011: 290). Görünmektedir ki yüksek değer bilinci olan tüketiciler düşük değer bilinci olanlara kıyasla satın almalarını geliştirmek için daha güdülenmişler (Dutta, Biswas, 2005: 285). Tüketiciler paralarının karşılığını en yüksek düzeyde alabilmek için araştırma ve karşılaştırma yapmaya açıktırlar. Bu fiilleri yerine getiren tüketicilerin değer bilinçleri olduğu söylenebilir.

Fiyat kalite algısı ürünün fiyat ve kalitesi arasındaki uygunluğun sübjektif beklentisidir (Chang, Chang, Su, 2015: 73). Tüketiciler çoğunlukla perakende fiyatı kalitenin bir göstergesi olarak görürler, yüksek fiyatlı ürünlerin yüksek kaliteli olduğuna inanırlar (Shirai, 2015: 778). Tüketiciler edindikleri faydayı fiyat kalite ilişkisi açısından görebilirler (Gabler, Landers, Reynolds, 2017: 2). Bu çerçevede fiyat kalite ilişkisi fiyatı kalitenin tek göstergesi olarak ele almaktadır. Fiyat ne kadar yüksekse kalitede o kadar yüksektir algısı mevcuttur. Buna göre kişiler daha kaliteli ürün almak için daha yüksek bedel ödemeye razı olmalıdırlar ve kaliteli ürünleri bulmak için fiyatları ölçüm aracı olarak almak kaliteye ulaşmada önemli bir araçtır.

Fiyat algısı rasyonel ve psikolojik unsurlardan oluşmaktadır; rasyonel unsurlar değer ve kalitedir. Bu bağlamda rasyonel fiyat algısı hakkında değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisi incelenerek fikir sahibi olunabilir. Değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisinin internetten satın almaya etkisini incelemek yol gösterici olacaktır.

2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın bu bölümünde araştırmanın örnekleme, ölçeklerine, hipotezlerine ve yöntemine ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

2.1. Örneklem

Araştırmanın anakütlesi Kırklareli'dir. Araştırmada örnekleme yapılmış ve yöntem olarak kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Veri yüz yüze anket yöntemi ile toplanmıştır. Toplanan anket sayısı 673'tür.

2.2. Ölçekler

Araştırmanın anket formunda demografik özellikleri ortaya koyan sorular dışındaki tüm sorular Likert (5'li) tipi ölçek ile sorulmuştur. Araştırmaya konu olan ölçekler ise;

- Değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisi ölçeklerini Lichtenstein vd. (1993) nin çalışmasından Topuz ve Çambaşı (2014) almışlardır. İlgili çalışmadan uyarlanarak bu çalışmada ölçekler kullanılmıştır.
- Satın alma davranışı değişkenleri Lin'in (2007) eserinden uyarlanarak alınmıştır.

Uyarlanan ölçek ifadeleri aşağıdadır:

- Fiyat kalite ilişkisi
 - FKI1: Bir ürünün fiyatı, onun kalitesi hakkında iyi bir göstergedir.
 - FKI2: Ne kadar yüksek fiyat ödersen, o kadar yüksek kalitede bir ürün alırsın” sözü genellikle doğrudur.
 - FKI3: En iyi ürünü satın almak için, her zaman biraz daha fazlasını ödemek gerekir.
- Değer bilinci
 - DB1: İnternette ürün satın alırken; paramın karşılığını aldığımdan emin olmak isterim.
 - DB2: İnternette ürün satın alırken; ürün için harcadığım para ile daima en yüksek kaliteye ulaşmaya çalışırım.
 - DB3: İnternette ürün satın alırken; ödediğim fiyatın tam karşılığını alabilmek için mevcut olan tüm markaların fiyatlarına bakarım.
 - DB4: İnternette ürün satın alırken; düşük fiyatla ilgilendiğim kadar, ürün kalitesiyle de yakından ilgilenirim.
 - DB5: Genelde ürünlerin daha düşük fiyatlı olanlarını araştırır ve bu ürünü internette satın almadan önce kalite gereksinimimi karşılayıp karşılamadığını incelerim.
 - DB6: Markalı bir ürünü indirimde iken internette aldığımda, iyi bir satın alma yaptığımı hissedirim.
- İnternette satın alma davranışı
 - IS1: İnternet üzerinden alışveriş yapmayı tercih ederim.
 - IS2: Sık sık internet üzerinden alışveriş yaparım.

2.3. Araştırmanın Hipotezleri

Bu araştırma fiyatın algısal boyutlarından rasyonel boyutu incelemektedir. Bu sebeple rasyonel boyutlar olan değer ve kalite araştırılmak üzere seçilmiştir. Araştırmanın hipotezleri aşağıdaki gibidir:

- H1: Değer bilinci ve internetten satın alma davranışı arasında pozitif bir ilişki vardır.
- H2: Fiyat kalite ilişkisi ve internetten satın alma davranışı arasında pozitif bir ilişki vardır.

2.4. Analiz Yöntemi

Analiz yapısal eşitlik modellemesi ile yapılmıştır. Analizi yapmak için SmartPLS 2.0 yazılımı kullanılmıştır (Ringle, Christian, Wende, Sven, ve Will, Alexander, 2005). Veriler normal dağılım göstermediği için bu yöntem ve yazılım tercih edilmiştir. SmartPLS 2.0 yazılımı bootstrapping yaparak örnekleme sıkıntılarını gidermekte ve t-değerlerini hesaplamaktadır. Yazılım kısmi en küçük kareler yöntemini kullandığından parametrik varsayımlara tabi değildir (Hair Jr, Sarstedt, Hoppikns ve Kuppelwieser, 2014: 108-109).

3. BULGULAR

Aşağıda Tablo 1’de araştırmaya katılan deneklerin demografik durumları ortaya konmuştur.

Tablo 1. Demografik tanımlayıcı istatistikler

Değişken	Frekans	Yüzde
Cinsiyet		
Erkek	355	0,53
Kadın	318	0,47
Medeni Durum		
Evli	268	0,4
Bekâr	405	0,6
Eğitim		
İlköğretim	59	0,09
Lise	197	0,29
Ön Lisans	288	0,43
Lisans	110	0,16
Lisans Üstü	19	0,03

Araştırmada cinsiyetin neredeyse eşit dağıldığı Tablo 1’de gözükmektedir. Yine Tablo 1’e göre örneklemin %62’si ön lisans ve üstü seviyede eğitim derecesine sahiptir. Araştırmaya

katılanların yaş ortalaması 30 ve gelir ortalamaları 1697 TL'dir. Aşağıda Tablo 2'de geçerlilik ve güvenilirlik değerleri mevcuttur. Analiz 673 örneklem sayısı ve 5000 bootstrapping sayısı ile gerçekleştirilmiştir.

Aşağıda Tablo 2'de ölçeklerin geçerliliği ve güvenilirliği ile ilgili değerler sunulmuştur.

Tablo 2. Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik değerleri

	Çıkarılan Ortak Varyans (AVE)	Bileşik Güvenilirlik (Composite Reliability)	R²	Cronbach's Alfa
Değer Bilinci	0,7225	0,9398	0,0000	0,9234
Fiyat Kalite İlişkisi	0,7585	0,9040	0,0000	0,8418
İnternette Satın alma	0,9309	0,9642	0,3028	0,9261

Faktör yükleri (factor loadings) değerlerinin 0,70'den büyük olması beklenir. Şekil 1'te gözüktüğü üzere bütün faktör yükleri 0,70'den büyüktür (Hair, vd., 2014: 111).

Bileşik güvenilirliğin (composite reliability) varlığından söz etmek için 0,70'ten büyük değer bulunması gerekir (Lowry, Gaskin, 2014: 137). Tablo 2'de görüldüğü gibi tüm değerler 0,70'ten büyüktür. Çıkarılan ortak varyans (AVE) değerlerinin 0,5'den büyük olması beklenir (Hair, vd., 2014: 111). Tablo 2'de görüleceği üzere AVE değerleri 0,50'den büyüktür.

Diskriminat geçerliliğinin (discriminant validity) sağlanması için her bir örtük değişkenin AVE değerlerinin karekökünün kendi korelasyon değerlerinden büyük olması gerekir (Hair, vd., 2014: 112). Aşağıda Tablo 3'de görülen AVE karekökleri, korelasyon değerlerinden daha büyüktür.

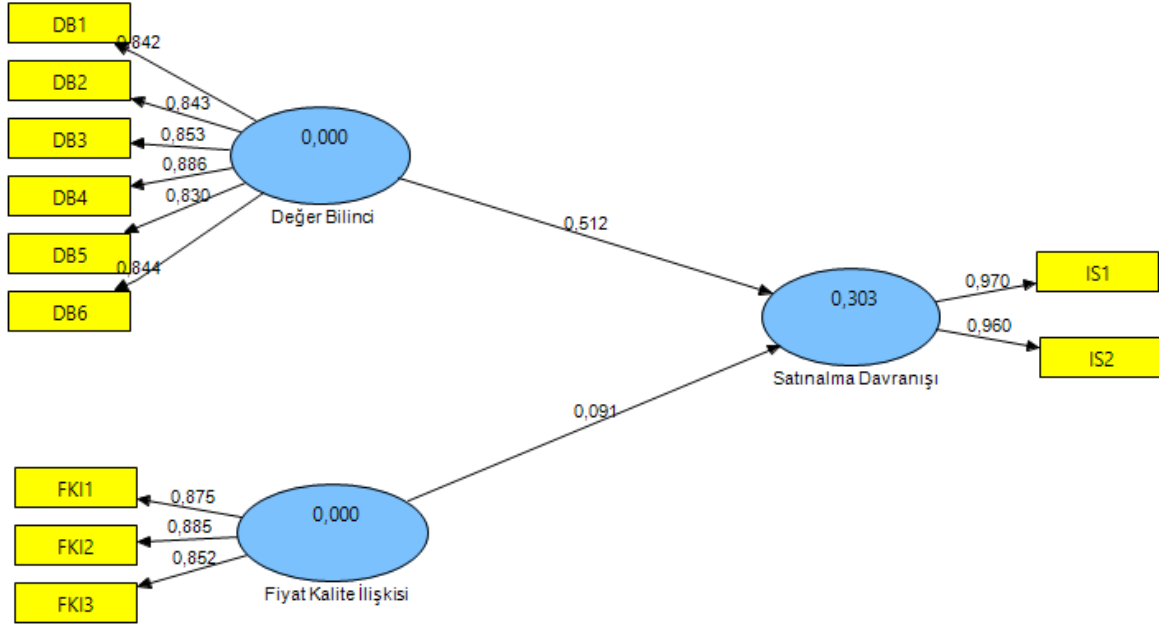
Tablo 3. Diskriminant geçerliliği tablosu

	AVE			
Değer Bilinci	0,7225	0,85*		
Fiyat Kalite İlişkisi	0,7585	0,3540	0,87*	
İnternette Satın Alma	0,9309	0,5437	0,2719	0,96*

*: AVE değerlerinin karekök alınmış halidir.

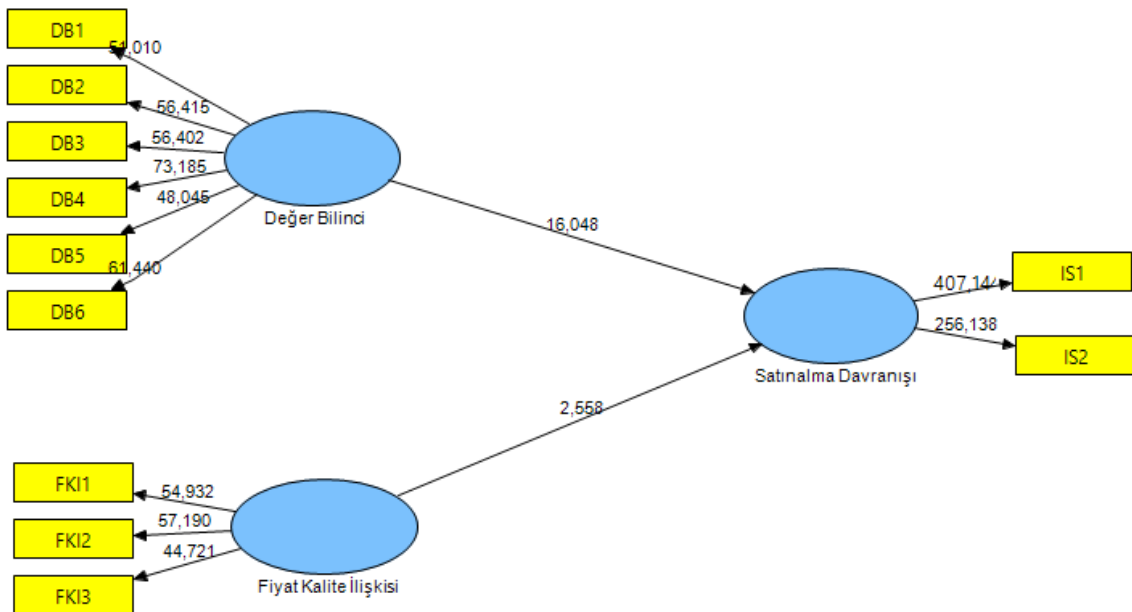
Aşağıda Şekil 1'de modelin örtük değişkenlerinin yapısı standardize edilmiş değerler ile gösterilmektedir.

Şekil 1: Modelin standardize edilmiş değerleri



Şekil 1’de görüleceği üzere değer bilincinin internetten satın alma davranışına etkisi 0,51 olarak bulunmuştur. Fiyat kalite ilişkisinin internetten satın alma davranışına etkisi ise sadece 0,09’dur. Aşağıda Şekil 2’de model t değerleri ile gösterilmektedir. Şekil 2’de t-değerlerinin tümünün 1,96’dan büyük olduğu gözlenmektedir. Her bir ilişki anlamlıdır.

Şekil 2: Modelin t değerleri



Yukarıda Tablo 3, Şekil 1 ve Şekil 2’de sunulanlar ile hipotezler sınanmıştır. H1 ve H2 hipotezleri reddedilemez.

SONUÇ

Bu araştırmanın amacı değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisinin internetten satın alma ile ilişkisini ortaya koymaktır. Bu çerçevede yapılan analiz sonucunda fiyatlamının boyutlarından olan değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisinin her ikisinin de internet satın almayı etkilediği bulunmuştur. Değer bilincinin etkisi kuvvetli iken, fiyat kalite ilişkisinin etkisi zayıftır. Araştırma değer bilinci kavramının internetten satın almada etkisinin ne kadar önemli olduğunu tespit etmiştir.

Deneklerin değer bilinçleri arttıkça internetten satın almaları da artmaktadır. Ödenilen bedelin karşılığı algısı internetten satın almayı pozitif etkilemektedir. Değer bilincinin oluşması internette birbirlerini ikame edebilecek farklı ürünleri de araştırmaktan geçmektedir. Deneklerin daha mobil olduğu internet dünyasında değer bilincini destekleyecek (örnek olarak kolay tarama yapabilmek gibi) unsurların olması, internetten satın alma davranışını arttırabilir.

Fiyat kalite ilişkisi sadece fiyatın seviyesine bakılarak kalite algısı oluşması ile açıklanır. Sadece fiyat ile kalitenin açıklanması bu örnekte internetten satın alma davranışını düşük bir seviyede etkilemiştir. Örnekte bulunanların aylık gelir ortalaması 1691 TL’dir. Asgari ücretten yüksek ortalama geliri olan bu grup sadece fiyatı kuvvetli bir kalite göstergesi olarak satın almada görmemektedirler. Tüketicilerin de internet üzerinden üretilen bilginin parçası olduğu günümüz ortamında sadece fiyata bağlı kalite algısının yeri olsa da yeterli olmadığı söylenebilir.

Gelecekteki araştırmalarda değer bilinci ve fiyat kalite ilişkisi gibi sadece rasyonel boyutları ile değil, ayrıca fiyatlama algısının psikolojik boyutlarının da internetten satın almaya etkisinin incelenmesi tavsiye edilebilir.

KAYNAKÇA

Anuwichanont, J. (2011). The Impact of Price Perception on Customer Loyalty in the Airline Context, *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 9 (9), 37-50.

Chang, S.S. - Chang, C.C. - Su, W.G. (2015). Quality or Sacrifice? The Influence of Decision Task and Product Characteristics on the Dual Role of Price, *Psychological Reports*, 117 (1), 72-88.

Dutta, S. - Biswas, A. (2005). Effects of Low Price Guarantees on Consumer Post-purchase Search Intention: The Moderating Roles of Value Consciousness and Penalty Level, *Journal of Retailing*, 81 (4), 283-291.

- Ene, S. - Özkaya, B. (2013). A Study Regarding the Attitudes that are Effective on the Price Perception of Consumers that Shop from the Retail Stores, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4 (11), 451.
- Gabler, C.B. - Landers, V.M. - Reynolds, K.E. (2017). Purchase Decision Regret: Negative Consequences of the Steadily Increasing Discount Strategy, *Journal of Business Research*, in Press, 1-8, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.01.002>, Erişim Tarihi: 24.06.2017.
- Geçti, F. - Zengin, H. (2012). Fiyat Algılamasının Boyutları Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: Akıllı Telefon Tüketicilerine Yönelik Bir Araştırma, *Sakarya İktisat Dergisi*, 1 (4), 37-74.
- Hair Jr., J.F. - Sarstedt, M. - Hopkins, L. - Kuppelwieser, V.G. (2014). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM), *European Business Review*, 26 (2), 106-121.
- Han, H. - Ryu, K. (2009). The Roles of the Physical Environment, Price Perception, and Customer Satisfaction in Determining Customer Loyalty in the Restaurant Industry, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 33 (4), 487-510.
- Jiang, P. - Rosenbloom, B. (2005). Customer Intention to Return Online: Price Perception, Attribute-level Performance, and Satisfaction Unfolding over Time, *European Journal of Marketing*, 39 (1/2), 150-174.
- Kurtuluş, K. - Okumuş, A. (2006). Fiyat Algılamasının Boyutları Arasındaki İlişkilerin Yapısal Eşitlik Modeli ile İncelenmesi, *Yönetim*, 17 (17), 3-17.
- Lichtenstein, D.R. - Burton, S. (1990). An Assessment of the Moderating Effects of Market Mavenism and Value Consciousness on Price-quality Perception Accuracy, *NA-Advances in Consumer Research*, 17, 53-59.
- Lichtenstein, D.R. - Ridgway, N.M. - Netemeyer, R.G. (1993). Price Perceptions and Consumer Shopping Behavior: A Field Study, *Journal of Marketing Research*, 234-245.
- Lin, H-F, (2007). Predicting Consumer Intentions to Shop Online: An Empirical Test of Competing Theories, *Electronic Commerce Research and Applications*, 6, 433-442.
- Lowry, P.B. - Gaskin, J. (2014). Partial Least Squares (PLS) Structural Equation Modeling (SEM) for Building and Testing Behavioral Causal Theory: When to Choose It and How to Use It, *IEEE Transactions on Professional Communication*, 57 (2), 123-146.
- Oh, H. (2000). The Effect of Brand Class, Brand Awareness, and Price on Customer Value and Behavioral Intentions, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 24, 136-162.
- Ringle, C.M. - Wende, S. - Will, A. (2005). SmartPLS 2.0.M3. Hamburg: SmartPLS, <http://www.smartpls.de>.

Sharma, P. (2011). Country of Origin Effects in Developed and Emerging Markets: Exploring the Contrasting Roles of Materialism and Value Consciousness, *Journal of International Business Studies*, 42 (2), 285-306.

Shirai, M. (2015). Impact of “High Quality, Low Price” Appeal on Consumer Evaluations, *Journal of Promotion Management*, 21 (6), 776-797.

Topuz, Y.V. - Çambaşı, İ. (2014). Asgari Ücretli Tüketicilerin Fiyat ve Fiyat-Kalite Algısı: Cep Telefonu Ürünleri Üzerine Bir Araştırma, *Niğde Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (7), 315-327.

GÜNEY AVRUPA VE TÜRKİYE'DE İŞ-YAŞAM DENGESİ: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ

İskender GÜMÜŞ

Yrd. Doç. Dr., Kırklareli Üniversitesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü,
iskender.gumus@klu.edu.tr

Berna TÜRKİYILMAZ

Uzman, Kırklareli Üniversitesi Rektörlüğü, berna.turkyilmaz@klu.edu.tr

Özet

Bu çalışmada, Güney Avrupa ülkelerinde ve refah rejimi açısından bu ülkelere benzer olduğu kabul edilen Türkiye'de iş yaşam dengesi politikaları incelenmektedir. Bu doğrultuda, İspanya, İtalya, Yunanistan ve Türkiye'nin çocuk bakım hizmetleri, ebeveyn izni ve esnek çalışma kapsamındaki düzenlemeler hem hukuki boyutuyla ve hem de bu ülkelere ilişkin bazı makro verilerle karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Bu ülkelerde iş yaşam dengesinin sağlanması amacıyla oluşturulan politikaların seviyesinin birbirine benzerlik gösterdiği ve iş yaşam dengesi uygulamalarının diğer refah rejimlerine göre daha geri kaldığı tespit edilmiştir. Öte yandan, son yıllarda Avrupa Birliği'ne uyum çabalarının ve düşük doğurganlık ve nüfusun yaşlanması gibi demografik değişimlerin etkisiyle bazı politika uygulamaları hız kazanmasına rağmen bunların yeterli seviyede olmadığı anlaşılmaktadır. Türkiye'nin iş yaşam dengesi politikalarının, Güney Avrupa ülkelerinden bazı alanlarda daha geride olmakla birlikte, bu ülkelerle benzer bir eğilim içerisinde olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Anahtar kelimeler: İş yaşam dengesi, Türkiye ve Güney Avrupa refah ülkeleri, Çocuk bakım hizmetleri, Ebeveyn izni, Esnek çalışma.

WORK LIFE BALANCE IN SOUTHERN EUROPE AND TURKEY: A COMPARATIVE ANALYSIS

Abstract

In this study, work life balance policies in the Southern European countries and in Turkey, which is regarded as similar to these countries in terms of welfare regime, are reviewed. In this context, the regulations of Spain, Italy, Greece and Turkey within the scope of child care services, parental leave and flexible working are analyzed in a legal dimension as well as comparatively with the help of some macro data concerning these countries. It is determined that the level of policies aimed at facilitating work life balance in these countries are similar and these work life balance practices fall behind the practices of other welfare regimes. On the other hand, although some policy practices have accelerated in recent years due to the harmonization efforts with European Union and demographic changes like low fertility and population aging, it is understood that these are not on the desired level. It is revealed that although Turkey falls behind these countries in some areas it shares similar trends with them regarding work life balance policies.

Keywords: Work life balance, Turkey and Southern European welfare countries, Child care services, Parental leave, Flexible working.

GİRİŞ

1970'li yıllardan itibaren refah devletlerinde görülmeye başlayan ekonomik, sosyal ve siyasi değişimlerin etkisiyle birlikte üretim, çalışma ilişkileri, nüfus yapısı, aile ve cinsiyet ilişkileri büyük ölçüde dönüşüme uğramıştır. Bu durumun ortaya çıkışında post-fordist üretim tekniklerin yükselişi, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ile küreselleşme olgusunun büyük payı bulunmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde üretimin hizmet sektörüne kayması ve güvencesiz, düşük vasıflı ve düşük ücretli işlerin yaygınlaşması, ailelerde sadece erkeğin çalışmasıyla aile geçiminin sağlanmasını zorlaştırmış ve bunun sonucunda kadınların, özellikle evli ve çocuk sahibi kadınların işgücü piyasasındaki varlığı büyük oranda artarak istihdam kadınsılaşmıştır. Bu durumun ortaya çıkışında, hizmet sektöründeki iş olanaklarının ve esnek çalışma uygulamalarının genişlemesi, kadınların eğitim seviyesinin yükselmesi, boşanmaların yaygınlaşması gibi gelişmeler de önemli bir paya sahiptir.

Kadınların istihdama katılımının artmasıyla birlikte ortaya çıkan düşük doğurganlık sorunu ise nüfusun giderek yaşlanmasına neden olmuş, bu da önlem alınması gereken bir alan olarak görülmeye başlamıştır. Öte yandan, yaşanan demografik değişimlerle birlikte geleneksel ailelerden uzaklaşarak erkeğin gelir getirdiği aile modelinden iki çalışanlı aile modeline geçilmesi, çalışma hayatı ile aile hayatı arasında bir denge kurulması zorunluluğunu getirmiştir. Bu duruma, evlenme oranlarının düşmesi ve boşanma oranlarının artması gibi değişimler de eklenince aile formlarındaki dönüşüm kaçınılmaz olmuş, tek ebeveynli ve tek kişilik aileler yaygınlaşarak bazı sosyal riskler ortaya çıkmaya başlamıştır. Böylelikle, iş ve aile sorumluluklarının dengelenmesi, giderek gündemi daha fazla meşgul eden bir sorun haline gelmiştir.

Bireylerin ücretli iş ve bunun dışında kalan yaşamları arasındaki zamanın paylaşılması olarak tanımlanan iş yaşam dengesi, 1990'lı yıllardan beri birçok farklı disiplinin kapsamında ve farklı yaklaşımlarla tartışılmaktadır. Literatürde bu konuda iş-kişisel yaşam bütünleşmesi, iş aile dengesi, iş ve aile yaşamının uyumlaştırılması gibi farklı kullanım şekilleri bulunmasına rağmen cinsiyet ayrımı gözetmemesi ve aileyle birlikte diğer sorumluluklara da önem vermesi nedeniyle iş yaşam dengesi şeklindeki kullanımın yaygınlaştığı görülmektedir.

İş ve hayatın diğer alanları arasında dengenin kurulmaya çalışılması sürecinde birtakım çatışmaların ortaya çıkması kaçınılmazdır. Bu çatışmaların giderilmesi için önlemler alınması ise bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan yaklaşıldığında, konunun sosyal politikalar kapsamında incelendiği görülmektedir. Özellikle, AB'de konunun gündeme gelmeye başladığı 1990'lı yıllarda cinsiyetçi bakış açısıyla kadının temel görevinin bakım işi olduğu varsayımından hareketle politikaların kadınların emek piyasasındaki varlığını iyileştirme çalışmalarıyla sınırlı kaldığı görülmektedir. Ancak, Amsterdam anlaşmasından sonra iş ve aile yaşamının uyumlaştırılması sadece kadınların sorunu olmaktan çıkarılarak kadın ve erkeğin tüm alanlardaki eşitliğine yönelik uygulamaların hayata geçirilmesine çalışılmıştır. Bu kapsamda, iş yaşam dengesini sağlamaya

yönelik politikalar, her ne kadar ülkelerin refah rejimlerine, ekonomik, sosyal ve siyasi yapılarına göre farklılık gösterse de, genel olarak çocuk bakımı, ebeveyn izni ve esnek çalışma başlıkları altında ele alınmaktadır.

Son yıllarda, diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Türkiye’de de iş yaşam dengesinin uyumlaştırılması yönündeki çalışmaların politika gündeminde sıklıkla yer almaya başladığı görülmektedir. Kadın istihdam oranı gelişmiş ülkelere göre düşük olan Türkiye’de kadınların emek piyasasına katılımını arttırmak amacıyla ve düşük doğurganlık sorununa önlem olarak iş yaşam dengesi uygulamalarının ön plana çıkarılması dikkat çekmektedir. Özellikle, sadece kadın üzerindeki ücretli iş dışındaki yükün azaltılmasına yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi, toplumsal cinsiyetçi rollerin ne derece etkili olduğunu göstermektedir. Buradan hareketle, Türkiye’de uygulamaya konulan iş yaşam dengesi politikalarının, ülkenin içinde yer aldığı kabul edilen refah rejiminden etkilenecek şekilde geliştirilebilir.

İş yaşam dengesi, son yıllarda gerek politika yapımcıların gerekse araştırmacıların giderek daha çok üzerinde durmaya başladığı bir konu haline gelmiştir. Uluslararası düzeyde bu alana yönelik birçok çalışma bulunmasına rağmen Türkiye’deki çalışmaların çok az sayıda olması dikkat çekmektedir. Özellikle refah rejimleri bağlamında Türkiye’deki iş yaşam dengesine yönelik düzenlemeleri bir bütün olarak ortaya koyan araştırmaların olmaması bu alandaki temel eksikliktir. Bu çalışmada, ilk olarak iş yaşam dengesi açıklanacaktır. Daha sonra, Güney Avrupa ülkelerinin refah rejiminin genel özelliklerine değinilecektir. Ardından, Güney Avrupa refah rejimi çerçevesinde Türkiye ve Güney Avrupa ülkelerinin iş yaşam dengesinin uyumlaştırılmasına yönelik politikaları karşılaştırmalı olarak incelenecektir.

1. İŞ YAŞAM DENGESİNE İLİŞKİN KAVRAMSAL ÇERÇEVE

İş yaşam dengesi, son yıllarda hem uluslararası ve hem de ulusal boyutta giderek önem kazanan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Genel olarak çalışma ve hayatın diğer alanları arasındaki zaman ve emeğin düzenlenmesine ilişkin politika tartışmalarında kullanılan bu kavramı (Fagan, vd., 2012: 1-3) yalnızca ailede bakım işini üstlenenler değil tüm bireyler açısından ücretli işin ücretsiz aile bakım işi, gönüllü iş ve boş zaman ile birleştirilmesi şeklinde tanımlamak mümkündür (Lewis ve Campbell, 2008: 525). İlk zamanlarda çocuk sahibi kadınları desteklemek amacıyla uygulanan iş aile dengesi politikaları günümüzde cinsiyet ayrımı gözetmemekte ve ailenin yanında diğer yükümlülükleri de göz önüne alarak iş ve yaşam arasındaki dengeyi sağlamaya yönelmektedir (Lockwood, 2003: 2-3).

18. yüzyılın ortalarından itibaren sanayinin gelişmeye başlamasıyla birlikte istihdam ve aile hayatında meydana gelen büyük sosyal dönüşümler erkek ekmek kazanan aile modelinin temelini oluşturmuştur (Crompton, 2006: 33-35). Erkeğin görevinin ailenin geçimini sağlamak, kadının görevinin ise eş ve anne olmak şeklinde benimsendiği bu modelde (Lewis, 1992: 160-165) 20.

yüzyılın son çeyreğinden itibaren Fordizm'deki çözümlere paralel olarak bazı değişimler ortaya çıkmıştır (Crompton, 2006: 3-5). Sonuç olarak, geçici ve standart dışı istihdam yaygınlaşarak aileyi geçindiren erkeğin gelirinde düşüşe sebep olmuş, evli ve çocuk sahibi kadınlar da emek piyasasına girmeye başlamıştır. Kadınların istihdam oranındaki büyük artışa boşanmaların ve tek ebeveynli ailelerin sayısındaki artış da eklenince erkek ekmek kazanan aile modelinde dönüşüm kaçınılmaz olmuştur. Artık ailelerde sadece erkek çalışmamakta, her iki ebeveynin de çalıştığı çift kariyerli aileler yaygınlaşmaktadır (Kul Parlak, 2016: 16-17). Erkek ekmek kazanan aile modelinden çift kazananlı aileye doğru geçiş yaşanması ile birlikte aile hayatının ve çalışma hayatının birlikte yürütülmesi iş yaşam dengesinin kurulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

Sanayileşmenin ilk zamanlarında ve geniş çaplı olarak da 1950'li yıllardan sonra gündeme gelmeye başlayan ayrı alanlar yaklaşımında (Özen Kapız, 2002: 143) iş ve aile yaşamının birbirinden kesin sınırlarla ayrılan iki farklı alan olduğu kabul edilmektedir (Barnett, 1999: 146). Buna göre, özel ve kamusal alanı idare etmek bir çalışan sorunu olmaktan çok bir kadın sorunudur. Erkeğe biçilen rol, evin geçimini sağlamak için ev dışında ücretli bir işte çalışmaktır ancak kadın da emek piyasasına katılırsa annelik ve ev kadını rolünün ücretli iş rolü üzerinde tehdit oluşturacağı düşünülmektedir (Barnett, 1999: 145-146; Özen Kapız, 2002: 143). Ancak, 1970'li yıllara gelindiğinde bazı demografik değişimler nedeniyle ayrı alanlar yaklaşımının giderek önemini kaybetmeye başladığını ve iş ve aile yaşamının yeni görünümler kazandığını söylemek mümkündür. Çift kazananlı ailelerin sayısının giderek artması, küçük çocuklu annelerin iş gücü piyasasındaki varlığının artışı, kadın ve erkeklerin emek piyasasında benzer alışkanlıklar kazanması, yeni aile modellerin ortaya çıkması ve kadın ve erkeklerin rollerine yönelik geleneksel yaklaşımdan daha eşitlikçi bir anlayışa geçilmeye başlaması bu durumun en önemli nedenleri arasındadır. Ancak kadınların çoklu rolleri nedeniyle çatışma içine girmeleri ve iş ve aile yaşamları arasında denge kurma çabaları gerginliğe neden olmuştur. Bu durum karşısında işletmeler de kadın çalışanların daha verimli çalışabilmeleri adına ebeveyn izni, esnek çalışma, işyerinde çocuk bakımı gibi bazı düzenlemeleri hayata geçirmişlerdir. Ancak uygulamalardan yararlanan kadınların aile ve çalışma hayatını bir arada yürütemedikleri yönündeki önyargı, kadınların uzun dönemli kariyer fırsatlarını tehlikeye sokmuştur (Barnett, 1999: 147-148).

İş yaşam dengesini açıklamada kullanılan toplumsal cinsiyet kavramı, cinsiyete dayalı işbölümüne ve cinsler arasındaki toplumsal ilişkilere vurgu yapması bakımından önemlidir (Kağncıoğlu, 2015: 90). Buna göre, birçok toplumda ücretli işte çalışmak erkek işi olarak görülürken ücretsiz işlerin ise kadının ihtisas alanına girdiği kabul edilmektedir (Ferrant, Pesando ve Nowacka, 2014: 7). Emek piyasasında ise kadın işi (sekreterlik, öğretmenlik) veya erkek işi (mühendislik, bilim-teknoloji) olarak görülen bazı mesleklerin bulunması mesleklerin toplumsal cinsiyete dayalı olarak yapılandırıldığını göstermektedir. Bunun yanı sıra, kadın ve erkek işleri arasındaki ücret farklılığı da toplumsal cinsiyetçi anlayıştan kaynaklanarak eşitsizliğe neden olmaktadır (Özkaplan, 2010: 41-47). Son yıllarda, toplumsal cinsiyet eşitliğinin politika uygulamalarına yansımaya başladığı da gözlenmektedir. Toplumsal cinsiyetin ana akımlaştırılması olarak adlandırılan bu süreçte tüm

politika alanlarının güncellenerek cinsiyet eşitliğinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır (Walby, 2005: 453-456).

2. GÜNEY AVRUPA REFAH REJİMİNİN TEMEL ÖZELLİKLERİ VE GÜNEY AVRUPA'DA İŞ YAŞAM DENGESİ

Güney Avrupa refah rejimi, Esping-Andersen'in refah rejimlerini temel olarak üç grupta sınıflandırmasından sonraki yıllarda bu sınıflandırmanın yetersiz olduğu düşünülerek oluşturulmuştur (Özdemir, 2007: 149). Buna göre, Leibfried (1992)'in Güney Avrupa ülkelerinden İspanya, Portekiz ve Yunanistan'ı dâhil ettiği bu grupta İtalya ve Fransa belli bir seviyeye kadar yer almaktadır. Bazı konularda Anglosakson ülkelere benzerlik gösteren bu refah rejiminde aile ve kilisenin rolü önemlidir. Bunun yanında, Kuzey Avrupa refah ülkelerinden farklı bir işgücü piyasası yapısına sahip olan bu ülkelerde tam istihdam geleneği bulunmamaktadır.

Güney Avrupa ülkelerinin farklı bir rejime sahip olduğunu iddia eden Ferrera (2006) da bu ülkelerin sunduğu sosyal korumanın kutuplaşmış bir özelliğe sahip olduğunu belirtmektedir. Örneğin, emekliliğe yüksek seviyede pay ayrılırken yeterli geliri olmayan bireylere asgari düzeyde sosyal koruma sağlanmamaktadır (Ferrera, 2006: 198-199). Sağlık sisteminin evrensel bir özellik sergilediği bu rejimde devletin sosyal refah konusunda çok fazla varlık gösterememesi de temel özelliklerinden birisidir (Ferrera, 2006: 218).

Güney Avrupa refah rejimi kapsamındaki İspanya, İtalya ve Yunanistan iş yaşam dengesi politikalarının gelişmişlik seviyesi bakımından incelendiğinde ise bu ülkelerin diğer refah rejimlerine göre geride kaldığı söylenebilir. Aile ve kilisenin önemli paya sahip olduğu bir refah geleneğinin etkisinin görüldüğü bu ülkelerde her ne kadar sosyal harcamalar son 30 yıldır büyük bir artış gösterse de (Gümüş ve Tatlıyer, 2013: 6-9) çalışma ve aile hayatının uyumlaştırılmasına yönelik yatırımların yeterli olmadığı görülmektedir.

Güney Avrupa Refah devletlerinde, özellikle son 10 yılda iş ve aile yaşamının dengelenmesine yönelik ebeveyn izni ve çocuk bakım hizmetleri gibi konularda önemli düzenlemeler hayata geçirilmeye başlamıştır. Bu ülkelerin aile çeşitliliği ve cinsiyet eşitliğini göz önüne alarak özellikle daha uzun süreli ücretli izin ve babalık izninin geliştirilmesi yönünde ilerlemeler kaydettiği görülmektedir (Escobedo ve Wall, 2015: 218).

3. TÜRKİYE VE GÜNEY AVRUPA REFAH REJİMİNDE İŞ YAŞAM DENGESİ

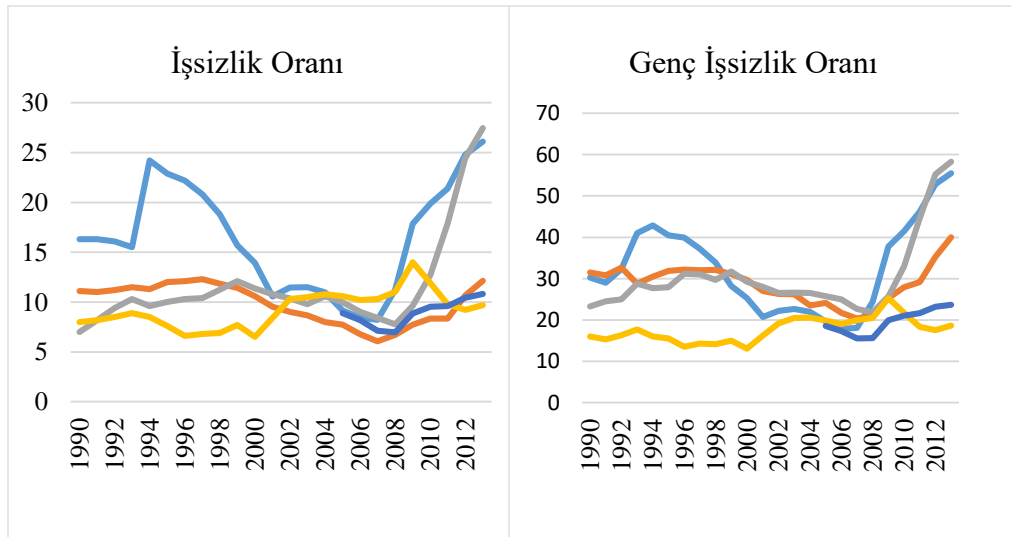
3.1. İstihdam Yapısı

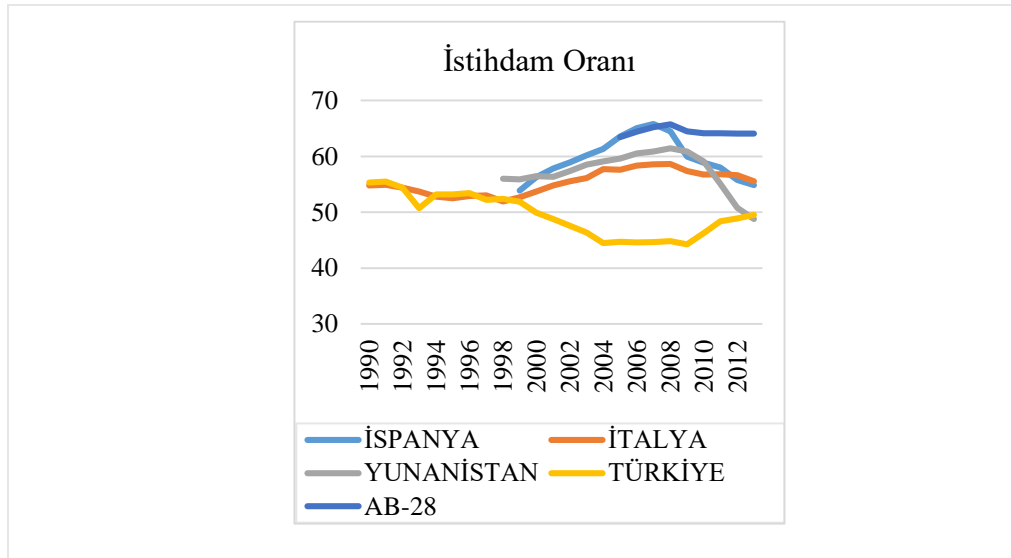
Kayıt dışı istihdamın yaygınlığı, tam istihdam geleneğinin bulunmaması ve tarıma dayalı olması Güney Avrupa ülkeleri işgücü piyasalarının ortak özelliği olarak bilinmektedir (Gümüş ve Tatlıyer,

2013: 4-6). Bu ülkelerdeki istihdamın yapısı analiz edildiğinde, 2008 krizinden önceki dönemde işgücü piyasası göstergeleri genel olarak iyi durumda olan bu ülkelerin krizden sonraki dönemde istihdam, ekonomik faaliyet ve işsizlik oranlarının olumsuz bir tablo sergilediğini söylemek mümkündür. Krizin ekonomik etkileri İspanya ve Yunanistan'da çok şiddetli, İtalya'da ise nispeten daha az şiddetli olarak hissedilmiştir (Eurofound, 2013: 6-8).

Güney Avrupa ülkelerinin istihdam yapılarının karşılaştırmalı olarak gösterildiği Şekil 1'e göre, Yunanistan'ın en olumsuz verilere sahip olan ülke olduğu anlaşılmaktadır. Krizden önceki dönemde %7-8 aralığında bulunan işsizlik oranları 2013 yılına gelindiğinde hızlı bir artış göstererek %28'e ulaşmıştır. Yunanistan'ı sırasıyla %26 ile İspanya ve %12 ile İtalya izlemektedir. Avrupa'da büyük bir sorun olarak görülen genç işsizliği ise Yunanistan ve İspanya'da daha şiddetli boyutlardadır (European Commission, 2014: 97). Kriz öncesinde Yunanistan'da bu oran %23 civarında seyredirken 2013 yılında 2,5 katına çıkarak %58'i bulmuştur. İspanya, %56 ile genç işsizliğinde ikinci sırada yer alırken onu %40 ile İtalya takip etmektedir. Bahsi geçen ülkelerin 2013 yılı istihdam oranlarını ele aldığımızda ise, tüm ülkelerin oranlarının AB-28 ortalaması olan %64'ün altında kaldığı görülmektedir. Yunanistan yine en olumsuz veriye sahip ülke olarak %49 ile ilk sırada yer alırken, onu sırasıyla İspanya (%55) ve İtalya (%56) izlemektedir. Bu verilerden de anlaşılacağı üzere, bu üç ülkenin temel işgücü piyasası göstergeleri oldukça olumsuz bir görünüm sergilemektedir.

Şekil 1. Güney Avrupa refah ülkelerinde işsizlik, genç işsizlik, istihdam oranları (1990-2013)





Kaynak: <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>, (Erişim: 29.03.2016),

<http://www.istat.it/en/>, (Erişim: 27.01.2016), <https://data.oecd.org>, (Erişim: 17.02.2016).

Türkiye’de istihdamın yapısıyla ilgili temel göstergeler incelendiğinde nispeten olumlu bir durum ortaya çıkmaktadır. Kriz öncesi dönemde, %10’lar seviyesinde olan işsizlik oranı krizden hemen sonra %14 seviyesine görmesine rağmen 2010 yılından itibaren düşüşe geçerek 2013 yılında tekrar %10’a yaklaşmıştır. Genç işsizlik oranlarında da benzer bir dalgalanma yaşanmıştır. Şöyle ki, krizden önce %20 olan oran kriz sonrasında %25’i görmüş, 2013 yılında tekrar gerileyerek %19’a inmiştir. İstihdam oranına baktığımızda ise %50 ile Yunanistan’dan sonra en olumsuz istihdam oranına sahip ülke olarak yer almaktadır. Değerlendirmeye alınan Güney Avrupa ülkeleri ve Türkiye arasındaki temel işgücü verileri arasındaki bu farklılığın nedenini Türkiye’nin 2008 ekonomik krizinden çok fazla etkilenmemesine bağlamak mümkündür.

3.2. Kadın İstihdamı

Güney Avrupa ülkelerinde kadın istihdamı incelendiğinde, kadın istihdam oranlarının 1970’lerden itibaren erkeklerin istihdam oranına paralel olarak artış gösterdiğini söylemek mümkündür. Bu artış, her ülkede farklı zamanlarda ve seviyelerde gerçekleşmiştir. Şekil 2’de Güney Avrupa ülkelerindeki kadınların istihdam, işsizlik ve ekonomik faaliyet oranları karşılaştırmalı olarak verilmiştir. Buna göre, 2014 yılında kadınların istihdama katılımının en yüksek olduğu ülke %51 ile İspanya’dır. İspanya’yı %47 ile İtalya ve %41 ile Yunanistan takip etmektedir. Türkiye’de ise diğer bahsi geçen ülkelerin aksine kadınların istihdama katılımı yıllar içinde düşmüş ve 2014 yılında %27 olmuştur. Bu durum, tarım sektörünün payındaki azalma ve kırdan kente yaşanan göçler ile açıklanabilmektedir (Buğra ve Özkan, 2014: 131-138). İspanya, İtalya ve Yunanistan’daki kadın istihdamı her ne kadar Türkiye’den yüksek olsa da incelenen ülkelerin tamamının AB-28 ortalaması

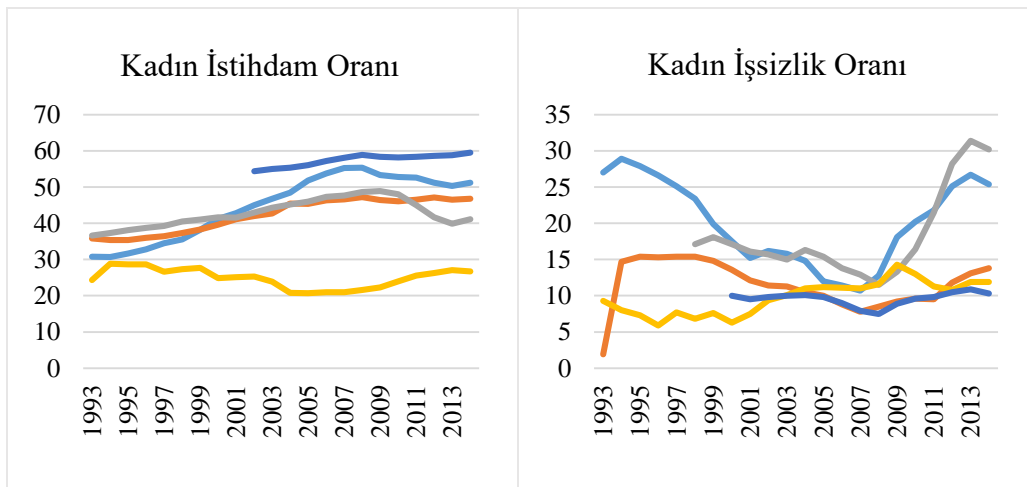
olan %59,5'in altında kaldığı görülmekte ve düşük kadın istihdamı bu ülkelerin ortak özelliği olarak karşımıza çıkmaktadır.

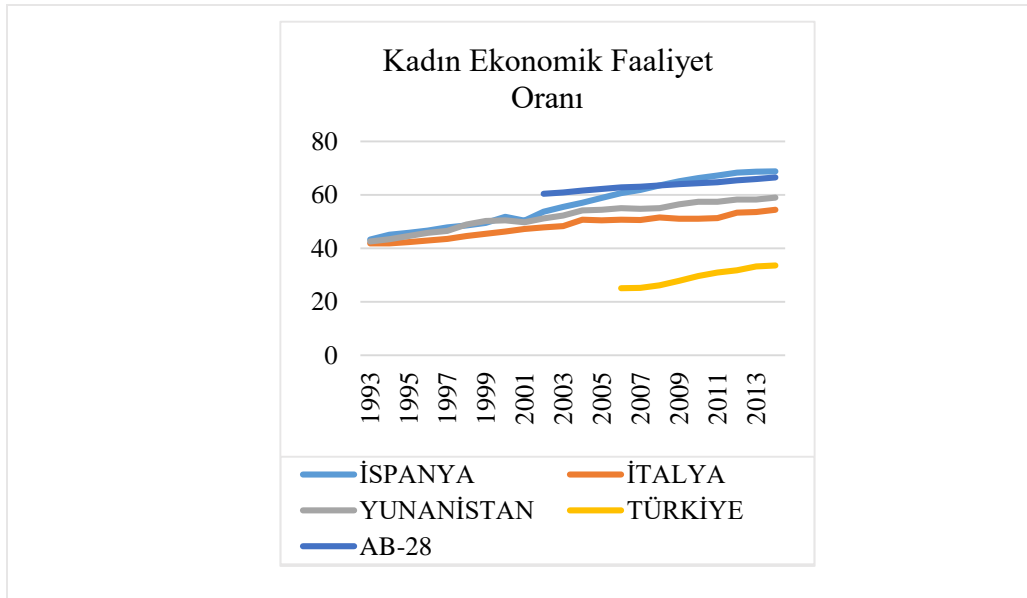
Ülkelerin istihdam ve ekonomik faaliyet oranları incelendiğinde ortaya çıkan cinsiyet farkları da göz ardı edilmemesi gereken bir diğer boyuttur. Kadın ve erkekler arasındaki ekonomik faaliyet oranlarında görülen farkın en yüksek olduğu ülke %43 ile Türkiye'dir. İtalya, Yunanistan ve İspanya'da ise bu fark sırasıyla %19, %17 ve %11'dir.

Güney Avrupa ülkelerinde dikkat çeken bir diğer husus ise kadın istihdamında görülen artışın büyük oranda kadınların eğitim seviyesindeki yükselişten kaynaklanmasıdır. Eğitimin, kadın istihdamı üzerinde büyük oranda etkili olmasının nedeni ise bu ülkelerde sosyal politikaların daha az gelişmiş olmasına ve geleneksel eğilimlerdeki değişimin yavaş olmasına bağlanmaktadır (Solera ve Bettio, 2013: 144). Bunun yanı sıra, kadınların hizmet sektöründeki varlığının giderek artması da ele alınan ülkelerde rastlanan bir özelliktir. İspanya, İtalya ve Yunanistan'da hizmet sektöründe çalışan kadınların oranı oldukça yüksek iken (sırasıyla %89, %84 ve %80) Türkiye'de bu oran %50 civarındadır (World Bank, 2015).

Bahsi geçen dört ülkenin kadın işsizlik oranlarını ele aldığımızda ise bu oranların erkek işsizlik oranlarından daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye hariç diğer ülkelerde kadın ve erkek işsizliği arasındaki fark giderek azalmaktadır (EUROSTAT, 2016). Şekil 2'de görüleceği üzere, Yunanistan 2014'te %30 ile kadın işsizliğinin en yüksek olduğu ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Onu sırasıyla İspanya (%25), İtalya (%14) ve Türkiye (%12) izlemektedir. AB-28 ülkelerinde ise bu oran %10,2'dir (OECD, 2016). Bu verilerden yola çıkarak, Güney Avrupa ülkelerinde kadın işsizliğinin yüksek seviyelerde seyrettiğini söylemek mümkündür.

Şekil 2. Güney Avrupa refah ülkelerinde kadın istihdam, kadın işsizlik, kadın ekonomik faaliyet oranları (1993-2014)





Kaynak: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>, (Erişim: 30.03.2016),
<https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>, (Erişim: 30.03.2016).

Dikkat çeken bir diğer konu ise Güney Avrupa ülkelerinde anneliğin kadın istihdamı üzerinde olumsuz bir etkisinin görülmediğidir. İspanya, İtalya ve Yunanistan'da 0-6 yaş arası çocuk sahibi kadınların istihdama katılımı incelendiğinde, oranların tüm ülkelerde %50-60 arasında seyrettiği (Escobedo ve Wall, 2015: 221) ve bu oranların ülkelerin kadın istihdam oranlarından az da olsa yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye'de ise bu yaş grubunda çocuğu olan annelerin istihdama katılım oranı yaklaşık %26 (OECD, 2017) ile ele alınan ülkelerin gerisinde kalsa da Türkiye kadın istihdam oranına yakın bir seviyededir. Sonuç olarak, Türkiye'de de anne olmanın negatif etkisi istihdam açısından çok fazla hissedilmemektedir. Bu durumun nedeni, büyükanne ve büyükbaba gibi diğer aile üyeleri tarafından verilen enformel çocuk bakımının yaygın olmasına ve ele alınan tüm ülkelerin kadın istihdam oranlarının zaten düşük olmasına bağlanabilir.

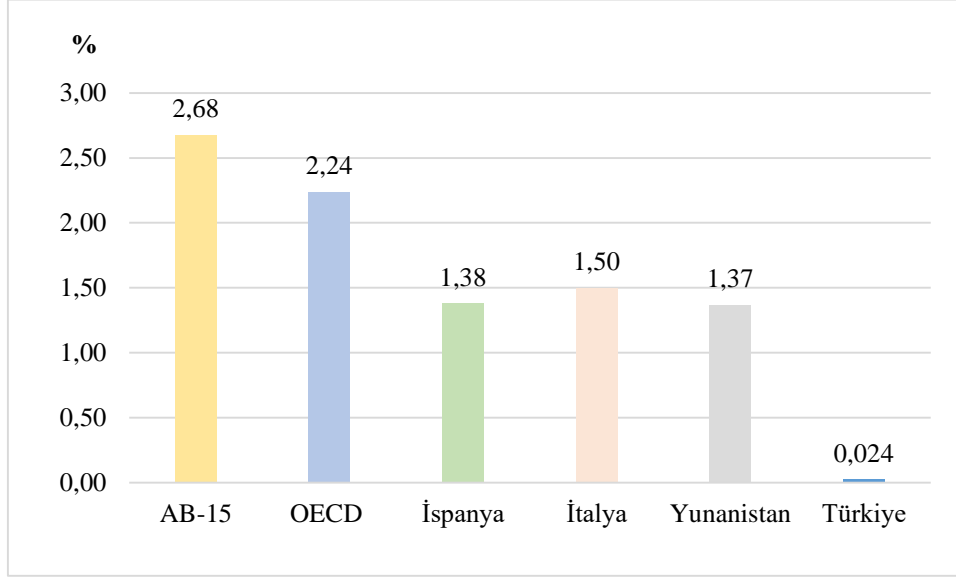
3.3. Aile Politikaları

Güney Avrupa ülkelerinin tamamında aile toplumdaki temel bakım sağlayıcısı olarak görülmekte ancak bu ülkelerde aile politikaları konusundaki gelişmelerin zayıf olması da bir çelişki olarak karşımıza çıkmaktadır (Esping-Andersen, 1999; Aktaran: Perez-Carames, 2014: 177).

Güney Avrupa ülkelerinde aile politikaları karakteristik olarak daha az gelişen bir refah alanını teşkil etmektedir. Tarihsel gelişmeler ve Güney Avrupa refah devletlerinin özel yapısıyla ilişkili olarak aile politikaları belirli bir şekilde bürünmüş, harcama ve kapsam bakımından da kıta Avrupası ülke ortalamalarının gerisinde kalmıştır. Avrupa entegrasyon süreciyle birlikte son 20 yıldır İtalya ve özellikle İspanya'nın yeni aile politikaları geliştirdikleri ve mevcut politikaları da genişlettikleri görülmektedir. Bu değişimlere kadının rolü ve eşit ebeveynlik ile ilgili kültürel değerlerde görülen

büyük değişimler de eşlik etmektedir. Ancak, kemer sıkma planları nedeniyle oluşturulmaya çalışılan politikalar zayıflamıştır (Petmesidou ve Guillen, 2015: 20).

Şekil 3. Aile ödeneği kamu harcamaları – 2011 (Para yardımı ve hizmetler toplamı - GSYİH'nin %'si)



Kaynak: <https://data.oecd.org/socialexp/family-benefits-public-spending.htm>, (Erişim: 09.05.2016).

Türkiye'deki ailelere yönelik politika uygulamalarının da Güney Avrupa devletleri ile ortak özellikler gösterdiği söylenebilir. Geleneksel eğilimlere göre düzenlenen bu politikaların sınırlı olduğu, ancak son dönemlerdeki girişimlerle ivme kazandığı görülmektedir.

Güney Avrupa refah devletleri, aile yardımı ödeneği konusunda Avrupa Birliği içinde en düşük harcama yapan ülkeler topluluğunu oluşturmaktadır (Olah, 2015: 20). Şekil 3'te 2011 yılındaki aile ödeneği kamu harcamaları, para yardımı ve hizmetler toplamı olarak verilmiştir. Buna göre İtalya, GSYİH'nin %1,5'ini aile ödeneği kamu harcamalarına ayırmışken bu oran İspanya'da %1,38 ve Yunanistan'da ise %1,37 olmuştur. %2,68 olan AB-15 ortalamasının yanında Türkiye ise %0,024 ile çok daha olumsuz bir tablo sergilemektedir.

3.4. İş Yaşam Dengesi Politikaları

Güney Avrupa ülkelerinde, özellikle son 10 yılda, erkeğin ekme kazandığı ve kadının ev hanımı olduğu aile modelinden uzaklaşılması hem aile yapılarının hem de politika uygulamalarının dayanak noktasını oluşturmuştur. Bu açıdan, baskın aile modeli her iki ebeveynin de çalıştığı küçük çocuklu ailelere doğru kaymıştır. Bu aile tipinde iş yaşam dengesi ise kısa süreli ücretli izinler, erken çocukluk ve bakım hizmetleri ve akrabalar tarafından sağlanan enformel bakım ile kurulmaya çalışılmıştır. Yüksek ücretli ebeveyn izin sistemlerinin var olmaması nedeniyle çocuk bakımının ebeveynler tarafından yapılması pek yaygın değildir. Bunun yerine, formel bakım veya aile üyeleri ve akrabalar

tarafından sağlanan enformel bakımın sıklıkla kullanıldığı görülmektedir (Escobedo ve Wall, 2015: 221-222). Esnek çalışma uygulamalarının ise düşük seviyede olduğunu söylemek mümkündür.

İş ve yaşam alanları arasında dengenin sağlanmasına yönelik uygulamaların hayata geçirilmesinde düşük seyreden doğurganlık oranlarının artırılması amacı da önemli bir paya sahiptir. Güney Avrupa ülkelerinde 1970'lerden itibaren düşüş eğilimine giren doğurganlık oranları, 2013 yılında İspanya ve Yunanistan'da 1,3 İtalya'da 1,4 ile nüfusun kendini yenileme düzeyinin altına inmiştir. Türkiye'de de benzer bir eğilim yaşanmasına rağmen 2,2 seviyesinde seyreden doğurganlık nispeten daha iyi durumdadır (OECD, 2016a). Ancak, ilerleyen yıllarda bu oranın daha kritik seviyeye geleceği öngörülmekte, doğurganlığın ve kadın istihdamının artırılması amacıyla birtakım düzenlemelere gidilmektedir.

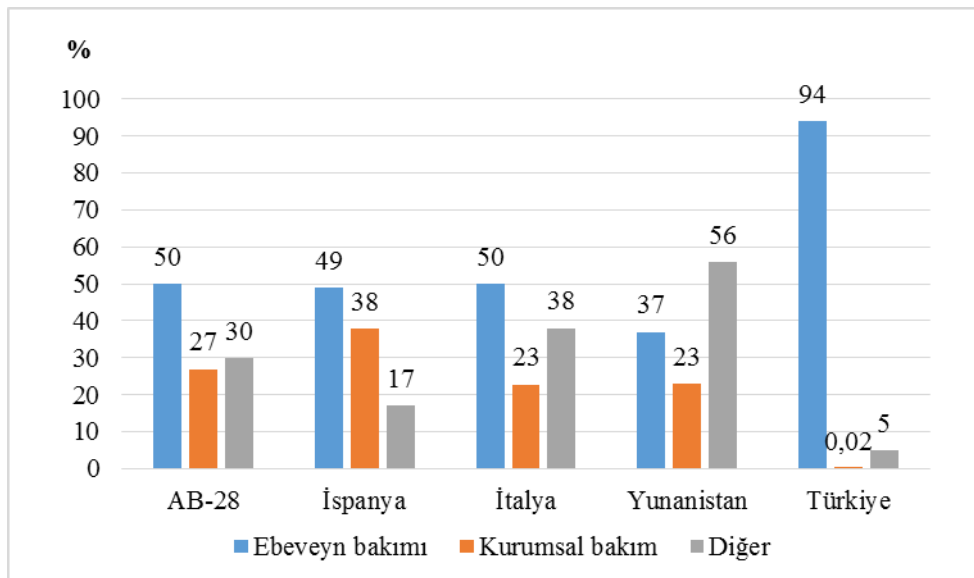
Bundan sonraki bölümde, Güney Avrupa ülkelerinde iş yaşam dengesi politikaları çocuk bakımı, ebeveyn izni ve esnek çalışma kapsamında detaylı olarak karşılaştırılarak değerlendirilecektir.

3.4.1. Çocuk bakım hizmetleri politikaları

Güney Avrupa ülkeleri ve Türkiye'de çocuk bakım hizmetlerinin bu ülkelerin geleneksel aileci bakış açısıyla şekillendiğini, uygulanan politikaların sınırlı seviyede olduğunu ve yeterince kurumsallaşmadığını söylemek mümkündür. Son dönemlerde, kadın istihdamını arttırmak ve çalışma ve aile hayatını uyumlaştırmak gibi hedeflerle ortaya konulan düzenlemelerin ise yeterli düzeyde olmadığı görülmektedir.

Güney Avrupa ülkelerinde sunulan çocuk bakım hizmetlerinin çeşidi birbirine benzerlik göstermektedir. Genel olarak 3 yaşından küçük çocuklar ve 3-6 yaş arası çocuklar için olmak üzere iki farklı kategori bulunmaktadır.

Şekil 4. 0-3 yaş grubu çocuk bakım düzenlemeleri - 2014



*Diğer kategorisi altında ebeveynler dışındaki aile üyeleri, akrabalar ve çocuk bakıcıları yer almaktadır.

**Türkiye için ebeveyn ve diğer kategorisindeki bakım oranları 2009 yılına, kurumsal bakım oranı ise 2010 yılına aittir. 2010 yılı verisi tahminidir.

***Tüm ülkeler için kurumsal bakım verileri 2012 yılına aittir.

Kaynak: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database>, (Erişim: 03.01.2017). http://www.oecd.org/els/soc/PF3_2_Enrolment_childcare_preschool.xlsx, (Erişim: 22.12.2015).

3 yaş altı çocuklar için verilen bakım hizmeti genellikle özel sektör tarafından ve sınırlı olarak da kamu ve belediyelerce karşılanmaktadır. Bu gruptaki çocukların bakım düzenlemeleri Şekil 4'te gösterilmiştir. Buna göre, 2012 yılı okul öncesi kurumsal bakım hizmetlerinden faydalanma oranlarına baktığımızda İspanya %38 ile ilk sırada yer almaktadır. Daha sonra %23 ile Yunanistan ve İtalya takip etmektedir. 3 yaş altı çocukların okul öncesi eğitime katılım oranının İspanya hariç diğer Güney Avrupa ülkelerinde, OECD (%32,5¹) ve AB-28 (%27) ortalamasının altında kaldığı görülmektedir. Bunda, küçük çocuklara en iyi bakımın anneleri veya yakın akrabaları tarafından verilebileceği şeklindeki düşüncenin etkisi büyüktür. 2014 yılında AB-28 ortalamasına göre 0-3 yaş grubunda bulunan her iki çocuktan biri evde anne veya babası tarafından bakılmaktaydı. Güney Avrupa ülkelerinin aileci yapısına rağmen, Yunanistan'ın %37 ile bu oranın çok altında kaldığı, İspanya (%49) ve İtalya (%50)'nin ise AB-28 düzeyinde olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, enformel bakım kapsamında diğer aile üyeleri ve bakıcılar tarafından verilen bakım oranları incelendiğinde ise Yunanistan (%56) ve İtalya (%38)'nin %30 olan AB-28 ortalamasının üzerinde seyrettiği, İspanya'nın ise %17 ile bu oranın oldukça gerisinde kaldığı göze çarpmaktadır.

Aileci bir refah geleneğine sahip olan Güney Avrupa ülkelerinde, anne veya babanın bakım sağladığı çocukların oranının beklenenden düşük olması ve enformel bakımın yüksek olmasının nedeni, ülkeler arasında farklılık göstermekle birlikte, ücretli ebeveyn izin sistemlerinin çok fazla gelişmemiş olmasına bağlanmaktadır. İspanya ise işsiz babaların ve vardiyalı çalışan ebeveynlerin yaygın olması nedeniyle diğer ülkelere ayrılmaktadır (Escobedo ve Wall, 2015: 222).

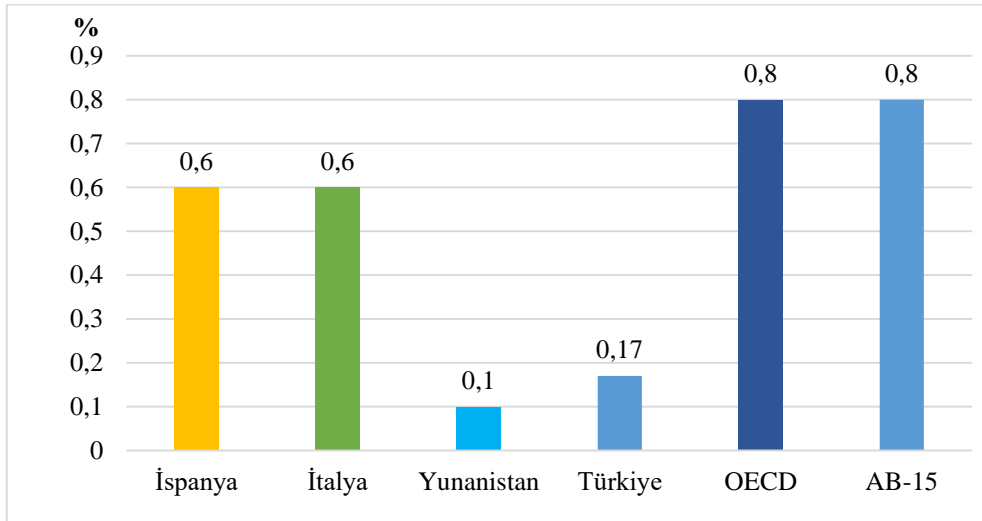
Türkiye'de de benzer bir durum söz konusudur. 0-3 yaş grubundaki çocuklar için sunulan kamu imkânlarının yok denecek kadar az olması, bu ihtiyacın genellikle özel kreşler tarafından karşılanması dikkat çeken konulardır (Ecevit, 2010: 91-95). İncelenen diğer ülkelerde görüldüğü gibi, 0-3 yaş grubu çocuklar çoğunlukla aile üyeleri ve akrabalar tarafından bakılmakta ve Türkiye kurumsal bakım konusunda yetersiz kalmaktadır. Şekil 4'te görüleceği üzere, 2009 yılında bahsi

¹ Bu veri şu kaynaktan alınmıştır: http://www.oecd.org/els/soc/PF3_2_Enrolment_childcare_preschool.xlsx, (Erişim: 22.12.2015).

geçen yaş aralığındaki çocukların %94'üne ebeveynlerin, %5'ine ise aile üyeleri ve özel bakıcıların bakım sağladığı bilinmektedir. Bu gruptaki çocuklar için kurumsal bakım hizmetlerine katılım oranı verisi bulunmamasına rağmen yapılan tahminlere göre çocukların %0,02'si bu hizmetlerden yararlanmaktadır (İlkkaracan, Kim ve Kaya, 2015: 33).

3 yaşından büyük çocuklar için okul öncesi eğitim hizmetleri ele alınan ülkelerde büyük oranda kamu tarafından sunulmakta ve oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır (Leon, 2005: 212-213; Naldini ve Saraceno, 2008: 741; Petrogiannis, 2010: 132). Genellikle ilkökul bünyesinde verilen bu eğitimlere katılım oranı 2012 yılında İspanya'da %96,6 ve İtalya'da %95,1 ile OECD ve AB-28 ortalamalarının üzerinde seyretmiştir (sırasıyla %82 ve %83²) (OECD, 2015a). Eğitim sisteminin bir parçası olması ve ücretsiz olması nedeniyle bu ülkelerde yüksek katılım oranı görülmesine rağmen (Flaquer, 2000: 5) Yunanistan %48 ile bu ülkelerin gerisinde kalmaktadır (OECD, 2015a). Türkiye'deki duruma bakıldığında ise 3-5 yaş arası çocuklar için faaliyet gösteren resmi ve özel anaokullarının bulunduğu ancak bunlara erişim oranının oldukça düşük seyrettiği görülecektir. 2015 verilerine göre 3-5 yaş arasındaki çocukların yalnızca %29,5'inin okul öncesi eğitime kaydı bulunmaktadır (Agence Française de Developpement (AFD), 2015: 7).

Şekil 5. Çocuk bakımı ve okul öncesi eğitim hizmetleri için yapılan kamu harcamaları 2011 - (GSYİH'nin %'si)



*Türkiye'ye ait olan oran İlkkaracan, Kim ve Kaya, 2015: 37'den alınmıştır.

Kaynak:

http://www.oecd.org/els/soc/PF3_1_Public_spending_on_childcare_and_early_education.pdf,
(Erişim: 22.12.2015)

² Bu veri şu kaynaktan alınmıştır: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, (Erişim: 22.12.2015).

Şekil 5'te görüleceği üzere, çocuk bakımı ve okul öncesi eğitim hizmetleri için yapılan kamu harcamaları Güney Avrupa refah ülkelerinde birbirine benzerlik göstermektedir. 2011'de her üç ülkede de çocuk bakımı kamu harcamaları OECD ve AB-15 ortalaması olan GSYİH'nin %0,8'inin altında kalarak İspanya ve İtalya'da %0,6, Yunanistan'da ise %0,1 olarak kaydedilmiştir. Türkiye de Yunanistan'a yakın bir değerle (%0,17) ortalamanın oldukça altında seyretmektedir. İspanya ve İtalya, OECD ve AB-15 ortalamasına daha yakın bir değerle Yunanistan ve Türkiye'den ayrılmaktadır.

3.4.2. Ebeveyn izni politikaları

Diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Güney Avrupa ülkelerinde de çalışan ebeveynlerin haklarının tanımı ve bu hakların korunması son yıllarda önemli ölçüde değişime uğramıştır. 2.Dünya Savaşından sonra uygulamaya konulan politikalar büyük oranda erkek ekmek kazanan modele dayanmaktayken 1980'lerden sonraki politikaların ise kadın istihdamının artışı, iş-aile konusunda düzenlemelerin artan oranda çeşitliliği ve çalışan ebeveynlerin küçük çocuklarının bakımı için devlet desteğine olan ihtiyacı göz önüne aldığını söylemek mümkündür. Politikaların gelişim sürecinde ise daha uzun süreli ücretli izin, cinsiyet ayrımı gözetmeyen uygulamalar yoluyla babaların çocuk bakımına dâhil olması ve gündüz bakım olanakları gibi konuların düzenlendiği görülmektedir (Escobedo ve Wall, 2015: 220).

Escobedo ve Wall (2013)'a göre, İspanya, İtalya ve Yunanistan'daki izin politikalarını *short leave modified male-breadwinner model* olarak tanımlamak mümkündür. Bu modelin esasını kısa süreli, kapsama alanı geniş olan ve ücretli doğum izni oluştururken ebeveyn izni zayıf ancak gelişmekte olan bir görünüm sergilemektedir. Ücretsiz ya da çok düşük oranlarda ücretin ödendiği ebeveyn izinleri, günlük çalışma sürelerinde yapılan kesintilerin birleştirilmiş olarak da kullanılabilirdiği bir yapıya sahiptir. Kamu kesiminde genellikle daha gelişmiş şekilde karşımıza çıkan bu izinler sektörel ve yerel düzeyde de farklılık gösterebilmektedir. Çift kazananlı aile yapısının artık baskın olduğu bu modelin önemli özelliklerinden birisi de izin politikalarındaki cinsiyet eşitliği konusunun giderek ön plana çıkmasıdır. Bu durum, özellikle İspanya'da dikkat çeken boyuttadır (Escobedo ve Wall, 2013: 7).

Tablo 1'de, ele alınan ülkelerdeki izin politikaları doğum izni, babalık izni, ebeveyn izni ve diğer izinler başlıkları altında karşılaştırılmıştır. Buna göre, doğum izni süresinin tüm ülkelerde birbirine benzerlik gösterdiği görülmektedir. 16-20 hafta arasında değişen bu izin süresince ücretin büyük bir kısmının veya tamamının anneye ödendiği anlaşılmaktadır. Dikkat çeken bir nokta da doğum izninin bir kısmının belirli şartlar altında babaya devredilme özelliği ile İspanya ve İtalya'nın diğer ülkelerden ayrılmasıdır.

Babalık izni konusunda Güney Avrupa refah ülkelerinin fazla cömert olmadığı söylenebilir. İspanya 15 gün ile ilk sırada yer alırken Yunanistan'da bu izin 2 gün, İtalya'da ise 1 gün olarak düzenlenmiştir. Türkiye, özel sektörde 5, kamuda 10 günlük izin hakkı ile nispeten daha iyi konumdadır. Tüm ülkelerde ücretli olarak uygulanan babalık izninde annenin doğum izninden babaya transfer

edebilme olanağı yalnızca İtalya’da bulunmaktadır ve 2 gün ile sınırlıdır. Benzer şekilde, Türkiye’de de annenin doğum sırasında veya sonrasında ölümü halinde annenin mevcut izinleri babaya devredilebilmektedir.

Tablo 1. Güney Avrupa refah ülkelerinde izin politikaları

Ülke	Doğum İzni	Babalık İzni	Ebeveyn İzni	Diğer
İspanya	*16 hafta (6 haftasının doğumdan sonra kullanılması zorunlu) *Ücretin %100’ü ödenir *İzin bitiminde işe geri dönme güvencesi *6 haftası doğumdan hemen sonra anne tarafından kullanıldığında 10 haftası babaya devredilebilir	*15 gün (2 gün doğum sırasında, kalanı doğum izninde veya sonrasında tam veya yarı zamanlı) *Bireysel, devredilemez *Ücretin %100’ü ödenir *Kamu çalışanları için bölgesel ve yerel yönetimler tarafından uzatılabilir	*Doğumdan sonra en fazla 3 yıl süreyle anne veya baba tarafından kullanılabilir *Ücretsizdir *Normal günlük çalışma süresinin sekizde biri ve yarısı arasında değişen süre 8 yaşına kadar olan çocuğun veya engelli çocuğun bakımı için de kullanılabilir	*18 yaş altı hasta çocuğun bakımı için yarı veya tam zamanlı ücretli hastalık izni *Ücretsiz kariyer izni *Evlat edinme izni *Diğer ailevi nedenlerle verilen izinler
İtalya	*20 hafta (en az 4 haftası doğumdan önce kullanılması zorunlu) *Ücretin %80’i ödenir *Günde 2 saat emzirme izni (çocuk 12 aylık olana kadar, belli şartlarda baba da yararlanabilir)	*1 gün *Annenin doğum izninden 2 gününü babaya transfer edebilme hakkı	*Her ebeveyn için 6 ay ve toplamda 10 ayı geçmemek üzere, çocuk 12 yaşına gelene kadar kullanılabilir *Bireysel bir haktır *Baba bu iznin en az 3 ayını kullanırsa iznine bir ay daha ilave edilir *6 yaşa kadar olan çocuklar için ücretin %30’u ödenir, 6 yaşından büyük çocuklar için ücretsizdir	*Evlat edinme izni *Engelli ya da hasta yakın akrabaların bakımı için verilen izinler *6 yaş altı hasta çocuk veya 18 yaş altı engelli çocuğu olan ebeveynlere sağlanan esnek çalışma saatleri
Yunanistan	*Özel sektörde 17 hafta (8 haftasının doğumdan önce kullanılması zorunlu), kamuda 5 ay *Ücretli	*Özel sektör ve kamuda 2 gün *Ücretli	*Özel sektörde, her bir çocuk ve ebeveyn için 4 ay olmak üzere çocuk 6 yaşına gelene kadar kullanılabilir *Kamuda süre 5 yıla kadar çıkabilir *Ücretsizdir *Bireysel bir haktır ve transfer edilemez	*Ebeveynin 30 ay boyunca günlük çalışma süresinden 1 saat kesinti yapma olanağı (birleştirilerek de kullanılabilir) *Kamuda 9 ay süreyle, devredilebilen, ücretli, çocuk bakım izni 4 yaşına kadar olan çocuklar için kullanılabilir

Türkiye	<p>*16 hafta (3-8 hafta arası doğumdan önce kullanılmak zorunda) *Ücretin 2/3'ü ödenir *Doğum izninden sonra 6 aylık ücretsiz izin (devlet memurlarına 24 ay). *Çocuk 12 aylık olana kadar günde 1,5 saat emzirme izni (devlet memurları için ilk 6 ay için 3 saat, sonraki 6 ay için 1,5 saat). *Annelik izninden sonra ilk doğumda 60 gün, ikinci doğumda 120 gün, sonraki doğumlarda 180 gün haftalık çalışma süresinin yarısı kadar ücretsiz izin hakkı.</p>	<p>*Özel sektörde 5 gün, kamuda 10 gün *Annenin doğum sırasında veya sonrasında ölümü halinde annenin hak ettiği izinleri babanın kullanma hakkı</p>	<p>*Doğum yapan memurun doğum sonrası analık izninin bitiminden itibaren, eşi doğum yapan memurun ise doğum tarihinden itibaren 24 aya kadar ücretsiz izin hakkı</p>	<p>*Doğum izinlerinin bitiminden çocuğun ilköğretim yaşına kadar olan dönemde ebeveynlerden birisi için kısmi zamanlı çalışma imkânı *Engelli ve sürekli hastalığı olan çocuğun bakımı için ebeveynlerden birine yıllık 10 gün ücretli izin *Kamu çalışanları için, anne, baba, eş ve çocuklardan birinin hayati tehlikesi olan bir rahatsızlığı olması veya kaza geçirmesi durumunda 3 ay izin hakkı</p>
----------------	---	---	--	---

Kaynak: Türkyılmaz, B. (2017). *Güney Avrupa Refah Rejiminde ve Türkiye’de İş Yaşam Dengesi*, Yüksek Lisans Tezi, Kırklareli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırklareli.

İzin politikaları kapsamında ele alınan bir diğer izin türü ebeveyn iznidir. İtalya ve Yunanistan’da her iki ebeveyne de tanınan bu hak İspanya ve Türkiye’de ebeveynlerden yalnızca birine tanınmıştır. Ebeveyn izninde 3 yıl ile ilk sırada yer alan İspanya’yı, 10 ay ile İtalya ve 8 ay ile Yunanistan takip etmektedir.³ Türkiye ise yalnızca kamu çalışanlarına tanıdığı 24 aylık izin ile bu ülkelerden ayrılmaktadır. İtalya’da 6 yaşa kadar olan çocuklar için alınan izin hariç tüm ülkelerde bu izni kullanan ebeveynlere ödeme yapılmamaktadır.

Bu izinlerin yanı sıra Güney Avrupa ülkeleri ve Türkiye’de evlat edinme izni, engelli, hasta çocuğun veya yakın akrabaların bakımı veya diğer ailevi nedenler için verilen izinler gibi diğer izinlerin de olduğu görülmektedir. Esnek çalışma olarak adlandırabileceğimiz çeşitli uygulamalar da bahsi geçen ülkelerde dikkat çekmektedir. Günlük çalışma sürelerinin belli bir kısmından kesinti yapılarak kullanılan bu izinlerde İspanya’da çocuk 8 yaşına gelene kadar bu haktan yararlanılabilmektedir. İtalya ve Yunanistan’da ise bu izinler daha sınırlı olarak uygulanmaktadır. Türkiye’de ise çocuk ilköğretim yaşına gelene kadar ebeveynlerden birisine kısmi zamanlı çalışma imkânı tanınmaktadır.

Tablo 2’de 2011 yılındaki izin kullanım oranları gösterilmektedir. Veri elde edilen ülkelerde, ücretli olan doğum ve babalık izinlerinin kullanım oranlarının her iki ebeveyn için de yüksek olduğu sonucu çıkarılabilir. 2013 OECD verilerine göre ise, 1 yaşın altında çocuğu olan çalışan annelerin doğum veya ebeveyn izni kullanma oranları daha düşüktür. İtalya’da bu oran %44 ile nispeten daha yüksek iken

³ İtalya ve Yunanistan için belirtilen süreler, her iki ebeveyn için olan toplam süreyi belirtmektedir.

İspanya’da %27,7 ve Yunanistan’da ise %23,8’dir (OECD, 2016b). Elde edilen tüm bu verilerden yola çıkarak, Güney Avrupa ülkeleri ve Türkiye’de ebeveyn iznine yönelik uygulamaların yetersiz ancak gelişmeye açık olduğu sonucuna varılabilir.

Tablo 2. Doğum, babalık, ebeveyn izni kullanımının doğumlara oranı - 2011

	Doğum izni	Babalık izni	Ebeveyn izni	Ebeveyn izni kullanan erkekler
İspanya	%67	%57	%7,2	%4,5
İtalya	%70	%54	-	%11
Yunanistan	-	-	-	-
Türkiye	-	-	-	-

Kaynak: Escobedo, A. - Wall, K. (2015). Leave Policies in Southern Europe: Continuities and Changes, *Community, Work & Family*, 18 (2), 229.

3.4.3. Esnek çalışma politikaları

20. yüzyılın sonlarına doğru yaşanan çeşitli gelişmelerle birlikte 40 ya da 45 saat olarak belirlenen standart çalışma haftasından uzaklaşarak daha esnek çalışma düzenlemelerine doğru değişimler gözlenmiştir. Esnek çalışma düzenlemeleri içinde kısmi zamanlı çalışma, sıkıştırılmış çalışma haftası, yıllık bazda düzenlenen çalışma saatleri, iş paylaşımı, mekânsal esneklik gibi uygulamalar sayılabilir. Bu çalışma şekilleri, çalışma süresinin bireyselleştirilmesini, dolayısıyla ailelerin tam zamanlı çalışmayla uyumlu olmayan çocuk bakımı gibi çeşitli sorumluluklarını kolay bir şekilde yerine getirebilmelerine olanak tanımıştır (Silim ve Stirling, 2014: 5-6).

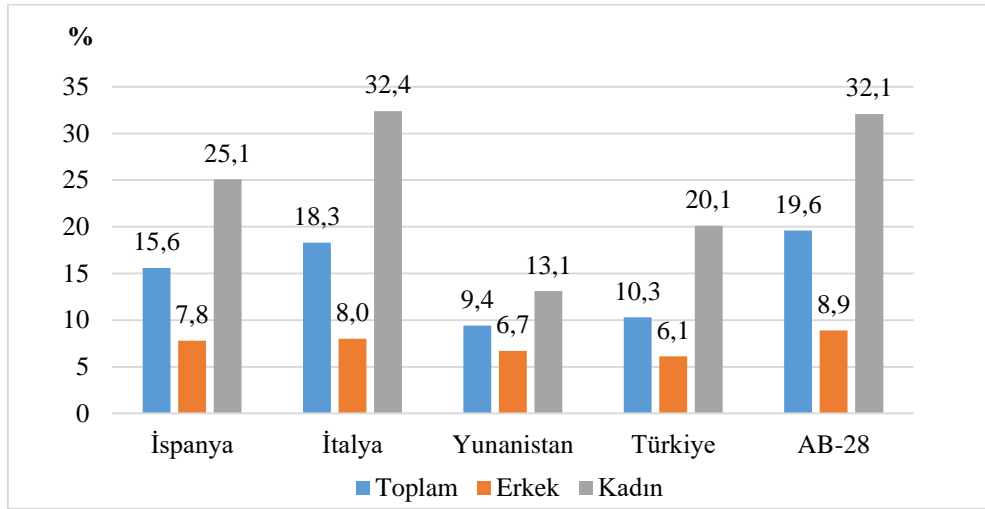
Güney Avrupa ülkeleri, esnek çalışma düzenlemelerinin düşük düzeyde varlığını sürdürdüğü bir yapı sergilemektedir (Del Boca, Pasqua ve Pronzato, 2004: 4). Sosyal, kültürel ve siyasi geçmişlerinin, bu ülkelerin formel esnek çalışma geleneğinden yoksun olmaları durumunu önemli ölçüde şekillendirdiğini söylemek mümkündür (Ibanez, 2011: 166).

Güney Avrupa ülkelerinde kadınların erkeklere oranla ücretsiz ev işlerine daha fazla zaman harcamaları, kadınların önemli bir çoğunluğunun evlilik veya çocuk bakımı gibi sorumluluklarla başa çıkabilmek adına düşük çalışma saatlerini tercih etmelerine neden olmaktadır. Bu durum, kadın istihdamının artmasını sağlamakla birlikte kadınların eksik istihdamına ve kendi yetenekleriyle uyumlu olmayan işlerde çalışmalarına neden olmaktadır (Silim ve Stirling, 2014: 22). Esnek çalışma düzenlemeleri bir yandan kadınların üzerindeki çift iş yükünden kurtulmalarına yönelik bir çözüm olarak görülürken diğer yandan ise düşük ücretler ve geleceğe dönük kariyer olanakları konusunda olumsuz sonuçlara da neden olmaktadır (Addis, 1997; Aktaran: Fine-Davis, vd., 2004: 34-35).

Şekil 6’da, ele alınan Güney Avrupa ülkelerindeki kısmi zamanlı çalışma oranları gösterilmektedir. Buna göre, İtalya hem kadınlarda hem de erkeklerde kısmi zamanlı çalışma oranının en yüksek

olduğu Güney Avrupa ülkesi olarak karşımıza çıkarırken Yunanistan ise kısmi zamanlı çalışmanın en az görüldüğü ülke konumundadır. Bu durumun nedeni ise, yarı zamanlı işlerin, sunduğu sosyal güvence ve maddi olanaklar açısından ülkeler arasında farklılık göstermesidir (Del Boca, Pasqua ve Pronzato, 2004: 19; Archilleas, 2008: 5). Diğer yandan, kısmi zamanlı çalışanların oranı ülkeden ülkeye değişse de incelenen tüm ülkelerde kadınlar erkeklere göre daha fazla kısmi zamanlı çalışmaktadırlar.

Şekil 6. Güney Avrupa refah ülkelerinde cinsiyete göre kısmi zamanlı çalışma oranları 2015



Kaynak: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>, (Erişim: 02.08.2016).

Güney Avrupa ülkelerinde iradi olarak kısmi zamanlı çalışanların yanı sıra tam zamanlı iş bulamadığı için kısmi zamanlı çalışmayı seçenlerin oranının da yüksek olduğu gözlenmektedir. Tablo 3'ü incelediğimizde, AB-28'de kısmi zamanlı çalışanların yaklaşık %30'unun iradi olmayarak kısmi zamanlı çalışmayı seçtiği görülürken İspanya, İtalya ve Yunanistan'da bu oranın AB-28'in 2 katından fazla olması dikkat çekmektedir. Türkiye ise %9 civarındaki oranıyla hem AB hem de Güney Avrupa ülkelerinin gerisinde yer almaktadır. Kadınların ev ve aile sorumlulukları dolayısıyla kısmi zamanlı çalışmayı daha çok tercih etmelerinin sonucunda kadınlarda iradi olmayan kısmi zamanlı çalışma oranlarının erkeklere göre daha düşük olması da ortaya çıkan sonuçlardan biridir.

Tablo 3. Güney Avrupa ülkelerinde iradi olmayan kısmi zamanlı çalışmanın toplam kısmi zamanlı çalışmaya oranı – 2015

	Toplam	Erkek	Kadın
İspanya	%63,2	%71,9	%60,1
İtalya	%65,6	%81,0	%60,3
Yunanistan	%72,6	%78,6	%68,3
Türkiye	%9,2	%15,2	%5,0
AB-28	%29,2	%39,9	%25,8

Kaynak: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>, (Erişim: 02.08.2016).

Bunun yanında, bu ülkelerde annelerin çalışma konusundaki düşük tercihlerinin bu ekonomilerin yapısal özelliklerine, örneğin kısmi zamanlı işlerin yokluğuna bağlı olduğu düşünülmektedir (Silim ve Stirling, 2014: 11).

Sonuç olarak, Güney Avrupa ülkeleri ve Türkiye’de esnek çalışma düzenlemeleri karşılaştırıldığında, her ne kadar İtalya kadınların kısmi zamanlı çalışma oranının nispeten yüksek olması ile diğer ülkelerden ayrılrsa da, genel anlamda iş ve yaşam dengesinin kurulmasına destek olacak düzenlemeler açısından bu ülkelerin yeterli seviyede olmadıkları söylenebilir.

SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye’nin iş yaşam dengesine yönelik uygulamaya koyduğu politikaları, refah rejimleri açısından aynı sınıfta yer aldığı kabul edilen Güney Avrupa ülkelerinden İspanya, İtalya ve Yunanistan ile karşılaştırılarak değerlendirilmeye çalışılmıştır. Yapılan bu değerlendirmeler ışığında, Güney Avrupa ülkelerinde iş yaşam dengesi politikalarının çok fazla gelişmediği söylenebilir.

Bunun temel nedeni, bu ülkelerin içinde yer aldığı refah rejiminin sınırlı refah anlayışına sahip olması ve bu ülkelerde geleneksel yapıdan kaynaklanan ailenin temel bakım sağlayıcı görevinin etkili olmasıdır. Ancak, son yıllarda kadınların emek piyasasına katılımının artmasıyla doğurganlık oranlarının düşmesi, çocuk doğurmanın ertelenmesi ve nüfusun yaşlanması sorunları iş yaşam dengesi düzenlemelerine daha fazla önem verilmesine neden olmuştur. Bu durumun ortaya çıkmasında AB standartlarını yakalama isteğinin de payı bulunmaktadır. Öte yandan, politikaların kapsamının ve bu alana ayrılan harcamaların kıta Avrupası ülkelerinin gerisinde kaldığı ve oluşturulmaya çalışılan politikaların 2008 krizinden sonra gündeme gelen kemer sıkma önlemleri nedeniyle zayıfladığı görülmektedir. Her ne kadar iş yaşam dengesine yönelik uygulamaların hayata geçirilmesi konusunda kayda değer bir çaba göze çarpsa da bu düzenlemelerin iş yaşam dengesinin sağlanması açısından yeterli olduğunu söylemek mümkün değildir. Türkiye’de iş yaşam dengesi politikaları ele alındığında, bu alandaki gelişmelerin ancak son zamanlarda özellikle 2011 yılından itibaren hız kazandığı ve genel olarak çocuk bakımı ve annelik konusundaki düzenlemelerin gündeme alındığı görülmektedir.

Sonuç olarak, İspanya, İtalya, Yunanistan ve Türkiye iş yaşam dengesi açısından karşılaştırıldığında, bu ülkelerin iş yaşam dengesine yönelik uygulamalarının yeterli düzeyde gelişmediğini söylemek mümkündür. Ailedeki sorumlulukların paylaşılmasına yönelik cinsiyetçi bakış açısının uygulanmaya çalışılan iş yaşam dengesi politikalarında etkisini halen göstermesi ve cinsiyet eşitliğinin giderek ön plana alınması konusundaki çabaların istenen seviye ulaşmamış olmasının bu ülkelerin ortak özelliği olduğu söylenebilir. Yapılan analizler sonucunda, kadın istihdamının düşüklüğü, geleneksel bir

yapıyla şekillenen ve düşük pay ayrılan aile politikalarının varlığı, izin politikalarının süre ve kapsam açısından birbirine yakınlığı, enformel bakımın ve kamu ve özel sektör tarafından sağlanan çocuk bakım hizmetlerinin benzerliği, esnek çalışma politikalarının yaygın olmaması durumu, bu ülkelerin iş yaşam dengesine yönelik düzenlemeler kapsamında birbirine yakın bir eğilim içinde olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye, her ne kadar ele alınan alanların bazılarında geride kalmış olsa da bahsi geçen Güney Avrupa ülkelerine benzerlik göstermektedir. Tüm bunlardan hareketle, Türkiye’de uygulanan iş yaşam dengesi politikalarının Güney Avrupa refah ülkeleriyle benzer olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Türkiye, iş yaşam dengesine yönelik düzenlemeler açısından Güney Avrupa ülkeleriyle paralel bir eğilim içinde olsa da bu alana yapılan kamu harcamalarının bahsi geçen ülkelere daha düşük olduğu görülmektedir. Güney Avrupa ülkeleri, diğer Avrupa ülkeleriyle kıyaslandığında bu konuda en düşük harcamaya sahip ülke topluluğunu oluştururken Türkiye’nin Güney Avrupa ülkelerinin de gerisinde kalması, durumun ciddiyetini göstermektedir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye’nin bu alana yönelik kamu harcamalarını arttırması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bilhassa, kadın istihdamının geliştirilmesine yönelik düzenlemelerin hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda, kadınların emek piyasasına girişlerinde en büyük engel olarak görülen çocuk bakımı sorununun ele alınması gerekmektedir. Öncelikli hedef, kamu hizmetlerinin yok denecek kadar az olduğu 3 yaşından küçük çocuklar için kurumsal çocuk bakım hizmeti sunan kreş, çocuk yuvası ve bakımevlerinin yaygınlaştırılması olmalıdır. Ücretsiz veya düşük ücretli olarak faaliyet göstermesi beklenen bu yerlerin özellikle çalışma saatlerinin çalışan ebeveynlerin mesai saatlerine göre ayarlanması anne ve babalara büyük kolaylık sağlayacaktır. Bunun yanında, işverenlere destek verilerek işyeri bünyesindeki kreş sayılarının arttırılması da bir diğer çözüm önerisidir. Bu yerlerin sıkı denetiminin yapılarak kaliteli çocuk bakım hizmetlerinin verilmesi sağlanmalıdır. Ayrıca, son yıllarda çalışan annelerin çocuk bakıcısı istihdam edebilmeleri için geliştirilen maddi destek projelerinin çoğaltılmasının da sorunun çözümünde önemli rol oynayacağı düşünülmektedir. Böylelikle, bir yandan çocuk bakımı konusunda başka bir alternatifi olmadığı için işgücü piyasasına girmeyen kadınların sorunu çözülecek, diğer yandan çocukların eğitimi ve gelişimi açısından olumlu adımlar atılmış olacaktır.

NOT

Bu çalışma, Berna Türkyılmaz’ın, Yrd. Doç. Dr. İskender Gümüş’ün danışmanlığında hazırlanan ve Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından 2017 yılında kabul edilen, “Güney Avrupa Refah Rejiminde ve Türkiye’de İş Yaşam Dengesi: Karşılaştırmalı Bir Analiz” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

KAYNAKÇA

- Agence Française de Developpement (AFD) (2015). *Supporting Access and Continued Employment of Women by Enhancing Child Care Services in Turkey*, http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/shared/PORTAILS/PAYS/TURQUIE/Nos%20publications/AFD_Study_Supporting%20access%20and%20continued%20employment%20of%20women%20by%20enhancing%20child%20care%20services%20in%20Turkey_2015.pdf, Erişim Tarihi: 06.04.2016.
- Archilleas, A. (2008). *Labour Market Flexibility in Central Greece: Findings from Workplace Employment Relations Survey*, European Social Fund, Research Paper.
- Barnett, R. C. (1999). A New Work-Life Model for the Twenty-First Century, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 562 (1), 143-158.
- Buğra, A. - Özkan, Y. (2014). *Türkiye'nin Ekonomik Kalkınma Sürecinde Modernleşme, Dini Muhafazakarlık ve Kadın İstihdamı*, Akdeniz'de Kadın İstihdamının Seyri (Ed. A. Buğra - Y. Özkan, Çev. E. Yılığür), 125-154, İletişim Yayıncılık, İstanbul.
- Crompton, R. (2006). *Employment and the Family: The Reconfiguration of Work and Family Life in Contemporary Societies*, Cambridge University Press, New York.
- Del Boca, D. - Pasqua, S. - Pronzato, C. (2004). *Why are Fertility and Women's Employment Rates So Low in Italy? Lessons From France and the U.K.*, Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper, No.1274.
- Ecevit, Y. (2010). *İş ve Aile Yaşamının Uzlaştırılması Bağlamında Türkiye'de Erken Çocukluk Bakımı ve Eğitimi*, Emek Piyasasında Toplumsal Cinsiyet Eşitliğine Doğru: İş ve Aile Yaşamını Uzlaştırma Politikaları (Ed. İ. İlkaracan), 87-114, İTÜ Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Araştırmaları ve Uygulamaları Merkezi, Kadının İnsan Hakları Yeni Çözümler Derneği, İstanbul.
- Escobedo, A. - Wall, K. (2013). Southern European Revision of Leave Policies in the Last Decade (Greece, Italy, Spain and Portugal), *10th LPR Network Seminar*, Ekim 2013, Paris.
- Escobedo, A. - Wall, K. (2015). Leave Policies in Southern Europe: Continuities and Changes, *Community, Work & Family*, 18 (2), 218-235.
- Eurofound (2013). *The Impact of the Crisis on Working Conditions in Europe*, https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/docs/ewco/tn1212025s/tn1212025s.pdf, Erişim Tarihi: 20.04.2016.
- European Commission. (2014). *Labour Law and Working Conditions: Social Europe Guide Volume 6*, European Commission Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.
- EUROSTAT (2016). EUROSTAT Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, Son Erişim Tarihi: 02.08.2016.

- EUROSTAT (2017). <http://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/database>, Erişim Tarihi: 03.01.2017.
- Fagan, C. – Lyonette, C. – Smith, M. – Saldana-Tejeda, A. (2012). *The Influence of Working Time Arrangements on Work-Life Integration or 'Balance': A Review of the International Evidence*. International Labour Office, Research Synthesis Paper Prepared for the Tripartite Meeting of Experts on Working Time Arrangements 17-21 Ekim 2011.
- Ferrant, G. - Pesando, L. M. - Nowacka, K. (2014). *Unpaid Care Work: The Missing Link in the Analysis of Gender Gaps in Labour Outcomes*, OECD Development Centre, Issues Paper.
- Ferrera, M. (2006). *Sosyal Avrupa'da "Güney Avrupa Refah Modeli"*, Sosyal Politika Yazıları (Ed. A. Buğra - Ç. Keyder, Çev. B. Yakut-Çakar - U. B. Balaban), 195-230, İletişim Yayınları, İstanbul.
- Fine-Davis, M. – Fagnani, J. – Giovannini, D. – Hojgaard, L. – Clarke, H. (2004). *Fathers and Mothers: Dilemmas of the Work-Life Balance*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Flaquer, L. (2000). *Family Policy and Welfare State in Southern Europe*, Institut de Ciències Polítiques i Socials, Working Paper.
- Gümüş, İ. - Tatlıyer, M. (2013). Güney Avrupa Refah Rejiminin Borç Krizi, *İş Ahlakı Dergisi*, 6 (1), 1-37.
- Gümüş, İ. (2012). *Devlet Müdahalesi ve Piyasalaşma Kıskaçında Refah Devleti: Türkiye'de Sosyal Güvenlik Reformu*, Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ibanez, Z. (2011). *Part-time Employment in Spain: A Victim of the 'Temporality Culture' and A Lagging Implementation*, The Spanish Welfare State in European Context (Ed. A. M. Guillen - M. Leon), 165-185, Ashgate.
- ISTAT (2016). <http://www.istat.it/en/>, Erişim Tarihi: 27.01.2016.
- İlkkaracan, İ. - Kim, K. - Kaya, T. (2015). *Sosyal Bakım Hizmetlerine Kamu Yatırımlarının İstihdam, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Yoksulluğa Etkileri: Türkiye Örneği*. İstanbul Teknik Üniversitesi, Bilim, Mühendislik ve Teknolojide Kadın Araştırmaları ve Uygulamaları Merkezi, Levy Ekonomi Enstitüsü, İstanbul.
- Kağnıcıoğlu, D. (2015). Endüstri İlişkileri Disiplininin Kayıp Halkası Olarak Toplumsal Cinsiyet, *Çalışma ve Toplum*, (2), 89-110.
- Kul Parlak, N. (2016). *Refah Devletinin Yeniden Yapılanması ve AB Ülkelerinde İş-Yaşam Dengesi*, Türk Metal Sendikası Araştırma ve Eğitim Merkezi Yayınları, Ankara.
- Leibfried, S. (1992). *Towards a European Welfare State? On Integrating Poverty Regimes into the European Community*, Social Policy in a Changing Europe (Ed. Z. Ferge - J. E. Kolberg), 245-279, Campus Verlag, Frankfurt am Main.

- Leon, M. (2005). Welfare State Regimes and the Social Organization of Labour: Childcare Arrangements and the Work/Family Balance Dilemma, *Sociological Review*, 53 (2), 204-218.
- Lewis, J. - Campbell, M. (2008). What's in a Name? 'Work and Family' or 'Work and Life' Balance Policies in the UK Since 1997 and Implications for the Pursuit of Gender Equality, *Social Policy & Administration*, 42 (5), 524-541.
- Lewis, J. (1992). Gender and the Development of Welfare Regimes, *Journal of European Social Policy*, 2, 159-173.
- Lockwood, N. (2003). *Work/Life Balance: Challenges and Solutions*, Society for Human Resource Management, 2003 Research Quarterly Report.
- Naldini, M. - Saraceno, C. (2008). Social and Family Policies in Italy: Not Totally Frozen But Far From Structural Reforms, *Social Policy & Administration*, 42 (7), 733-748.
- OECD (2015). *Public Spending on Childcare and Early Education*, OECD Family Database, http://www.oecd.org/els/soc/PF3_1_Public_spending_on_childcare_and_early_education.pdf, Erişim Tarihi: 22.12.2015.
- OECD (2015a). http://www.oecd.org/els/soc/PF3_2_Enrolment_childcare_preschool.xlsx, Erişim Tarihi: 22.12.2015.
- OECD (2016). OECD Database, <https://data.oecd.org>, Son Erişim Tarihi: 09.05.2016.
- OECD (2016a). http://www.oecd.org/els/soc/SF_2_1_Fertility_rates.xlsx, Erişim Tarihi: 18.08.2016.
- OECD (2016b). <http://www.oecd.org/els/family/PF2-2-Use-childbirth-leave.xlsx>, Erişim Tarihi: 12.01.2016.
- OECD (2017). http://www.oecd.org/els/soc/LMF_1_2_Maternal_Employment.xlsx, Erişim Tarihi: 06.01.2017.
- Oláh, L. S. (2015). *Changing Families in the European Union: Trends and Policy Implications*, Families and Societies Working Paper Series, Analytical Paper.
- Özdemir, S. (2007). *Küreselleşme Sürecinde Refah Devleti*, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.
- Özen Kapız, S. (2002). İş-Aile Yaşamı Dengesi ve Dengeye Yönelik Yeni Bir Yaklaşım: Sınır Teorisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4 (3), 139-153.
- Özkaplan, N. (2010). *Duygusal Emek ve Kadın İş/Erkek İş*, İktisat ve Toplumsal Cinsiyet (Ed. U. Serdaroğlu), 38-48, Efil Yayınevi, Ankara.
- Perez-Carames, A. (2014). *Family Policies in Spain*, Handbook of Family Policies Across the Globe (Ed. M. Robila), 175-194, Springer, New York.

Petmesidou, M. - Guillén, A. (2015). *Economic Crisis and Austerity in Southern Europe: Threat or Opportunity for a Sustainable Welfare State?*, European Social Observatory (OSE) Research Paper No.18.

Petrogiannis, K. (2010). Early Childhood Care and Education in Greece: Some Facts on Research and Policy, *IJEC*, 42, 131-139.

Silim, A. - Stirling, A. (2014). *Women and Flexible Working: Improving Female Employment Outcomes in Europe*, Institute for Public Policy, Research Report.

Solera, C. - Bettio, F. (2013). Women's Continuous Careers in Italy: The Education and Public Sector Divide, *Population Review*, 52 (1), 129-147.

TÜİK (2016). <https://biruni.tuik.gov.tr/isgucuapp/isgucu.zul>, Son Erişim Tarihi: 30.03.2016.

Türkyılmaz, B. (2017). *Güney Avrupa Refah Rejiminde ve Türkiye’de İş Yaşam Dengesi*, Yüksek Lisans Tezi, Kırklareli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırklareli.

Walby, S. (2005). Introduction: Comparative Gender Mainstreaming in a Global Era, *International Feminist Journal of Politics*, 7 (4), 453-470.

World Bank (2015). <http://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.FE.ZS/countries>, Erişim Tarihi: 30.11.2015.

TÜRKİYE'DE GAZETECİLERİN ÇALIŞMA SORUNLARI

Şenol ÖZTÜRK

Kırklareli Üniversitesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

senolozturk@klu.edu.tr

Özet

Medyanın sahip olduğu toplumsal, siyasal ve kültürel işlevlerinden dolayı bu sektörün işleyişini belirleyecek olan düzenlemelerin, toplumsal yararı maksimum düzeyde sağlayacak şekilde yapılması gerekmektedir.

Özellikle gazeteciliğin kamusal bir yönü olan bir meslek olmasından dolayı, topluma karşı negatif dışsallık oluşması ihtimalini ortadan kaldırmak amacıyla, bu meslekte çalışan gazetecilerin çalışma ilişkileri ve koşullarının toplumsal yararı gözeterek şekilde düzenlenmesi gerekmektedir. Fakat küreselleşme ile birlikte sermayenin piyasalarda bir güç oluşturacak biçimde yapılanması durumu medya sektöründe de gözlenmektedir. Kitle iletişimindeki bu tekelleşme ve yoğunlaşma gazetecilerin çalışma ilişkilerinde yapısallaşmış ve çözülmeyi bekleyen birçok probleme neden olmuştur.

Bütün ülkelerde genel olarak basın işletmeleri büyük sermayeler tarafından işletildiklerinden, medya işverenleri kar amacıyla benzer eğilimler göstermektedirler. Dolayısı ile gazetecilerin çalışma koşulları incelendiğinde, genel olarak bütün ülkelerde gazetecilerin benzer problemlerle karşılaştıkları görülmektedir.

Bu çalışmada Türkiye’de ve diğer ülkelerde basın emekçilerinin karşılaştıkları bu sorunlar nedenleri ve çözüm önerileri ile birlikte ortaya konmuştur.

Anahtar Kelime: Gazeteci, Türkiye, İş hukuku, İşçi hakları, Sendikalaşma

LABOR PROBLEMS OF JOURNALISTS IN TURKEY

Abstract

Press industry has social, political and cultural functions and the regulations ruling this industry should be cautiously arranged so that it can produce maximum social benefits.

Especially journalism has a public dimension, therefore, working relations and labor laws in this sector should be arranged in a way seeking social benefits in order to prevent negative externalities towards society, but by globalization process, capital concentration has been observed similarly in press industry as in other industries.

But this capital concentration in the media industry has caused several structural problems in labor relations in press industry to be solved.

Because press enterprises are run by big capital owners, all of these employers shows similar tendencies due to profit motivation. Therefore journalists in all countries experience generally similar problems.

This study analyzes the problems of labor in press industry in Turkey and other countries and solution recommendations.

Key Words: Journalist, Turkey, Labor law, Labor rights, Union density

GİRİŞ

Sermayesi ve nihai ürünü bilgi olan basın sektörünün ve özel olarak gazetecilik mesleğinin toplum üzerindeki etkisi demokratik toplumlar için gazetecilerin önemini artırmaktadır.

Basının sosyal, siyasal ve kültürel işlevlere sahip olmasından dolayı bu sektörde çalışan gazetecilerin yürüttükleri mesleği evrensel meslek ilkelerini ve toplum yararını gözeterek yerine getirebilmeleri için gerekli hukuki, sosyal ve ekonomik altyapının sağlanması gerekmektedir. Bu nedendir ki, Amerika'nın kurucu felsefesini yansıtan ilk insan hakları metni olan Virginia İnsan Hakları Bildirisi'nin 12. maddesi basın özgürlüğünün, özgürlüğün en büyük savunma amaçlarından biri ve hiç bir şekilde sınırlandırılmaz olduğunu vurgulamıştır (Çetin, 2002: 91).

Gerçeğin böyle olmasına rağmen, Dünya'da ve Türkiye'de kitle iletişim araçları, sermaye grupları tarafından ele geçirilmekte ve bu basın araçları kamusal nitelikleri göz ardı edilerek sadece sermayenin çıkarları gözetilerek kullanılmakta ve gazetecilerin sahip olmaları gereken çalışma koşulları ellerinden alınmaktadır. Bu gün için gazetecilerin yapılaşmış ve çözülmeyi bekleyen birçok problemi vardır. Bu çalışmada Türkiye'de ve Dünya'da basın emekçilerinin karşılaştıkları bu sorunlar, nedenleri ve çözüm önerileri ile birlikte ele alınmıştır.

Bu bağlamda birinci bölümde gazeteci kavramı ve gazetecilik mesleğinin özellikleri açıklanarak konunun önemine vurgulanmıştır. İkinci bölümde ise bu gün gelinen noktanın anlaşılmasını sağlamak amacıyla gazetecilerin haklarının dünyada ve Türkiye'deki gelişimi açıklanmıştır.

Çalışmanın son kısmı olan üçüncü bölümde dünyada ve Türkiye'de gazetecilerin çalışma koşulları ile ilgili problemler ve bunların nedenleri ele alınmıştır.

1. GAZETECİ KAVRAMI VE GAZETECİLİK MESLEĞİ

Kitle iletişim araçları genel olarak yazılı basın ve görsel-işitsel basın olarak ikiye ayrılmaktadırlar. Görsel ve işitsel basının kitle iletişiminde kullanımı daha yeni bir olgu iken, yazılı basının tarihi çok eskilere dayanmaktadır. Yazılı basın içerisinde de ilk kullanılan kitle iletişim aracı gazete olmuştur. Bugün kullanılan kitle iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle özellikle görsel ve işitsel basındaki araçların çoğalması sonucunda basın araçlarının tamamını ifade etmek amacıyla "medya" kavramı kullanılmaktadır. Bununla birlikte toplumu bilgilendirmek ve aydınlatmak amacıyla yazılı basın kurumlarında fikri emeği ile çalışanlara ilk zamanlardan beri gazeteci denmiştir. Kullandıkları araçların teknik olarak farklı olmasına rağmen görsel ve işitsel basın işletmelerinde fikri emeği ile çalışanlar da yaptıkları işin amacı aynı olduğundan bugün gazeteci olarak tanımlanmaktadır (Şakar, 2005: 249-250).

Uluslararası Gazeteciler Federasyonu'nun tanımına göre gazeteci asli, sürekli ve ücretli bir işi, bir veya birkaç yazılı veya görsel- işitsel kitle iletişim aracına yazı veya resimle katkıda bulunarak yapan ve kazancının çoğunu bu işten sağlayan kişi olarak tanımlanmaktadır (Özsever, 2004: 30).

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) 2012 tarihli mesleklerin uluslararası standart sınıflandırılması kitabında gazeteciyi toplumsal konuları ve olayları araştıran, inceleyen, yorumlayan ve gazete, televizyon, radyo ve diğer medya araçları vasıtasıyla haberleştiren kişi olarak tanımlamıştır (ILO, 2012: 165).

Türkiye'de yürürlükteki mevzuata göre ise gazeteci Basın İş Kanunu'nun 1. Maddesi'nde Türkiye'de yayınlanan gazete ve mevkuteler ile haber ve fotoğraf ajanslarında her türlü fikir ve sanat işlerinde çalışan ve İş Kanunu'ndaki işçi kapsamı dışında kalan çalışanlar olarak tanımlanmıştır. Ayrıca Basın İş Kanunu'nun 2. Maddesine göre, sermayesinin yarısından fazlası devlete ait olan kamu işletmelerinde çalışanlar mesleği gazetecilik olsa bile kanunen gazeteci sayılmamaktadır. Yine Kanuna göre özel radyo ve televizyonlarda çalışanlar gazeteci sayılmamakla birlikte 1994 tarihli Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayınları Hakkında Kanun'un 38. Maddesine göre, radyo ve televizyon kuruluşlarının haberle ilgili birimlerinde çalışanlar da Basın İş Kanunu'na tabi olup (Şakar, 2005: 268-269) hukuken gazeteci olarak tanımlanmıştır.

Bununla birlikte basın ya da medya kurumlarında gazetecilerin yanında fikri emek sunmaksızın beden işçisi olarak çalışan kol işçilerinin çalışma ilişkileri normal iş kanununa tabidir. Buna göre yazarlık, muhabirlik, foto muhabirliği, yazı işleri müdürlüğü (redaktörlük), istihbarat şefliği, mesul müdürlük, mütercimlik, müsahhiklik, ressamlık, karikatürcülük, sayfa sekreterliği, servis şefleri, genel yayın yönetmenliği, gazete idare müdürlüğü gibi fikir ve sanat işlerinde çalışanlar gazeteci olarak kabul edilirken; basın işletmelerinin ilan, satış, muhasebe, matbaa işleri, depoculuk ve arşivcilik gibi teknik ve lojistik destek birimlerinde çalışanlar basın sektöründe olsalar da gazeteci sayılmayıp, İş Kanunu'na tabi işçi olarak kabul edilmektedirler (Atılğan, 2001: 64-66; Şakar, 2005: 250-282/283).

Gazetecilik mesleğinin, haber verme işlevinin yanı sıra, farklı siyasal düşüncelerin savunulduğu ileri seviyede siyasal; toplumsal kültürün oluşmasına ve gelişmesine katkıda bulunduğundan kültürel işleve de sahip (Atılğan, 1991: 17-21) olması bu mesleğe kamusal bir nitelik kazandırmaktadır (Özsever, 2004: 21).

Bu yüzden gazetecilik mesleğinin yürütülmesi ile ilgili olarak özgür ve tarafsız bir ortamın hazırlanmasına yönelik koruyucu düzenlemelerin yapılması kaçınılmazdır. Çünkü basının toplumu aydınlatma görevinin, olumsuz şartlar altında bir manupülasyon aracına dönüşmesi yüksek ve tehlike bir ihtimaldir.

Yukarıdaki toplumsal işlevlerinin yanı sıra gazetecilik mesleğinde çalışanlar hızlı, tempolu, stres yaratan ve çoğunlukla düzensiz, belirsizliklerle dolu bir iş ortamında çalışmaktadır. Özellikle, savaş,

terör ve diğer toplumsal olayların haber olarak topluma ulaştırılması sürecinde çalışma şartları ve süreleri bir fabrika veya büro işçisinin düzenli çalışma ortamından oldukça farklı olduğundan gazetecilerin yorucu, stresli, riskli çalışma şartlarına uygun özel hukuki düzenlemelere ihtiyaç duyulmuştur (Şakar, 2005: 264).

2. DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE GAZETECİ HAKLARININ GELİŞİMİ

2.1. Dünyada Gazeteci Haklarının Gelişimi

Dünyada bir ücret karşılığı çalışan gazetecilerin korunmasına ilişkin ilk önlemleri alan ülke İsveç olmuştur. 1766 yılında İsveç’te Basın Özgürlüğü Kanunu çıkarılarak bu konudaki çalışmaların temeli atılmıştır. Bu konudaki ikinci adımı 1920 yılında, Avusturya atmıştır. Yine gazetecilerin mesleki haklarını ve çıkarlarını korumak amacıyla kurulan ilk örgüt 1874 yılında kurulan İsveç Basın Birliği’dir. Bunu 1883 yılında kurulan İsviçre Basın Birliği takip etmiştir. Yine İsviçre’de 1900’de kurulan Yayıncılar Birliği aynı yıl basın sektöründeki ilk toplu iş sözleşmesini imzalamıştır (Atılğan, 1991: 29, Atılğan, 2001: 28).

ABD’de 1933 yılında kabul edilen Milli Endüstriyel Kalkınma Kanunu ile basın sektöründe çalışan gazeteciler sendikalaşmaya zorlanmışlardır. Bu alanda kurulan ilk sendika 1933 yılında kurulan Amerikan Gazeteciler Loncası olmuş ve 1934 yılında Amerika’da basın sektöründeki ilk toplu iş sözleşmesini imzalamıştır (Atılğan, 1991: 29; Şakar, 2005: 253).

İngiltere’de ise gazetecilerin mesleki örgütlenmelerine yönelik ilk oluşum 1907’de kurulan Ulusal Gazeteciler Sendikası olmuştur. Bunu 1910 yılında İtalya’da kurulan İtalyan Basın Birliği izlemiştir (Atılğan, 2001: 28).

Fransa’da gazetecilerin sosyal haklarının elde edilmesi için 1918’de Fransız Gazeteciler Sendikası kurulmuş ve sendika bu yolda epey başarılı olmuştur. Öyle ki 1935 yılında gazetecilere çalışma ilişkilerinde haklar sağlayan özel bir yasa çıkarılmış ve bu yasanın çıkmasında sendikanın yönlendirmeleri önemli rol oynamıştır (Atılğan, 1991: 29; Özsever, 2004: 63).

Gazetecilerin çalışma koşullarının korunması ve geliştirilmesi için Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) tarafından 1928 yılında “Gazetecilerin Hayatı ve Çalışma Şartları” adıyla bir araştırma yapılmış (Şakar, 2005: 253) ve gazetecilerin çalışma yaşamında özel bir yerinin olduğu vurgulayan bu araştırma raporunun etkisi ile bazı ülkelerde gazeteciler için özel düzenlemeler yapılmıştır (Şuğle, Tarihsiz).

Gazetecilerin farklı tarihlerde haklarını aramak için oluşturdukları ulusal düzeydeki birlikler ve sendikaların yanı sıra, bütün ücretli basın çalışanlarını birleştirici bir uluslararası gazeteciler örgütü olarak 1926 yılında Paris’te Uluslararası Gazeteciler Federasyonu kurulmuştur. Halen faal olan federasyon, gazetecilerin daha iyi çalışma koşullarına kavuşturulması, iş güvencesi, basın özgürlüğü,

işsizlik, savaş ortamlarında gazetecilerin can güvenliklerinin sağlanması gibi konularla ilgilenmektedir (Atılğan, 1991: 30-32).

Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi, az gelişmiş ülkelerin durumunu dikkate alarak 1949 yılında aldığı 241 sayılı kararla, haberleşme organları personelinin görevlerini gerekli şekilde yapabilmesi için henüz sosyal güvenliklerini sağlayamamış üye devletleri bu hususta tedbirler almaya dâvet etmiştir (Okay, 1970: 91).

Yine ILO'nun Fikir İşçileri ve İşverenleri Dördüncü Danışma Toplantısı'nda gazetecilerin çalışma koşulları, sendikalaşma, toplu pazarlık ve sosyal güvenlik konularında özel bir anket yapılması ve konferans düzenlenmesi talep edilmiş fakat bu faaliyetler bu güne kadar gerçekleştirilememiştir.

UNESCO Genel Kurulunun 1978 yılında yayınladığı bildiri basın çalışanlarının korunmasına yönelik hazırlanan ilk uluslararası belgelerden biridir. Bildiride gazetecilerin mesleklerini uygulayabilmek için en iyi şartları içeren bir korumanın sağlanmasının temel olduğu, gazetecilerin görevlerini yerine getirirken korunmaları gerektiği belirtilmiştir (Atılğan, 1991: 30; Şakar, 2005: 253).

2.2. Türkiye'de Gazeteci Haklarının Gelişimi

Türkiye, basın sektörünü genel iş yasası dışında özel bir yasayla düzenleyen az sayıda ülkeden biridir (Uçak, 2011:388; Oğuzman, 1967: 858).

Gazetecilerin çalışma yaşamını düzenleyen ilk yasa 1938 tarihli 3511 sayılı Basın Birliği Kanunu'dur. Bu kanundan önce 1936 yılında kabul edilen 3008 sayılı İş Kanunu fikir işçilerini, bu bağlamda gazetecileri yasa kapsamı dışında bıraktığından; gazetecilerin iş ilişkileri 1926 tarihli Borçlar Kanunu'nun hizmet akdini düzenleyen 313-354. maddelerindeki genel nitelikli hükümlere tabi olmaktaydı (Özsever, 2004: 33).

Basın Birliği Kanunu bugün uygulanmakta olan yasanın temelini oluşturmuştur. Kanun merkezi Ankara'da bulunan ve bölgelerdeki odalardan meydana gelen Türk Basın Birliği adında bir birliğin kurulmasını öngörmüştür. Buna göre gazeteciler buldukları bölgelerdeki birliğin odalarına kayıt olmak zorundaydılar. Kanun'a göre birliğe üye olmayan kişilerin gazeteci olarak çalışmasına izin verilmemektedir. Kanun kapsamında Basın Birliğinin bir organı olarak kurulan Yüksek Haysiyet Divanı gazetecileri süreli olarak meslekten men veya Basın Birliği üyeliğinden çıkarma cezaları verebilmekteydi. Bu durumda, bugün için meslekte işsizliği önleyici bir faydası olabilecek olan Birliğe üye olma zorunluluğu, meslekten men cezası ile birleştiğinde özgür basın için yarardan ziyade zararlı olabilmekteydi (Gümüş, 2015: 53; Özsever, 2004: 35).

Yine Basın Birliği Kanunu gazeteciler için yazılı mukavele şartını getirmiş, süresi belirsiz sözleşmeler için hizmet süresi beş yıl veya daha az ise bir aylık daha fazla ise iki aylık feshi ihbar süresi

düzenlemiş, işverence yapılan fesihlerde her hizmet yılı için, bir yıllık ücreti geçmemek şartıyla, bir aylık ücret tutarında tazminat ödenmesini öngörmüştür.

Yine Kanun'a göre bir gazetecinin deneme süresi üç ay olarak belirlenmişti ve gazetecilerin izin hakkına yönelik olarak bir yayın organında en az üç yıldan beri çalışanlara yılda yirmi gün, hizmeti üç yıldan fazla olanlara ise yılda bir ay ücretli izin verileceğini belirlenmişti (Atılğan, 2001: 42-43; Şakar, 2005: 255).

3511 Sayılı Basın Birliği Kanunu 1946 yılında kaldırılmış ve gazetecilerin iş ilişkileri 1946-1952 yılları arasında 5953 sayılı Kanun'un kabulüne kadar yine Borçlar Kanunu'nun ilgili hükümlerine tabi olmuştur.

1950'lerden sonra dönemin hükümeti her mesleğin kendine özgü çalışma şartlarının özel kanunla düzenlenmesi fikrini benimsemiş ve bu anlayışla ilk defa basın sektöründe çalışanlara özel iş kanunu hazırlanması gündeme gelmiştir. Bu sebeple 1952 yılında 5953 sayılı Basın Mesleğinde Çalışanlarla Çalıştıranlar Arasındaki Münasebetlerin Tanzimi Hakkında Kanun kabul edilerek yürürlüğe girmiştir (Şakar, 2005: 257).

5953 sayılı Basın İş Kanunu, zamanın 3008 sayılı İş Kanunu'na göre iş kolunda bir kişi çalıştıran işyerlerini bile kapsamı ve memurlar dışında, işçilere ve fikir işçileri arasında ilk defa gazetecilere yıllık ücretli izin hakkının verilmesi (Uçak,2011: 388) yönlerinden ileri bir kanundur. Kanunun ardından aynı yıl sektördeki ilk sendika olan İstanbul Gazeteciler Sendikası kurulmuştur (TESEV, 2011: 31).

5953 sayılı yasanın özellikle ücret ve fazla çalışma koşullarındaki hükümlerinde 1954 yılında 6253 sayılı kanun ile değişiklik yapılmıştır (Atılğan, 2001: 55).

Gazeteciler 5953 sayılı Kanun ile ileri düzeyde hak kazanımı elde etmişlerse de, 1950-1960 arası dönemdeki yüksek ve sürekli enflasyon sebebiyle kazanılan sosyal haklar etkisini kaybetmiş ve yetersiz bir hale gelmişti. Yine bu dönemde sektörde toplu iş sözleşmesi düzeni mevcut olmadığından, gazeteciler hakları için gerekli mücadele araçlarından da yoksundular (Okay, 1970: 91-92). 27 Mayıs 1960 tarihinde devletin yönetimini üstlenen Milli Birlik Komitesi tarafından 212 sayılı yasa ile 5953 ve 6253 sayılı Kanunlar'da yapılan değişiklikle gazetecilerin hakları tekrardan düzeltilmiş ve geliştirilmiştir.

Yapılan değişikliklerle birlikte Basın İş Kanunu'nun gazetecilere normal iş kanunundan farklı olarak getirdiği önemli haklar kısaca aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Özsever, 2005: 36-46; Uçak, 2011: 388; Atılğan, 1991: 43-47) :

- İş sözleşmesinin yazılı olması şartı
- Ücretin devlet memurları gibi aybaşında peşin olarak ödenmesi ve geciktirilmesi halinde faiz uygulaması

- Askerlik süresi boyunca son alınan ücretin yarısının maaş olarak ödenmesi
- Mesleki faaliyeti nedeniyle cezaevine girilmesi durumunda ücretin devam etmesi
- Ölümü halinde aileye ücretin üç misli tazminat ödenmesi
- Kıdem tazminatına hak kazanma koşulu olarak farklı işyerlerinde de olsa beş yıl çalışmış olmak
- Stajyer adedinin sözleşmeli yazı işleri kadrosunun yüzde onunu geçemeyeceği.
- Ücretin gecikmesi durumunda yüzde beş gecikme faizi
- Her hizmet yılı sonunda en az bir aylık ikramiye ödenmesi
- Kadın gazetecilere hamileliğin yedinci ayından doğumdan sonraki ikinci ayın sonuna kadar son ücretinin yarısı kadar ücretli izin verilmesi.

Diğer taraftan 1961 Anayasası, bütün çalışanlarla birlikte gazetecilere de sendika kurma ve sendikaya üye olma, toplu iş sözleşmesi yapma, grev yapma ve sosyal güvenlikten istifade hakkı tanımıştır. Gazetecileri de kapsayan 1963 tarihli 274 sayılı Sendikalar ve 275 sayılı Toplu iş sözleşmesi, grev ve lokavt kanunlarına dayanarak, basın çalışanları 1964 yılından itibaren çeşitli iş yerleri ile toplu iş sözleşmeleri yapmaya başladılar (Oğuzman, 1966: 859).

3. ÜLKEMİZDE VE DİĞER ÜLKELERDE GAZETECİLERİN ÇALIŞMA SORUNLARI

3.1. Türkiye’de Gazetecilerin Çalışma Sorunları

3.1.1. Sorunların nedenleri

Gazeteciler 1990’lı yıllara kadar Basın İş Kanunu’nun tanıdığı haklar ve sendikal örgütlenme sayesinde diğer işkollarında çalışan işçilere nazaran oldukça iyi sayılabilecek koşullarda çalışmaktaydılar. Fakat 1990’lı yıllarla birlikte sektörde ciddi birtakım problemler oluşmaya başladı ve 2000’li yıllara gelindiğinde gazetecilik işsizliğin, kayıt dışı istihdamın hat safhaya çıktığı bir meslek dalı oldu.

Gazetecilerin çalışma şartlarındaki bu olumsuz değişikliğin en önemli nedeni sektördeki sahiplik yapısında meydana gelen değişikliktir. Şöyle ki, 1980 öncesinde sermaye yoğun bir eğilim içine girerek holdingleşmenin başladığı basın sektörüne, düşük karlılığa rağmen, büyük sermaye holdingleri 1980’lerden itibaren diğer sektörlerden ihale kazanmak gibi birtakım dışsal faydalar elde etme motivisi ile girmeye başladı ve sektör bir sanayi tesisi gibi üretimin yapıldığı tamamen farklı bir yapıya dönüştü (FES, 19998: 6-13).

Bu dönüşüm süreci sonunda, geleneksel medya sahipleri sektörden uzaklaşmaya başlamış buna karşılık bankacılık, inşaat, turizm, ticaret gibi alanlarda yatırımları olan holdingler yeni medya sahipleri olarak sektöre girmiş ve geleneksel medya sahiplik yapısı kökten değişmiştir (Tılıç,

2001:14). Medyanın yeni sahiplik yapısı, basın işletmelerini modern bir sanayi işletmesine dönüştürmüş, büyük sermaye gerektiren teknolojilerin kullanılması ile basın sektörü tekelleşme olgusunun yaygın olduğu, oligopol piyasa özelliği kazanmıştır (Atılğan, 2001:15).

1990'ların ortalarında sektördeki en büyük iki grubun (Doğan-Bilgin) aralarında kartel oluşturması ile hem küçük basın işletmeleri oyun dışına itilmeye çalışılmış, hem de sendikalaşmaya karşı ortak bir tavır alma, düşük ücret politikası, işletmeler arası personel geçişinin önlenmesi gibi konularda çalışanlara karşı ortak politikalar belirlenmiştir (FES, 1998: 13).

Bu tekelleşme sürecinde hükümetler basının kendilerini desteklemeleri ya da en azından eleştirmemelerinin karşılığı olarak bu sektörde hiçbir şekilde denetim mekanizmalarını çalıştırmamış adeta medyadaki problemlerin tamamının kaynağı olan usulsüz uygulamalara göz yummuştur (ÇGD, 2003: 4). Dolayısıyla medya devlet kontrolünün olmadığı iş görenler ile işverenlerin işgücü piyasasında bire bir karşı karşıya geldiği ve rekabet ettiği bir piyasa niteliği kazanmıştır.

Özellikle 2001 krizi sonrasında Türkiye'de basın sektöründeki işverenler krizi gazeteciler üzerinde baskı kurarak sendikanın olmadığı, Basın İş Yasası'nın işletilmediği bir döneme geçiş yapmaya yönelik bir fırsat olarak kullanmış (Uçak, 2011: 389) ve gelinen noktada maalesef sektördeki çalışma ilişkilerine ait olumsuz pratikler meşruiyet kazanmıştır (Seçkin, 2010: 62).

Medyadaki tekelleşmeyi gösteren en önemli unsur gazetelerin pazar paylarıdır. 2001 yılında Doğan, Bilgin ve Çukurova medya gruplarının gazete satışları toplam içinde %78,9 iken bu üç grubun reklam gelirlerindeki payı ise %67 gibi çok yüksek seviyededir (Sezgin, 2002, 18). 2011 yılına gelindiğinde ise ilk üç gazete grubu olan Doğan, Feza ve Turkuvaz gruplarının gazete satışlarının oranı %55,80'e düşerken, DK, Ciner, Çukurova, Estetik ve Star grupları da dahil edildiğinde ilk sekiz grubun toplamı %80,60 seviyesine ulaşmaktadır. İlk üçteki grupların reklam gelirlerindeki payı ise %84'e çıkmıştır (TESEV, 2011: 61-). Bununla birlikte 2015 yılında sayfa alanı olarak en fazla reklam alan ilk 10 gazetenin, Doğan grubunun ağırlığı göz önünde bulundurulmak kaydıyla, 7 gruptan oluşması (Sözeri, 2015: 18) yoğunlaşmanın şiddetindeki azalma şeklinde yorumlanabilir.

Medyadaki bu yeni sahiplik yapısında, asli işleri gazetecilik olmayan işverenler medyayı diğer şirketlerinin karlılığını artıracak bir araç olarak gören bir basın işletme mantığı ile hareket etmişlerdir (ÇGD, 2003: 4). Sonuç olarak basın kamusal yanı olan bir meslek alanından çok işverenlerin diğer işletmelerindeki gibi kar maksimizasyonu sağlanacak şekilde yönetilmiştir. Yeni sahiplik yapısında işverenlerin ekonomik olarak çok güçlü olmaları kendi yönetim anlayışlarını uygulamalarına zemin hazırlamıştır.

Bugün 6112 sayılı yasa ile özel radyo ve televizyon kuruluşlarının kuruluş ve hisse oranları düzenlenmiş olmakla birlikte yazılı- görsel basında yoğunlaşmayı engelleyemeye yönelik bir düzenleme söz konusu (TESEV, 2011: 21-24) olmaması çok ciddi bir eksiklik olarak durmaktadır.

Medya sektöründeki kötü çalışma koşullarının sektörün yapısal ekonomik sorunlarından da kaynaklandığı ifade edilmektedir. Buna göre, başta gazeteler olmak üzere medya kuruluşlarının pek çoğu bağlı oldukları holdinglerin başka alanlardaki yatırımlarına fayda sağlamak üzere kâr etmeden hatta zarar ederek faaliyetlerini sürdürmekte olduklarından, maliyet düşürme emek sömürüsü ile sübvansede edilmektedir (TESEV, 2012: 60).

Bu şartlar altında medya sektörü ve özel olarak da gazetecilik; sendikal örgütlenmenin engellendiği, düzensiz ve ağır çalışma koşullarının, işsizliğin, eksik istihdamın emek sömürüsünün, adaletsiz ücret uygulamalarının olduğu bir çalışma alanı haline gelmiş ve maalesef sektördeki çalışma ilişkilerine ait bu olumsuz pratikler çoktan meşruiyet kazanmıştır (Seçkin, 2010: 62).

3.1.2. Sendikal örgütlenmenin engellenmesi

Geleneksel sahiplik yapısının değişmesiyle birlikte holding medyası olarak nitelendirilen basın sektöründe, yeni işverenlerin ilk icraatları satın aldıkları gazetelerde sendikal örgütlenmeyi sona erdirmek oldu. Çünkü gazetecilerin örgütlülüğü medyayı bir silah olarak kullanmanın önünde ciddi bir engel olarak veya karlılığı ve rekabet gücünü azaltıcı bir faktör olarak görülmüştür (Tılıç, 2001: 15).

Basın işverenleri 1980'li yıllarla birlikte sendika üyesi olmak isteyen çalışanlara doğrudan ya da dolaylı baskılar yapmışlar ve gazetecileri sendikalarından istifa etmeye zorlamışlar ve bunda da başarılı olmuşlardır. İşten atılma tehdidi ile sendikalarından istifa eden büyük gazetelerdeki çalışanların oluşturduğu moral bozucu örnekler, mesleğe daha sonra girenlerin aynı tehdit altında sendikal örgütlülükten kaçınmaları sonucunu getirmiş (Soner, 2003: 1) ve örgütsüzlüğün bir anlamda yapısallaşmasını sağlamıştır.

Medya işverenlerinin sindirme çabalarının yanında gazetecilerin sendikasızlaştırmak için kullandıkları bir teknik de taşeronlaştırmadır. Medya kurumlarının çalışanları fiili olarak aynı kurumun gazete veya televizyonu için çalışıyor olsalar da hukuken yedi-sekiz farklı taşeron şirketin personeli olarak gösterilmektedir. Genellikle her birim farklı bir taşeron firma olarak gözükmekte sonuç olarak sendikaların bu parçalanmış bünyeye tekrardan girmesi de zorlaştırılmaktadır (Doğan, Tarihsiz).

Sendikalaşmanın işverenler tarafından bu kadar kolay biçimde engellenmesinin bir nedeni de sendikaların kendileridir. Buna göre sendikaların işverenlere karşı çoğu zaman esnek davranmamış olması, bazı durumlarda sendikaların taleplerinin gazetelerin iflas etmelerine yol açması ve sendikaların üyelerinin çıkarları yerine gereksiz biçimde ideolojik konularla ilgilenmeleri ve taban-tavan arasındaki kopukluk gazetecilerin sendikalarından istifa etmelerine neden olmuştur (Özsever, 2004: 181-182).

Yakın zamanda yapılan bir çalışmada sendika üyesi olmayan gazetecilerin, üye olmamanın önündeki engel olarak, %35'i sendikanın faaliyetlerinden memnun olmamayı, %30.8'i örgütlenmeye ihtiyaç duymamayı ve %24.62'si ise işten atılma korkusunu gerekçe göstermesi (Toktaş, 2013: 72) bu bilgileri doğrular niteliktedir.

Yine sendikaların yanı sıra, son yıllarda kurulanlarla birlikte 73 basın derneği ve cemiyetine rağmen Türkiye'de medya sektörünün, çalışanların en az örgütlenebildikleri iş alanlarından biri olduğu ve meslek örgütlerinin kuruluş amaçlarından uzaklaşarak siyasi odaklı hareket etmeleri sebebiyle gazetecilerin sorunlarına bir çözüm getiremediği kabul edilmektedir (Erimli, 2014: 29).

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın resmi istatistiklerine göre, 1994 yılında sektörde çalışan 6 bin 919 gazetecinin 4 bin 454'ü sendikalıydı. Sendikalaşma oranı % 64.37 idi. 1998-1999 arasında sendikalı gazeteci sayısında bir artış olmasına rağmen, sendikalaşma oranı düşmüştür. 1999 yılında 7913 gazetecinin yüzde 60.82'si sendikalı iken, bu oran çalışan gazeteci sayısı 9184'e yükselmesine rağmen 2000 Temmuz istatistiklerinde %39.17 ye düşmüştür (Uçak, 2011: 393).

2016 Ocak ayı istatistiklerine göre basın yayın ve gazetecilik sektöründe çalışan 97.094 kişiden sadece 6.327 kişi sendikalıdır. Buna göre sendikalaşma oranı, bir önceki yıla göre (%5,15) artış gösterse de, %6,5 gibi genel Türkiye oranınının (%11,96) yarısı gibi düşük seviyededir (ÇSGB, 2016a). Kamuda istihdam edilen basın çalışanları için ise sendikalaşma oranı %77 ile kamu ortalamasının (%71) üstünde bir seviyededir (ÇSGB, 2016b).

Fakat meslek kuruluşları istatistiklerde gazetecilik işkolunda sendikalı görülen işçilerin ancak dörtte birinin 5953 sayılı Yasaya tabi gazeteci olduğunu; diğerlerinin işverenlerce 4857 sayılı Yasaya tabi olarak çalıştırılan basın emekçileri olduğunu ifade etmektedirler (Uçak,2011: 395). Dolayısı ile gerçek anlamda gazeteci olanların sendikalaşma oranı ise daha düşük seviyededir.

2000 yılının hemen başlarından itibaren Anadolu Ajansı haricinde, küçük ölçekli birkaç medya işletmesinin dışında toplu sözleşme yapılan işyerinin kalmadığı görülmektedir (Seçkin, 2010: 63).

3.1.3. Basın İş Kanunu'nun uygulanmaması ve kayıtdışı istihdam

Gazetecilerin örgütsüz ve güçlü işveren karşısında korumasız bir konumda olmaları işverenlere kuralsız biçimde istihdam fırsatı yaratmıştır. Bugün pek çok basın çalışanı fiilen gazetecilik yaparken, 4857 sayılı İş Kanunu'na göre çalıştırılmakta ve hukuken düz işçi olarak istihdam ettirilmektedir.

İşletmeler basın iş kanununun ciddi sakıncalar taşıyan maddelerinden kurtulmak için ya kanuna tabi kadroyu çok dar tutarak ya da çalışanın resmi ücretini çok düşük gösterip telif veya gizli ödeme yolunu seçmektedir.

Sınırlı tutulan basın kadrolarında çalışan gazetecilerin ücretlerinin de olması gerekenin altında gösterilmesi yoluyla, vergi iadelerinin düşük hesaplanması, tazminatların, emeklilik maaşlarının düşmesi gibi sonuçlarla karşılaşmaktadır (Seçkin, 2010: 62).

Basın Yayın Enformasyon Genel Müdürlüğü'nün (BYGEM) 2011 yılı verilerine göre, Türkiye'de toplam 11.876 Basın Kartı sahibi bulunmaktadır. Bunların 7566'sı Basın Kartı, 3957'si Sürekli Basın Kartı (en az 18 yıl Basın Kartı taşımış olanlara verilir) sahibi, 141'i Serbest Basın Kartı (geçici süreyle işsizlik halinde verilen Basın Kartı), 212'si ise Basın Şeref Kartı (eski yönetmeliğe göre Sürekli Basın Kartı) sahibidir. SGK verileriyle birlikte, Basın Kartı alabilen kamu kuruluşu çalışanları ve akademisyenler göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye'de medya sektöründe sigortalı olarak çalışanların Basın Kartı sahipliğinin oldukça düşük olduğu dikkat çekmektedir. Bunun, medya sektöründe 5953 Sayılı Kanun kapsamında çalışan gazeteci sayısının azlığıyla ilgisi olduğu düşünülmektedir (TESEV, 2011: 33).

Ayrıca gazeteciler sarı basın kartı sahibi olmada sorun yaşadıklarından resmi anlamda gazeteci sayılmayıp devlet kurumlarınca düzenlenen toplantılara akredite olamama, haber izleme sürecinde engellenme, saldırıya uğrama, gözaltına alınma gibi mesleklerini yapmayı engelleyen sorunlar yaşamaktadır (Sözeri, 2015: 23). Yine basın kartı alamayan gazeteciler yıpranma hakkı olarak kendilerine tanınan fiili hizmet süresi zammı gibi çok önemli bir sosyal güvenlik hakkından mahrum kalmaktadırlar.

Yine sektörde kadrosuz telif sözleşmeleri ile çalıştırma en yaygın uygulamalardan biridir. Bunun yanısıra mesleğe yeni başlayan genç gazeteci adayları çoğu zaman kanundaki yasal 3 aylık süreye rağmen 1,5-2 yılı bulan sürelerde kadrosuz, sigortasız, ücretsiz, en iyi durumda küçük harçlıklarla stajyer olarak çalışmaktadırlar. Türkiye Gazeteciler Cemiyetinin 1995 yılında yaptığı bir anketin sonuçlarına göre gazetecilerin yüzde yetmiş farklı sürelerde sigortasız çalıştırılmakta ve kaçak çalıştırma süresi bir ve beş yıl arasında değişmektedir (ÇGD, 2003: 3, Özsever, 2004: 159; Erinç, Tarihsiz; Seçkin, 2010: 60).

3.1.4. Ağır çalışma koşulları ve emeğin sömürülmesi

Holding bünyesinde faaliyet gösteren birden fazla yayın organının tamamı bir veya iki yazı işleri kadrosu ile çıkartılmaktadır. Meslekte havuz problemi olarak bilinen bu durum bir medya patronunun birden fazla yayın organına sahip olmasının gazetecileri doğrudan etkileyen farklı bir boyutudur.

Havuz uygulaması ile işverenler hem daha az personel çalıştırarak daha fazla kazanmakta hem de çalışanın ürettiği haber farklı yerlerde yayınlanmasına karşılık çalışana ek bir ödeme yapılmamaktadır. Havuz uygulamasının yol açtığı bir diğer olumsuz durumda farklı gazetelerde aynı ve aynı fikrin olmasıyla fikir çeşitliliğinin ortadan kalkmasıdır (Yazıcı, 2003: 4).

Çoğu durumda bir muhabir ekonomi ve yargı muhabirliği gibi uzmanlık gerektiren birden çok alanı izlemek ve haber yapmakla görevlendirilmektedir. İşverenler basın iş kadrolarını daraltırken çalışanlar işini kaybetme baskısı altında daha yoğun ve yüksek tempoda çalışmaya zorlanmaktadır.

Yine yapılan iş sözleşmeleri Basın İş Kanunu'na gönderme yapılarak düzenlenmekle birlikte, gazeteciler çoğu zaman yasaya ve özlük haklarına aykırı hükümler taşıyan sözleşmelere işlerini kaybetmemek için imza atmaktadırlar (Seçkin, 2010: 64-68).

Kanuna aykırı biçimde muhabirler haftanın altı günü, akşam saatlerinde, bayram tatillerinde, diğer resmi tatillerin büyük bölümünde çalışmakta fakat bu fazla çalışmaların karşılığını düzenli alamamakta, genellikle işten atılana ya da ayrılana dek bu konuda işverenden talepte bulunamamaktadır (Seçkin, 2010: 87).

2009 yılı Hanehalkı İşgücü Anketleri'ne göre Türkiye'de büyük medya gruplarında kayıtlı çalışanların kıdem yılı ortalaması beş yıldır. SGK 2010 verilerine göre ise medya sektöründe çalışanların büyük çoğunluğunun kıdem ortalaması beş yıldan azdır (TESEV, 2011: 34). Bu durum gazetecilerin gerekçesiz olarak işten çıkarıldıklarının ve sosyal hak yönünden sömürüldüklerinin bir göstergesidir.

3.1.5. Editoryal bağımsızlığın yokluğu

Holdinglelerin bir parçası olarak faaliyet gösteren basın işletmeciliği koşullarında, gazeteciler editoryal bağımsızlık kaygısından uzaklaştırılarak şirketler grubunun ekonomik ve siyasal alandaki ilişkilerinden, kârlılığında, temsilinden sorumlu olmak gibi mesleğin kamusal niteliğine hanel getiren yeni görevler ve kimlikler taşımaya başlamışlardır (Seçkin, 2010: 54).

Nitelikli gazetecilik yerine kar amaçlı gazetecilik yapıldığı için editörler, işverenlerin politikaları doğrultusunda, haberlerden diledikleri kısmı atmaları ya da habere içeriğine uygun olmayan başlıklar koyabilmektedir. Bu yapıdan dolayı muhabirler belli bir zamandan sonra doğrunun peşinden koşmak yerine çalıştıkları yerde yayınlanabilecek, haber müdürlerinin beğeneceği nitelikteki haberleri aramaya başlamaktadırlar (Tılıç, 2001: 38-39).

Gazete patronlarının iktidarlara yaranmak için editoryal bağımsızlığa zarar verecek şekilde yaptıkları işten çıkarmalar çalışma ilişkilerine yönelik getirilen ciddi eleştirilerden birini oluşturmaya devam etmektedir (Sözeri, 2015: 22-25).

3.1.6. İşsizlik

Holding medyasının 1990'lı yıllar boyunca dengesiz biçimde genişlemesi neticesinde sektör yapay biçimde büyümüş ve çok fazla gazeteci istihdam edilmiştir. Fakat 2001 yılındaki krizden sonraki

yıllarda medya sektöründeki birleşmelerden dolayı basın işletmeleri küçülmüş ve zaman zaman toplu işten çıkarmalar yaşanmıştır (Tılıç, 2001: 17; Atılğan, 2001: 11-12; TESEV, 2012: 28).

Aynı gruba ait basın işletmeleri arasında hatta gruplar arasında yapılan centilmenlik anlaşmaları ile bir işletmeden ayrılan ya da atılan gazetecinin bir başka holding bünyesindeki işletmeye geçememesi sektördeki işsizlik sorununu daha bir zor hale getirmiştir (Doğan, Tarihsiz). Fakat son 10 yıllık süreçte sektördeki grup sayısının sınırlı da olsa artması bu mobilite sorununun şiddetini azaltmış görünmektedir.

Ayrıca, gazetecilik bölümü mezunlarının sayısının artması ve işverenlerin bunları yıllarca ücretsiz stajyer olarak çalıştırabilmeleri sektörde işsizliği artıran bir diğer etkidir (Atılğan, 1991:58).

TÜİK 2014 yılı verilerine göre sektörde toplam 24 binlik iş gücü arzı bulunmasına rağmen, bu gazetecilerin 17 bini istihdam edilirken, 7 bin gazeteci işsiz kalmıştır. Yine yükseköğretim veya fakülte mezunları için Türkiye geneli istihdam oranı %70,7, işsizlik oranı %10,6 iken, gazetecilik ve enformasyon bölümü mezunları %50,6 ile en düşük istihdam oranına, %29,1 ile en yüksek işsizlik oranına sahip olan kesim olmuştur (TÜİK, 2015; AA, 2015; TGC, 2015).

3.1.7. Çalışanlar arasındaki ücret farklılıkları

Gazetecilerin çalışma sorunlarından birisi de tekelleşmenin ve sendikasılaşmanın izin verdiği çalışanlar arasındaki aşırı ücret farklılıklarıdır. Gazetelerin üst düzey yönetici ve yazarları on bin yirmi bin dolarlarla ifade edilen ücretler alırken, yayının esas unsuru olan, haberleri toplayıp yazan, fotoğraflayan, ya da yayına hazırlayan basın çalışanları çoğunluğu üniversite mezunu olmalarına rağmen asgari ücret düzeyinde ücret almaktadırlar. İkili ücret yapısının neticesi olarak ortaya çıkan gelir uçurumu homojen bir gazeteciler sınıfından bahsetmeyi olanaksız kılmakta ve gazetecilerin örgütlenmelerini engellemektedir (Doğan, Tarihsiz; Özsever, 2004: 161; Tılıç, 2001: 33).

2009 yılına ait işgücü anketine göre, medya sektöründe en yüksek ücret 35 bin Türk Lirası olarak açıklanmıştır; çalışanların %25'i 1000 TL'nin altında bir ücretle çalışırken, kayıtlı çalışanlarda ortalama ücretin 1250 TL olduğu görülmektedir. Kayıt dışı çalışanların %25'i 500 TL'nin altında bir ücretle çalışırken ortalama ücret 560 TL'dir (TESEV, 2011: 35). Aynı yıl asgari ücretin net 546 TL olduğu dikkate alındığında, bu rakamın şu an 2000 TL civarında olduğu tahmin edilebilir ki, çalışma şartlarının zorluğu dikkate alındığında oldukça düşük olduğu kabul edilmelidir.

3.1.8. Sorunların çözümüne yönelik öneriler

Gazetecilerin çalışma yaşamındaki sorunların çözümüne yönelik olarak meslek örgütlerinin üzerinde durdukları ve gerçekleştirilmesini istedikleri öneriler aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Yazıcı, 2003: 6-8; ÇGD;2003: 7; GS, 1998; GC, 2014):

Her şeyden önce Türkiye’de gazeteci olmanın ve gazetecilik mesleğinin haklarından yararlanmanın tek koşulu işverenle basın iş hukukuna göre istihdam edildiğini gösteren bir iş sözleşmesinin tarafı olmaktır. Bu durum ise kamusal niteliği olan bir meslek için yanlış ve düzeltilmesi gereken bir durum olarak görülmekte olup bu uygulamanın bazı ülkelerde olduğu gibi işverenin tek yetkili olmadığı bilakis resmi bir eğitim ve komite değerlendirme ve sertifikalandırma sürecinin sonunda hak kazanımı şeklinde değiştirilmesi önerilmektedir (Çakır, Berzah, 2011: 93-94).

Basın çalışanlarının karşı karşıya buldukları sorunların temelinde sendikal örgütsüzlüğün yattığından hareketle, çözümün başlangıcı olarak gazetecilerin sendikaya üye olmaları gerekmektedir. Bu yüzden gazetecilerin sendikalı çalışma hayatının teşvik edilmesi için basının başlı başına bir iş kolu olarak kabul edilmesinin şart olduğu vurgulanmaktadır.

Gazetecilerin maaşlarının tamamının bordroda gösterilmesi yasal zorunluluk olmasına rağmen sektörde, gazetecilerin çoğunluğunun asgari ücretten istihdam edildiği ve Ücretlerin bir bölümü veya tamamının “telif ücreti” adı altında ödendiği görülmektedir. Gazetecilerin emekli olurken mağdur olmasına yol açan bu uygulamalara son verilmesi için etkin bir denetlenme mekanizması oluşturulması gerekmektedir.

Yine gazete ve televizyondaki meslektaşlarıyla aynı nitelikte işi yapıyor olmalarına rağmen internet yayıncılığı alanında çalışan gazeteciler basın kartı alamamaktadır. Bu sorun internet gazeteciliği alanına özel bir mevzuatla çözülmeye çalışılırken, basın kartlarının dağıtımını yapan Basın Yayın Enformasyon Genel Müdürlüğü’nün mevzuatında da değişiklik yapılması gerektiği ifade edilmektedir (TESEV, 2011: 26).

Sektördeki holding işletmelerin büyük çoğunluğunun diğer sektörlerin karlılığı için kaldıraç rolü oynadıkları ve sanayi sektörleri gibi bir yabancı rekabet, sermaye çekme gibi sorunların olmadığı dikkate alınarak, yaptırımların ağırlaştırılması ve 5953 sayılı yasanın işverenler tarafından uygulanmasını sağlamak amacıyla 1980’lerin ortalarına kadar iletişim kuruluşlarının bürolarında sürdürülen denetimlerin tekrardan işlevsel biçimde yapılması gerekmektedir.

Medya işverenlerinin sendikalaşmayı engellemek amacıyla kullandıkları taşeronlaşma gibi araçların etkisiz kılınması amacıyla yeni yasal düzenlemelerin ve teşvik uygulamalarının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca havuz uygulamasının işsizlik ve emek üzerindeki olumsuz etkisini yok etmek için asgari kadro yasası ve telif hakları uygulamasının suistimalini önleyici düzenle çıkarılmalıdır.

Editöryal bağımsızlığın sağlanması ve medyanın ticari ve siyasi rekabet aracı olmaktan çıkartılması amacıyla, medya alanında faaliyet gösterecek sermayedarların diğer sektörlerdeki faaliyetlerini sınırlandıracak veya yasaklayacak düzenlemeler yapılmalıdır. Ayrıca yazı işleri kadrolarının, işverenlerin her türlü baskısından uzak ve bağımsız biçimde çalışmasını sağlayacak yasal önlemler alınmalı ve bu gibi uygulamalara karşı gazetecilere direnme hakkı yasal olarak tanınmalıdır.

Son olarak basındaki tekelleşmenin önlenmesi ve haber birimlerindeki taşeronlaşmanın önlenmesi için etkili mekanizmaların oluşturulması gerekmektedir.

3.2. Diğer Ülkelerde Karşılaşılan Sorunlar

Türkiye’de gazetecilerin iş yaşamında karşılaştıkları sorunların kaynağını teşkil eden medyadaki tekelleşme ve sahiplik yapısında meydana gelen değişim aslında küreselleşen dünyanın bir gerçeğidir. Tüm dünyada diğer mal ve tüketici piyasalarında görülen dev şirket yapısı kendisini medya endüstrisinde de göstermektedir. Bir çok ülkede medya mülkiyetinde yatay yoğunlaşma (bir şirketin aynı medya alanına girmesi) ve dikey yoğunlaşmayı (farklı medyada yayılma) pazar payı, reklam geliri payı gibi göstergeler üzerinde sınırlandırma amaçlı düzenlemeler yapılmasına (Bulunmaz, 2010: 14; Aşar, 2004: 106) rağmen, 1980’li yıllardan bu yana medyadaki bu tekelleşmenin boyutlarında sürekli artan bir ivme gözlenmektedir.

Örneğin, ABD’de 1900’lü yılların başlarında şehirlerin %60’ında birbirleri ile rekabet halinde olan günlük gazeteler çıkmakta iken, 1990’ların ortalarına gelindiğinde bu oran binde ikiye düşmüştür. Bir başka çarpıcı ifade ile, 1930’lı yıllarda ABD’deki gazetelerin %80’inin birbirinden bağımsız sahipleri var iken günümüzde, Amerika’daki gazetelerin %80’inden fazlası medya dışındaki birçok alanda da faaliyette bulunan büyük şirketlerin ve holdinglerin kontrolüne girmiş bulunmaktadır. 1983 yılında Amerika’daki medya sektöründe pazarın %90’ı 50 şirket tarafından kontrol edilirken, satın alma ve birleşmeler sonucu 2004 yılına gelindiğinde bu firmaların sayısı 5’e düştü. Medyanın her alanında faaliyet gösteren bu büyük şirketler ekonomik gücün yanı sıra, basın sektörünün özelliğinden dolayı ayrıca büyük bir politik güce de sahiptirler ve medya sahipliği üzerindeki kuralların esnekleştirilmesi yönünde büyük çaba harcamaktadırlar. Yine tüm dünya medyasına çoğunluğu Amerikan olmak üzere İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya menşeli on iki büyük holdingin hakim olduğu söylenmektedir. Bu şirketler, büyük sermaye yapıları sayesinde ya kendi yayın organlarının diğer ülkelerde tüketime sunulmasını sağlamakta ya da yerel sermayelerle işbirliği yaparak veya direkt yatırım yoluyla nüfuzlarını artırabilmektedirler (Williams, 2003: 3; Iosifidis, 2010: 8; Tılıç, 2001: 218; Özsever, 2004: 129).

Dünya Bankasının 2000’lerin başında 97 ülkede gerçekleştirdiği bir araştırmasında, bu ülkelerdeki medyanın yalnızca %4’ünün geniş tabanlı bir sahiplik yapısına sahip olduğu, buna karşılık gazetelerin %57’sinin, televizyonların ise %34’ünün ailelerin kontrolünde olduğu ifade edilmiştir. Devletlerin gazete sahipliğindeki oranı %29 iken, televizyonlarda bu oran %60’tır (Djankov, vd., 2001: 17).

Benzer biçimde Avrupa’da da medya sektöründe tekelleşme görülmektedir. Özellikle global medya gruplarının Avrupalılaşması olarak tanımlanan bir tekelleşme gözlenmektedir. Dünya çapındaki medya devleri sırası ile Avrupa’daki birçok ülkede basın işletmeleri almakta ya da kendi adlarını

taşıyan işletmeler kurmaktadır. Bazı bölgelerde bu büyük medya işletmelerin yerel gazetelerin %100'ünü bünyelerine kattıkları görülmektedir. Örneğin İngiltere'deki ulusal gazete piyasasının %70'i üç büyük firmanın kontrolündedir (MPPB, 2014). Dolayısı ile Avrupa medyasında görülen bu ulusal ve ulus aşırı tekelleşme bağımsız bilgi kaynaklarının azalarak medyadaki farklılığa ve çoğulculuğa karşı büyük bir tehdit olarak görülmektedir (Williams, 2003: 3-49).

Tekelleşen ve farklı medya branşlarında faaliyetleri bünyelerinde toplayan Avrupa medya piyasasında gazetecilerin sorunları Türkiye'deki gazetecilerle birçok noktada benzerlik göstermektedir.

Öncelikle Avrupalı gazetecilerin gündeminde de medya sahipliğindeki yoğunlaşmadan kaynaklanan işsizlik ve iş güvencesizliği bulunmaktadır. Özellikle medyada yeni teknolojilerin kullanımı ve maliyet artışından dolayı gazeteciler Avrupa'da da işsizlik tehdidi ile karşı karşıya bulunmaktadır (Williams, 2003:48). Sektördeki değişimin çok hızlı olması ve tekelleşen işletmelerin farklı medya branşlarını bünyelerinde bulundurmaları rekabet avantajı kazanma ve maliyet azaltma ile birleştiğinde işverenlerin gazetecilerden bekledikleri kalifikasyon sürekli değişmekte bu yüzden gazetecilerin niteliklerini sürekli olarak geliştirmeleri ve çok yetenekli olmaları bir zorunluluk olmaktadır. Bu noktada gazetecilerin eğitimi bir problem olarak ortaya çıkmaktadır. Çünkü işverenler maliyet unsuru oluşturduğundan dolayı bu tür eğitim çalışmalarına bütçe ayırmak istememektedirler (White, 1998: 47).

Medyadaki bu değişimle birlikte çalışma biçimleri de değişmektedir. Fiilen gazetecilik yapan insanlar resmi olarak gazeteci olarak gösterilmemektedir. Yine işverenler için maliyet avantajı oluşturmasından dolayı işverenler part-time ve telif sözleşmesi ile çalışan gazetecileri tercih etmekte ve bunların sayısı Avrupa'da çok hızlı biçimde artmaktadır. Özellikle part-time ve telif sözleşmesi ile çalışan gazeteciler çok az bir sosyal güvenliğe sahip olmakta ve bunların çalışma koşulları belirsiz ve iç karartıcıdır. Bu durum tartışma ortamının canlı olduğu gazetecilik için büyük bir tehlike olarak görülmektedir. Dolayısı ile bu gruptaki gazetecilerin çalışma koşullarının eşitlikçi biçimde düzeltilmesi ve bu gruptaki gazetecilerin sömürülmesinin önlenmesi yönünde düzenlemeler talep edilmektedir (White, 1998 :47-48; Williams, 2003: 49).

Medyadaki tekelleşmenin yol açtığı olumsuz bir etki de toplu pazarlık düzeninde görülmektedir. Şöyle ki, gazetecilerin yeni biçimlerde ve gazetecilikten ziyade multi medya şirketlerinde çalışması geleneksel toplu pazarlık düzenini de değiştirmiştir. Artık çalışma sürecini detaylı biçimde belirleyen toplu pazarlık sözleşmelerini yapmak pek mümkün olamamaktadır (Leisink, 1998: 27).

Gazetecilerin işsizlik korkusu ile ve iş güvencesi olmaksızın çalışmasının doğal bir sonucu olarak Avrupalı gazetecilerin sahip olması gereken editoryal bağımsızlık da tehlikeye düşmektedir. Bu yüzden işverenlerin güçlenmesine karşılık gazetecilerin işverenler karşısında zayıflamasına paralel olarak editoryal bağımsızlık sorunu Avrupalı gazeteciler için daha bir ciddi olmaktadır (Williams, 2003: 47).

Avrupalı gazetecilerin gündeminde olan bir başka sorun da gazetecilerin telif hakları meselesidir. Şöyle ki; medya işverenleri, medyanın yeni rekabet yapısı içerisinde mevcut telif hakları yasalarının işletmelerin rekabet güçlerini azalttığını dolayısı ile bu konudaki düzenlemelerin daha esnek hale getirilmesini ve telif hakları üzerindeki kısıtlamaların kaldırılmasını istemektedirler. Bu yönde de yoğun bir lobi faaliyeti yürütmektedirler dolayısıyla bu durum gazeteciler için gerçekten ciddi bir potansiyel tehdit oluşturmaktadır (Schelin, 1998: 35).

Avrupalı gazetecilerin sorun olarak gördükleri bir durum da AB'nin işçi konseyleri hakkındaki yönergesidir. Bu yönergede Alman iş hukukundan gelen bir anlayışla basın mesleğinin kamu niteliğine sahip olmasından dolayı basın işletmelerindeki işçi konseyleri diğer sektörlerdeki işçi konseylerinin sahip olduğu birtakım haklardan mahrum bırakılmışlardır. Bu durum gazeteciler tarafından eşitlikçi olmayan bir uygulama olarak görülmekte ve eleştirilmektedir (White, Tarihsiz).

Daha önce Sovyet bloğunda yer alan Doğu Avrupa ülkelerinde de hem küreselleşmeden hem de geçiş dönemin kendisinden kaynaklanan nedenlerden dolayı gazeteciler benzer sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Komünizm sonrası dönemle birlikte özelleştirme ile birlikte basının özgürleşeceğinin düşünüldüğü bu ülkelerde ortaya çıkan realite beklentilerle uyum göstermemiştir.

Öncelikle geçiş döneminde insanların gelirlerinin azalması ve gazetelerin fiyatlarının artması ile birlikte gazetelerin tirajlarında önemli ölçüde düşüş gözlenmiştir. Diğer taraftan gazetelerin finansmanını sağlayacak ölçüde reklam verecek büyük bir sektörün yokluğu da gazeteleri ekonomik olarak zor durumda bırakmış ve bu durum gazetecileri işlerini kaybetme korkusu ile patronlarının ve diğer reklam verecek işverenlerin çıkarlarını gözetmeye zorlamıştır. Yine bu geçiş döneminde hem gazetelerin hem de gazetecilerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri devletin uyguladığı baskı ve sindirme politikalarıdır (Dine, 2001: 49).

Doğu Avrupa ülkelerinde medya işletmelerinin çoğu geçiş döneminde Batı Avrupalı büyük medya işletmeleri tarafından satın alınmış durumdadır. Yeni işverenler kendi ülkelerindeki istihdam normları ve sosyal diyalog gibi kurumları uygulamakta iken, aynı şeyleri bu ülkelerdeki işletmelerde uygulamaktadırlar. Dolayısıyla bu ülkelerdeki gazetecilerin sahip olmaları gereken birtakım haklar Avrupalı işverenler tarafından da sağlanmamaktadır.

Yeni sahiplik yapısı içinde bu ülkelerde görülen problemlerden biri sosyal diyalogun tek yönlü olmasıdır. AB'nin çekirdek üyeleri olan Batı Avrupa ülkelerinde ekonomik sıkıntıdan dolayı sosyal diyalog eskisi kadar kolay gerçekleştirilemese de, sosyal diyalogun hala bu ülkelerde yürürlükte ve işlevsel olmasına rağmen, Doğu Avrupa ülkelerinde durum böyle değildir. Çoğu zaman işverenlerin istediği çalışma şartları gazetecilere dayatılmakta ve gazeteciler bunları kabul etmekte zorunda bırakılmaktadırlar (Klehm, Tarihsiz: 1-2).

Bu ülkelerde basında görülen bir diğer problem de, işverenlerin ülkemizde ve diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi fiilen kadrolu personel gibi çalışan gazetecileri telif sözleşmesi ile

çalışıyormuş gibi göstermesidir. İşverenler sadece editör ve yönetici statüsündeki gazetecileri kadrolu olarak göstermekte diğer gazetecileri sosyal güvenlikten yoksun bırakacak şekilde istihdam etmektedirler.

Ülkemizde olduğu gibi gazetecilerin sendikalaşmasının ve örgütlenmelerinin engellenmesi de bu ülkelerde karşılaşılan önemli sorunlardan birisidir. Gazetecilerin sendika üyesi olmaları yöneticiler tarafından hoş karşılanmamakta hatta sendika üyesi olan gazetecilerin işten atılma ile tehdit edildikleri görülmektedir (Klehm, Tarihsiz: 3).

Son olarak az gelişmiş ülkelerdeki gazetecilerin çalışma koşulları hakkında fikir vermesi bakımından Afrika ülkelerindeki durum yararlı olacaktır. Tüm dünyada görülen deregülasyon ve tekelleşme olgusu Afrika ülkelerindeki medyada da görülmektedir. Ekonomik olarak zayıf olan bu ülkelerin koşulları dikkate alındığında, ulusal ve ulus aşırı düzeyde tekelleşmiş olan medya devleri devletler karşısında çok güçlü olabilmekte ve uluslararası istihdam standartlarını görmezden gelebilmektedirler. Afrika ülkelerindeki gazeteciler işverenleri tarafından sürekli olarak gazetecilerin sahip oldukları sosyal ve ekonomik haklardan vazgeçmeleri hususunda baskı görmektedirler.

Bu ülkelerdeki gazeteciler sürekli olarak en temel istihdam haklarından ve editoryal bağımsızlıktan yoksun kalma tehlikesi ile karşı karşıya bulunmaktadır ve bu haklar için sürekli olarak mücadele etmek zorundadırlar (Ginet, Tarihsiz: 2).

Afrika ülkelerindeki gazetecilerin ücretleri oldukça düşüktür. Bir gazeteci genel olarak aylık 15 Dolar ücret almakta, en iyi durumda bile bir gazetecinin aylık ücreti 100 Euro'yu geçmemektedir. Gazetecilerin örgütlülüğü açısından hayatta kalma mücadelesi vermekte olan sendikalar, finansal kaynak ve beşeri kapasite bulmakta zorlanmaktadır. Bu duruma paralel olarak Afrika ülkelerinde medya sektöründe toplu pazarlık uygulaması neredeyse yok denecek seviyededir. Dolayısıyla bu ülkelerdeki gazeteciler kurumsallaşmış bir mücadeleden yoksun durumdadırlar (Ginet, Tarihsiz: 1).

SONUÇ

Gazetecilik mesleğinin topluma karşı negatif dışsallık oluşturması ihtimalini ortadan kaldırmak amacıyla, bu meslekte çalışan gazetecilerin iş ilişkilerinin ve çalışma koşullarının toplumsal yararı gözetecek şekilde düzenlenmesi gerekmektedir. Fakat küreselleşme ile birlikte sermayenin piyasalarda bir güç oluşturacak biçimde yapılanması durumu medya sektöründe de gerçekleşmektedir.

Gazetecilerin çalışma koşulları incelediğinde, genel olarak bütün ülkelerde basın işletmelerinin büyük sermayeler tarafından işletilmekte olduğu ve bu sektördeki işverenlerin kar amacıyla benzer eğilimler gösterdiği görülmektedir. Dolayısıyla ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal bünyelerinin farklılığı nedeniyle, farklı ülkelerdeki gazetecilerin sorunlarının şiddeti değişse de, sermayenin

işleyiş biçimi evrensel nitelik taşıdığından sorunların nedeni ve karakteristiği benzerlik göstermektedir.

Ülkelerin basın sektöründeki sorunların çözümü için kalkış noktası olarak, bu piyasayı diğer mal ve hizmet piyasalarından farklı bir gözle değerlendirmeleri ve bu piyasayı kar amacının yanında kamusal amacın da güdülmesi gereken özel bir piyasa olarak görmeleri ve sermayenin ağırlığının bu sektörde sınırlandırılması gerektiğini kabul etmeleri gerekmektedir. Çünkü basındaki tekelleşme küresel güçlerin toplumlar üzerinde kurmaya çalıştıkları egemenliğin bir sembolü ve en güçlü vasıtasıdır ve bu aracın kontrolsüz bir güce teslimi çok tehlikeli bir gelişmedir.

KAYNAKÇA

- AA, Anadolu Ajansı (2015). *İşsizlik En Çok Gazetecilik ve Bilgisayar Mezunlarını Vurdu*.
- Atılğan, S. (1991). *Gazetecilerin Korunması*, Gazeteciler Cemiyeti Yayınları, İstanbul.
- Atılğan, S. (2001). *Türk Basın Sendikacılığında Gazetecilerin Yasal Hakları*, Bas-Haş TGC, İstanbul.
- Avşar, Z. (2004). Medyada Yoğunlaşma ve Şeffaflaşma, Yasal Düzenlemeler, Beklentiler, Sorun Alanları, *İletişim Araştırmaları Dergisi*, 2 (2), 87-112.
- Bulunmaz, B. (2010). Küreselleşme ve Basın İşletmeleri Üzerindeki Etkisi, *Marmara İletişim Dergisi*, 16, 7-20.
- Çakır, M. - Meral Ç.B. (2011). İletişim Özgürlüğünün Bir Ölçütü Olarak Gazetecinin İş Güvencesi, *İstanbul Arel Üniversitesi İletişim Fakültesi İletişim Çalışmaları Dergisi*, 1, 61-98.
- Çetin, H. (2002). Liberalizmin Tarihsel Kökenleri, *C.Ü. İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, 3 (1), 79-96.
- ÇGD Basın Komisyonu Raporu (2003). İletişim Şurası 20-21 Şubat, Ankara, <http://www.cgd.org.tr/default.asp?file=bkraporu.asp>, Erişim Tarihi: 01.04.2005.
- ÇSGB (2016a). İşçi ve Sendika Üye Sayıları, <https://www.cs.gb.gov.tr/home/contents/istatistikler/iscisendikauyesayilari/>, Erişim Tarihi: 15.07.2016.
- ÇSGB (2016b). Kamu Görevlileri Sendika Üye Sayıları,
- Dine, T. (2001). *Free Media In Unfree Societies*, Harvard International Review, 23 (1).
- Djankov, S. - Caralee M. - Tatiana N. - Andrei S. (2003). Who Owns the Media?, *Journal of Law and Economics*, XLVI, 341-381.
- Doğan, Z. (Tarihsiz). *Türkiye’de Gazeteci Olarak Çalışmak*, <http://www.kondrad.org.tr/index.php?id=457>, Erişim Tarihi:01.04.2005.

Erimli, B. (2014). Gazetecilik Meslek İlkelerinin Uygulanmasını Engelleyen Unsurlar ve Çözüm Önerileri, *İnsan&İnsan*, 1, 23-34.

Erinç, O. (Tarihsiz). *Medyadaki Sorunlar*, http://www.byegm.gov.tr/seminerler/duzce_vii/duzce_7htm, Erişim Tarihi:01.04.2005.

FES - Friedrich E.S. (1998). *Türk Medya Sektöründe Yoğunlaşma Hareketleri ve Beklenen Etkiler*, Çözüm Reklam, İstanbul.

GC, Gazeteciler Cemiyeti (2014). *Gazeteciler Cemiyeti Raporu: Türk Basınının Sorunları, Görüş ve Önerilerimiz*.

Ginet, B. (Tarihsiz). *Media and Democracy*, <http://www.d66.nl/media%20and%20democracy>, Erişim: 01.04.2005.

GS-Gazeteciler Sendikası (1998). *Basın Meslek Örgütlerinden Ortak Açıklama*, http://www.gazetecilersendikasi.org.tr/documents/bulten/1998/bul_04html, Erişim Tarihi: 01.04.2005.

Gümüş, İ. (2015). *Basın İş Hukukunda Gazetecilerin Çalışma İlişkileri*, Yeni ve Geleneksel Medya Okumaları (Ed. Çelik, R. - Dalgaldere, R.), 47-64, İskenderiye Kitap, İstanbul.

<http://aa.com.tr/tr/ekonomi/issizlik-en-cok-gazetecilik-ve-bilgisayar-mezunlarini-vurdu/69300>, Erişim Tarihi: 15.04.2016.

<http://www.gazetecilercemiyeti.org.tr/gazeteciler-cemiyetinin-turk-basinin-sorunlari-raporu-yayinlandi/>, Erişim Tarihi: 15.04.2016.

<http://www.ifj.org/pdfs/tendenzenglish.pdf>. Erişim Tarihi: 01.04.2005.

<http://www.ifj-europe.org/docs/intervention-klehm.doc>, Erişim Tarihi: 01.04.2005.

<http://www.ilo-mirror.cornell.edu/public/english/dialogue/actrav/publ/110/110e.pdf>, Erişim Tarihi: 01.04.2005.

<https://www.csgeb.gov.tr/home/contents/istatistikler/kamugorevlilerisendikauesayilari/>, Erişim Tarihi: 15.07.2016.

ILO, International Labor Organization (2012). *International Standart Classification of Occupations*, ISCO-88, V.1, Geneva.

Iosifidis, P. (2010). Pluralism And Concentration Of Media Ownership:Measurement Issues, *Javnost – The Public: Journal of the European Institute for Communication and Culture*, 17(3), 5-22.

Klehm, M. (Tarihsiz). *Western Standarts, Western Failures*,

Leisink P. (1998). *Convergence and Flexibility in the Media Industries Call for a New Organizational Logic of Businesses and Social Actors*, Multimedia Convergence: Breaking The Silence, ILO Labour Education, 1998/1-2 Nos. 110-111.

MPPB-Media Policy Project Blog (2014). *The Elephant In The Room: New Report on UK Media Ownership*, <http://blogs.lse.ac.uk/mediapolicyproject/2014/04/28/the-elephant-in-the-room-new-report-on-uk-media-ownership/>. Erişim Tarihi: 30.04.2016.

Oğuzman, M.K. (1966). Gazetecilerin Meslekî ve Sosyal Hakları ve Bunların Korunması, *İÜ Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 32 (2-4), 858-883.

Okay, S.N. (1970). Basın Sanayiinde Çalışma Mevzuatı Prensipleri, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 21, 73-82.

Özsever, A. (2004). *Tekelci Medyada Örgütsüz Gazeteci*, İmge Kitabevi, Ankara.

Schelin, A. L. (Tarihsiz). *Authors' Rights and Multimedia Convergence*,

Seçkin, G. (2010). 2000 Yılında Türkiye’de Gazetecilerin Ekonomik Ve Sosyal Statüsü, *Global Media Journal*, 1 (1), 48-109.

Sezgin, S. (2002). Günümüz Türk Gazeteciliğinin Sorunları, *İletişim Fakültesi Dergisi*, 14, 11-22.

Soner, Ş. (2003). *G-9 Adına Çalışan Gazeteciler Bayramı Konuşması*, http://www.cgd.org.tr/default.asp?file=aciklamalar/07/10_ocak03.htm, Erişim Tarihi:01.04.2005.

Sözeri, C. (2015). *Türkiye’de Medya-İktidar İlişkileri / Sorunlar ve Öneriler*, İstanbul Enstitüsü Yayınları, İstanbul.

Şakar, M. (2005). *İş Hukuku Uygulaması, Der Yayınları*, Yenilenmiş 6. Baskı, İstanbul.

Şuğle, M.A. (Tarihsiz). *Basın İş Kanununa Göre Gazeteci Kavramı*, http://www.istanbulbarosu.org.tr/komisyonlar/230202_chk_tebliğ.htm, Erişim Tarihi: 01.04.2005.

TESEV - Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (2011). *Türkiye’de Medyanın Ekonomi Politikası: Sektör Analizi*, İmak Ofset, İstanbul.

TESEV - Türkiye Ekonomik ve Sosyal Etüdler Vakfı (2012). *İktidarın Çarkında Medya: Türkiye’de Medya Bağımsızlığı ve Özgürlüğü Önündeki Siyasi, Yasal ve Ekonomik Engeller*, İmak Ofset, İstanbul.

TGC, Türkiye Gazeteciler Cemiyeti (2015). *Değerlendirme Raporu*, <http://www.tgc.org.tr/raporlar/basin-raporlari/763-2015-degerlendirme-raporu.html>, Erişim Tarihi: 15.04.2016.

Tılıç, D. (2001). *2000’ler Türkiye’sinde Gazetecilik ve Medyayı Anlamak*, Su Yayınları, İstanbul.

Toktaş, S. (2013). Medya Emekçilerinin Sendikal Örgütlenme Sürecine Yönelik Kavrayışları: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, *Mülkiye Dergisi*, 37 (3), 61-99.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2015). Basın Odası Haberleri, Sayı:13, http://tuik.gov.tr/basinOdasi/haberler/2015_13_20150319.pdf, Erişim Tarihi: 15.04.2016.

Uçak, O. (2011). Medyada Fikir İşçilerine Tanınan Haklar Süreci Ve Karşılaştırmalı Uygulama Örnekleri, III. Sosyal Haklar Uluslararası Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Petrol-İş Yayınları, Kocaeli, 383-400.

White, A. (1998). Media Convergence and Journalism, *Multimedia Convergence: Breaking the Silence, ILO Labour Education*, 1998/1-2 Nos. 110-111.

White, A. (Tarihsiz). *Tendenzschutz a Threat to Journalists' Rights in Europe*.

Williams, G. (Tarihsiz). *European Media Ownership*, (<http://www.ifj.org/pdfs/europeownershipupdate2003.pdf>), Erişim Tarihi: 01.04.2005.

Yazıcı, Ö. (2003). *Demokratik Türkiye İçin Medya Demokratikleşmeli*, (<http://www.cgdbursa.org/rapor.1asp>), Erişim Tarihi: 01.04.2005.

İLK 500 ARASINDA YER ALAN DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜNE AİT FİRMALARIN VZA VE MALMQUIST YÖNTEMLERİYLE VERİMLİLİKLERİNİN ÖLÇÜMÜ

Anıl İlkem ÖZCAN

Celal Bayar Üniversitesi, Demirci Meslek Yüksekokulu

ilkem.ozcan@bayar.edu.tr

Nihat Kamil ANIL

Yrd. Doç. Dr., Kırklareli Üniversitesi

nka@klu.edu.tr

Özet

Araştırmanın temel amacı, 2013-2015 döneminde en büyük 500 şirket arasına yer alan demir-çelik sektörüne ait firmaların verimlilik performansını incelemek, kısmi verimliliklerin yanı sıra toplam faktör verimliliği gelişimini ve nedenlerini ortaya koymaktır.

Bu çalışmada veri elde edilebilirliği dikkate alınarak ülkemizin en büyük 500 şirketi içerisinde bulunan demir çelik sektöründe faaliyet gösteren 13 firma incelenmiştir. Bu firmaların 2013 - 2015 yıllarındaki verimlilikleri hem VZA hem de VZA'ya dayanan Malmquist toplam faktör verimliliği endeksinden yararlanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, üç yılda da tek bir firmanın etkin çalışma sergilediği VZA yöntemi ile elde edilmiştir. Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi sonuçlarına göre ise, on bir firmanın olumlu yönde ilerleme gösterdiği tespit edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Verimlilik, Veri zarflama analizi, Malmquist yöntemi

EFFICIENCY MEASUREMENT OF FIRMS AMONG THE BIGGEST 500 FIRMS OPERATING IN IRON & STEEL INDUSTRY BY DEA AND MALMQUIST

Abstract

The main objectives of the study is to examine the efficiency performance of the firms among the 500 biggest firms operating in iron and steel industry between the years of 2013 thru 2015 and to reveal the development and causes of total factor productivity besides the partial productivity by data envelopment analysis and Malmquist total factor productivity index based on the DEA. According to the result, it has been shown that only 1 company works 100% efficiently during 3 years period. According to the Malmquist total factor productivity index result, it has been found that 11 firms progressed in a positive way.

Key words: Efficiency, Data envelopment analysis, Malmquist

GİRİŞ

Günümüzde yaşanan olumlu veya olumsuz gelişmelerden en çabuk etkilenecek olan sektörlerin başında, gerek yarattığı iş olanakları, gerek ihracatı sayesinde sağladığı döviz girişi ve gerekse de gerçekleştirdiği ciro bakımından çok büyük önem arz eden Demir-Çelik sektörü gelmektedir. Böyle bir ortamda ayakta kalabilmek için yalnızca kaliteli üretim yapmak yeterli olmamakta, firmaların faaliyetlerindeki etkinlik ve verimlilik konuları üzerinde önemle durmaları gerekmektedir.

Çalışmada, verimlilik ölçüm birimi olan Veri Zarflama Analizi ve temelini VZA'nın oluşturmuş olduğu yıllara göre verimlilikteki değişimleri inceleyen Malmquist toplam faktör verimliliği yöntemleri kullanılmıştır. VZA, birden çok ve farklı ölçeklerle ölçülmüş ya da farklı ölçü birimlerine sahip girdi ve çıktılarını karşılaştırma yapmayı zorlaştırdığı durumlarda, karar verme birimlerinin görelî performansını ölçmeyi amaçlayan parametrik olmayan bir tekniktir (Boussofiâne vd., 1991, s. 7-8). Malmquist toplam faktör verimliliği endeksi ise, iki gözlemin toplam faktör verimliliğindeki değişimi ortak bir teknolojiye olan uzaklıkların oranı olarak ölçer. Uzaklık fonksiyonu, çok girdili – çok çıktılı üretim teknolojilerini, maliyet minimizasyonu veya kar maksimizasyonu gibi hedefleri belirtmeden tanımlamada kullanılmaktadır.

Çalışma kapsamında, Fortune Dergisi'nde yayınlanan Türkiye'nin En Büyük 500 Özel Şirketi arasında yer alan 13 demir-çelik firması ele alınmıştır. 2013 – 2015 yılları araştırmaya dahil edilmiştir. Bu firmaların seçilmesinde temel amaç verilerin tam olarak elde edilebilirliğidir. Bu firmalara ilişkin, 3'er adet girdi ve 3'er adet çıktı analize alınmıştır. Modelde girdiler, Aktif toplam, Özkaynak ve Çalışan sayısı; çıktılar ise, Net satışlar, Faiz ve vergi öncesi kar ve İhracat tutarı şeklinde analize dahil edilmiştir.

Çalışmanın ilk bölümünde VZA, ikinci bölümünde ise Malmquist Toplam faktör verimliliği endeksi incelenmiştir. Uygulama ve bulgular üçüncü bölümü oluşturmuştur. Son bölümde de sonuç yer almıştır.

1. VERİ ZARFLAMA ANALİZİ (VZA - DATA ENVELOPMENT ANALYSIS - DEA)

VZA, birden fazla girdi ve çıktının gözlemlendiği, bu gözlemlenen girdi ve çıktılarının tek bir toplam girdi ve çıktıya indirgenemediği durumlarda üretim verimliliğini ölçmekte yararlanılan etkin ve parametrik olmayan (non-parametrik) bir yöntem olarak kabul edilmiştir (Martin, 2003 ve Ulucan, 2002). Ayrıca, parametrik yöntemler analitik üretim fonksiyonuna ihtiyaç duyar ve sınırı kırksız kabul ederken VZA için analitik üretim fonksiyonu gerekmez ve sınır parçalı doğrusal olarak tanımlanmaktadır (Tarım, 2001; Yalçın vd., 2004).

VZA'nın uygulanabilmesi için ilkin aynı kararların alınıp uygulandığı benzer örgütlenmeye sahip olan karar verme birimi (KVB) seçilmelidir (KVB, belirli girdilerle belirli çıktılar elde eden işletme, kuruluşlar, bölümler vs. gibi olabilir. "Karar birimi" şeklinde de kısaca adlandırılabilir). Ardından,

KVB'nin verimliliğini ölçülebilmek için bu birime ait girdi ve çıktı değişkenleri atanmalıdır. VZA modelinin ayrıştırma yeteneğinin yüksek olabilmesi amacıyla uygun olan veya elde edilebilen girdi ve çıktı sayılarının fazla olmasına dikkat edilmeli ve atanan girdi ve çıktı setlerinin her bir KVÜ'ne istisnasız olarak uygulandığından ve bütün girdi ve çıktı değerlerinin pozitif olduğundan ve boş değer bulunmadığından emin olunmalıdır (Kuosamanen, 2003).

Her VZA modeli kurulduğunda her bir KVÜ'ne ait değerleri 0 - 1 arasında değişkenlik gösteren bir etkinlik skoru elde edilir. VZA, en iyi gözlemi etkinlik sınırı olarak belirlemektedir. En etkin KVÜ bulunduktan sonra diğer KVÜ'leri, bu en etkin KVÜ baz alınarak belirlenir. Ayrıca, VZA, etkin olmayan KVÜ'ler için hangi girdi ve çıktı seviyelerinde yapılması gereken değişiklikleri göstererek bu etkin olmayan birimlerin, etkin olabilmesi açısından yapacakları düzenlemeleri de (etkin olmayan birimlerde hangi oranda bir girdi miktarlarını azaltma ve/veya çıktı miktarlarını artırma) önermektedir (Lang vd., 1995; Karsak ve İşcan, 2000; Esenbel vd., 2002 ve Ulucan, 2002). Berger vd. (1993)'e göre VZA bir "Benchmark" görevi görmektedir. Yalçiner vd., (2004) de girdi ve çıktılarının ölçüm birimlerine bağımlı olmadığını ve sebeple de firmanın farklı boyutlarının aynı zamanda ölçülmesine olanak sağlandığını belirtmektedir.

2. MALMQUIST TOPLAM FAKTÖR VERİMLİLİĞİ ENDEKSİ (MTFVE)

Bir önceki bölümde bahsi geçen tüm avantaj ve üstünlüklerine rağmen VZA, yapı olarak statiktir; sadece belirlenen dönem için karar birimlerinin verilerini kullanarak yatay kesit analizi gerçekleştirir. VZA analiziyle etkin olarak bulunan bir karar birimi ilerleyen dönemlerde etkinsiz çıkabilir ve referans birimi olma görevini sürdüremeyebilir. Bu sebeple, belirli bir zaman içerisinde etkinliğin değişimini inceleyebilmek için Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi geliştirilmiştir.

Malmquist endeksini üstün kılan ve gerek Tornqvist gerekse de Fisher İdeal Endeks'lerinden daha fazla tercih edilmesini sağlayan özelliklere bakıldığında ilki, toplam faktör verimliliği hesaplaması için Tornqvist Endeksi ve Fisher İdeal Endeksi gibi maliyet minimizasyonu veya gelirin maksimizasyonu gibi varsayımlara dayanmamasıdır. İkinci olarak, bu iki endeksten farklı olarak fiyat belirlemesi zorunluluğunun olmamasıdır. Çünkü fiyat ile ilgili bilgiler her zaman sağlıklı olarak elde edilemeyebilir. Son olarak da, panel veri kullanımı ile hesap yapmaya imkan tanınmasıdır. Sayılan üstünlüklere rağmen Malmquist TFV endeksinin dezavantajı stokastik olmaması ve bu sebep ile istatistiksel çıkarımlara olanak tanımamasıdır. (Kılıçkaplan vd, 2004).

Değişimin ölçülmesindeki kriterlere geçmeden önce, temel etkinlik kavramları şu şekildedir; ölçek etkinliği, optimum ölçekte üretim yapmadaki başarı olarak tanımlanabilir. Teknik etkinlik varolan üretim faktörleri ile hangi miktarda çıktı elde edildiğini ortaya koyar. Teknolojik etkinlik ise, bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı ile elde edilen maliyet tasarrufunu ve üretim artışını ifade etmektedir.

Etkinlik değişimi, bir firmanın etkin sınıra hangi miktarda yaklaştığının ölçülmesidir. Etkinlik değişim endeksinin 1'den büyük çıkması durumunda bir önceki döneme göre etkinlik artışı, 1'den küçük çıkması durumunda etkinlik azalışı ve 1'e eşit çıkması durumunda etkinlik de değişimin olmadığı anlaşılmaktadır. Etkinlik değişim endeksi, saf teknik etkinlikteki değişim (SED) ve ölçek etkinliğindeki değişim (ÖED) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Teknik değişim, belirli bir girdiyle elde edilen çıktı miktarındaki değişimin yönünü göstermektedir. Mesela, bu endeks değerinin 1'den büyük olması aynı girdi miktarıyla daha çok çıktı elde edildiğini göstermektedir (Kaya ve Doğan, 2005).

Toplam faktör verimliliğindeki değişim etkinlikteki değişim ve teknolojik değişimin birbiri ile çarpılmasıyla bulunur. Sonucun 1'den büyük çıkması, toplam faktör verimliliğinin bir önceki döneme nazaran arttığını; 1'den küçük hesaplanması da bir önceki döneme göre azaldığını ifade eder.

3. UYGULAMA VE BULGULAR

VZA tek tek birimlerin performansları üzerinde daha ileri çalışmalar yapmak ve birimlerin nasıl daha etkin hale gelebileceklerini araştırmak için kullanılabilir. VZA, görece etkin ve etkin olmayan birimleri belirlemede yardımcı olmaktadır.

Klasik VZA modelleri, iki şekilde tanımlanabilir: girdi yönlü ve çıktı yönlü. Girdi yönlü VZA modelleri belirli bir çıktı bileşimini en verimli olarak gerçekleştirecek en müsait girdi bileşimi elde etmeye yönelik iken çıktı yönlü VZA modelleri ise belirli bir girdi bileşimi kullanılarak en fazla ne kadar çıktı bileşimine sahip olunacağına yöneliktir.

Uygulamanın ilk aşamasında, bir verimlilik ölçüm modeli olan girdi yönlü CCR - VZA yöntemi kullanılarak 13 demir-çelik firmasının 2013 - 2015 yılları kapsamında görece etkinlikleri ölçülmüştür.

Firmaların etkinliğini ölçmek için belirlenen girdi değişkenleri; Toplam aktif, Özkaynaklar ve Çalışan sayısı; çıktı değişkenleri ise, Net satışlar, Faiz ve vergi öncesi kar ve İhracat tutarıdır. Tablo 4.1'de her yıl için ele alınan 13 firma için girdi yönlü VZA modeli sonuçlarına göre verimlilik değerleri verilmiştir. Tablo 4.1'e göre analiz için belirlenen yıllarda verimli olarak tespit edilen firma (koyu hücre ile belirtilmiştir) Metal Market Dış Ticaret AŞ.'dir.

Tablo 1. CCR modeli 2013 – 2015 dönemi firmaların verimlilik sonuçları

	ŞİRKET ADI	ETKİNLİK SKORLARI		
		2013	2014	2015
1	Ereğli Demir Çelik A.Ş.	0,080	0,114	0,094
2	MMK Metalurji San. Tic. Ve Liman İşl. A.Ş.	0,081	0,115	0,104
3	Kaptan Demir Çelik Endüstrisi Ve Tic A.Ş.	0,145	0,157	0,158
4	İlhan Demir Çelik Ve Boru Profil End. A.Ş.	0,530	0,492	0,672
5	Metal Market Dış Ticaret A.Ş.	1,000	1,000	1,000
6	Boyçelik Metal Sanayi Ve Tic A.Ş.	0,259	0,302	0,312
7	Kardemir Karabük Demir Çelik San Ve Tic A.Ş.	0,080	0,098	0,064
8	İzmir Demir Çelik San. A.Ş.	0,107	0,172	0,147
9	Özkan Demir Çelik San. A.Ş.	0,126	0,152	0,087
10	Asil Çelik Sanayi Ve Tic. A.Ş.	0,121	0,203	0,113
11	Kardemir Haddecilik San Ve Tic Ltd Şti.	0,181	0,226	0,206
12	Baştuğ Çelik Sanayi A.Ş.	0,307	0,434	0,268
13	Yolbulan Baştuğ Metalurji San. A.Ş.	0,263	0,280	0,217

Etkin olmayan firmaların, etkin ve verimli olabilmeleri için yapmaları gerekenler aşağıda belirtilmiştir (her yıl için tek bir şirket incelenmiştir). 2013 yılında 0.145 etkinlik düzeyine sahip olan Kaptan Demir Çelik Endüstrisi Ve Tic A.Ş.'nin etkin olabilmesi için;

KVB		Faktörler	Gerçekleşen	Hedef	Potansiyel İyileştirme (%)
2013 Yılı	Girdi	Aktif Toplam	1.113.356.750	914.112.601	-18
		Özkaynaklar	299.977.585	139.387.143	-54
		Çalışan Sayısı	812	812	0
	Çıktı	Net Satışlar	1.155.068.752	7.990.464.376	592
		FVÖK	568.362.134	9.708.656.835	1.608
		İhracat Tutarı	605.992.028	7.670.377.259	1.166

2014 yılında 0.492 etkinlik düzeyine sahip olan İlhan Demir Çelik Ve Boru Profil End. A.Ş.'nin etkin olabilmesi için;

KVB		Faktörler	Gerçekleşen	Hedef	Potansiyel İyileştirme (%)
2014 Yılı	Girdi	Aktif Toplam	128.690.515	128.690.515	0
		Özkaynaklar	43.758.779	16.590.363	-62
		Çalışan Sayısı	268	90	-66
	Çıktı	Net Satışlar	399.193.337	811.816.167	103
		FVÖK	117.509.978	254.085.620	116
		İhracat Tutarı	114.862.290	783.454.762	582

2015 yılında 0.312 etkinlik düzeyine sahip olan Boyçelik Metal Sanayi Ve Tic A.Ş.'nin etkin olabilmesi için;

KVB		Faktörler	Gerçekleşen	Hedef	Potansiyel İyileştirme (%)
2015 Yılı	Girdi	Aktif Toplam	263.405.996	263.405.996	0
		Özkaynaklar	152.092.862	31.776.140	-79
		Çalışan Sayısı	530	156	-71
	Çıktı	Net Satışlar	387.262.202	1.788.198.806	362
		FVÖK	304.775.386	975.366.892	220
		İhracat Tutarı	73.606.667	1.725.288.708	2.244

Uygulamanın ikinci bölümünde model Malmquist Toplam Faktör Verimliliği Endeksi ile çözümlenmiştir. Böylelikle daha önce bahsedilen zaman değişkeni çözüme katılmış ve verimliliğe etki eden faktörlerdeki değişim karşılaştırılabilmektedir.

Tablo 2. Malmquist toplam faktör verimliliği ve faktörlerdeki ortalama değişimler

FİRMA ADI	TED	TD	SED	ÖED	TFVD
Ereğli Demir Çelik A.Ş.	0,920	1,101	1,000	0,920	1,013
MMK Metalurji San. Tic. Ve Liman İşl. A.Ş.	0,886	0,928	0,934	0,949	0,822
Kaptan Demir Çelik Endüstrisi Ve Tic A.Ş.	0,956	1,114	0,998	0,957	1,064
İlhan Demir Çelik Ve Boru Profil End. A.Ş.	0,888	1,443	0,995	0,892	1,282
Metal Market Dış Ticaret A.Ş.	1,000	1,252	1,000	1,000	1,252
Boyçelik Metal Sanayi Ve Tic A.Ş.	0,910	1,386	1,024	0,888	1,261
Kardemir Karabük Demir Çelik San Ve Tic A.Ş.	1,120	1,236	1,243	0,910	1,384
İzmir Demir Çelik San. A.Ş.	0,852	1,081	1,000	0,852	0,921
Özkan Demir Çelik San. A.Ş.	1,203	1,043	1,000	1,203	1,254
Asil Çelik Sanayi Ve Tic. A.Ş.	1,035	1,403	1,096	0,944	1,453
Kardemir Haddecilik San Ve Tic Ltd Şti.	0,937	1,376	1,052	0,891	1,290
Baştuğ Çelik Sanayi A.Ş.	1,072	1,172	1,072	1,000	1,257
Yolbulan Baştuğ Metalurji San. A.Ş.	1,102	0,944	1,000	1,102	1,041
Ortalama	0,986	1,179	1,030	0,957	1,162

TED: Teknik Etkinlikteki Değişme
SED: Saf Teknik Etkinlikteki Değişme
TFVD: Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişme
TD: Teknolojik Değişme
ÖED: Ölçek Etkinliğindeki Değişme

Ereğli Demir Çelik A.Ş., MMK Metalurji San. Tic. Ve Liman İşl. A.Ş., Kaptan Demir Çelik Endüstrisi Ve Tic A.Ş., İlhan Demir Çelik Ve Boru Profil End. A.Ş., Boyçelik Metal Sanayi Ve Tic A.Ş., İzmir Demir Çelik San. A.Ş. ve Kardemir Haddecilik San Ve Tic Ltd Şirketlerinin Teknik Etkinlikteki Değişme (TED) endekslerinin 1'den düşük olarak bulunması, sayılan işletmelerin analize tabi tutuldukları yıllarda teknik etkinliklerinde bir azalma olduğuna işaret etmektedir. Bu demir çelik firmalarının TED'lerinin kaynaklarına bakıldığında ölçek etkinliklerindeki değişimlerden kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

Metal Market Dış Ticaret A.Ş., Kardemir Karabük Demir Çelik San Ve Tic A.Ş., Özkan Demir Çelik San. A.Ş., Asil Çelik Sanayi Ve Tic. A.Ş., Baştuğ Çelik Sanayi A.Ş. ve Yolbulan Baştuğ Metalurji San. A.Ş.'nin teknik etkinliklerinde kısmi gelişmelerin olduğu anlamına gelmektedir. Teknik etkinlik değerlerindeki bu artış firmaların en iyi üretim sınırını yakalama performansı diye adlandırılır.

Dönemlere Göre Toplam Faktör Verimliliği ve Faktörlerindeki Ortalama Değişmeler:

Tüm demir çelik sektörü incelendiğinde 2013-15 yıllarında teknik etkinlikte ve ölçek etkinliğinde gerileme olduğu anlaşılmakta; 2013-14 yıllarına bakıldığında, teknolojik ve saf teknik etkinlik değişiminin gerilediği belirlenmekte ve üç yılın toplam faktör verimliliği endekslerinde azalış olduğu gözlenmektedir.

Tablo 3. Dönemlere göre toplam faktör verimliliği ve faktörlerindeki ortalama değişmeler

Yıllar	Teknik Etkinlikteki Değişme TED	Teknolojik Değişme TD	Saf Teknik Etkinlikteki Değişme SED	Ölçek Etkinliğindeki Değişme ÖED	Toplam Faktör Verimliliğindeki Değişme TFVD
2013-14	1,212	0,760	1,025	1,183	0,921
2014-15	0,802	1,829	1,035	0,775	1,466
Ortalama	0,986	1,176	1,030	0,957	1,162

Tüm demir-çelik sektörü incelendiğinde 2013-14 yılında TFVD görülen gerilemenin nedeninin teknolojik değişimde görülen gerileme olduğu, 2014-15 yılında ise teknik etkinlikte görülen gerilemenin nedeninin ölçek etkinliğinden kaynaklandığı gözlenmiştir. Ortalamalar açısından bakıldığında toplam faktör verimliliği endeksinde ilerleme olmasına rağmen teknik etkinlik endeksinde görülen gerilemenin ölçek etkinliğinden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

SONUÇ

Bu çalışmada, 2013-15 dönemine ilişkin verilerin eksiksiz olarak elde edilebildiği 13 firmanın verimlilikleri ölçülerek, sektörün durumu incelenmeye çalışılmıştır. İnceleme sonucunda, VZA metoduna göre, üç yıl süresince yalnızca bir firmanın %100 görelili verimli - etkin çalıştığı gözlenmiştir. TFVD değerleri göz önüne alındığında 13 firma içinden 11 firmanın (%85) ilerleme kaydettiği, 2 firmada (%15) ise gerilemenin olduğu; TED açısından bakıldığında ise 6 firmanın (%46) ilerleme kaydetmesine rağmen 7 firmada (%54) gerileme olduğu tespit edilmiştir. Ağırlıklı olarak bu gerilemenin nedenlerinin ölçek etkinliği ve teknolojik değişimden kaynaklandığı söylenebilir.

KAYNAKLAR

- Berger, A.N. - Hunter, W.C., - Timme, S.G. (1993). The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present, and Future, *Journal of Banking and Finance*, 17, 221-249.
- Boussofiane, A. - Dyson, R. - Rhodes, E. (1991). Applied Data Envelopment Analysis, *European Journal of Operational Research*, 2(6), 1-15.

Charnes, A. - Cooper W. - Arie Y., Lewin V. - Seifod L.M. (1994). *Data Envelopment Analysis: Theory, Methodology and Applications*, Kluwer Academic Publishers, Boston.

Deliktaş, E. (2002). Türkiye Özel Sektör İmalat Sanayiinde Etkinlik ve Toplam Faktör Verimliliği Analizi, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 29(3-4), 247 – 284.

Esenbel, M. - Erkin, M.O. - Erdoğan, F.K. (2001). Veri Zarflama Analizi ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Etkinliğinin Karşılaştırılması, <http://www.analiz.com/egitim/gazi001.html>, Erişim Tarihi: 12.08.2016.

Karsak, E. - İşcan, F., (2000). Çimento Sektöründe Göreli Faaliyet Performanslarının Ağırlıklı Kısıtlamaları ve Çapraz Etkinlik Kullanılarak Veri Zarflama ile Analizi, *Endüstri Mühendisliği Dergisi*, 11(3), 2-10.

Kaya, Y.T. – Doğan, E. (2005). Dezenflasyon Sürecinde Türk Bankacılık Sektöründe Etkinliğin Gelişimi, *BDDK, ARD Çalışma Raporları*, 2005(10), 10 – 11.

Kılıçkaplan, S. - Atan, M. - Hayırsever, F. (2004). Avrupa Birliği'nin Genişleme Sürecinde Türkiye Sigortacılık Sektöründe Hayat Dışı Şirketlerin Verimliliklerinin Değerlendirilmesi, http://bsy.marmara.edu.tr/TR/sempozyum_bildirileri/SERDAR%20KILICKAPLAN-ATAN-HAYIRSEVER_105-113_.pdf Erişim Tarihi: 20/04/2016.

Kuosamanen, T. (2003). *Modeling Blank Data Entries in Data Envelopment Analysis*, Wageningen University Department of Social Sciences, Wageningen, Netherlands.

Lang, P. - Yolalan, R. - Kettani, O. (1995) Controlled Envelopment by Face Extension in DEA, *Journal of the Operation Research Society* 46, 473–491.

Martin, E. (2003). An Application of the data Envelopment Analysis Methodology in the Performance Assesment of the Zaragoza University Departments, *Documento de Trabajo (DTECONZ) 2003-06*, Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza, s. 1-19.

Ulucan, A. (2002). İSO 500 Şirketlerinin Etkinliklerinin Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı: Farklı Girdi Çıktı Bileşenleri ve Ölçeğe Göre Getiri Yaklaşımları ile Değerlendirmeler, *Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 57(2), 185-202.

Tarım, A. (2001). *Veri Zarflama Analizi – Matematiksel Programlama Tabanlı Göreli Etkinlik Ölçümü Yaklaşımı*, Sayıştay Yayınları, Ankara.

Yalçın, K. - Atan, M. – Kayacan, M. – Boztosun, D. (2004). İMKB 30 Endeksinde Etkinlik Analizi (Veri Zarflama Analizi-VZA) ile Hisse Senedi Seçimi, *1. Uluslararası Manas Üniversitesi Ekonomi Konferansı*, 23-24 Eylül 2004, Manas Üniversitesi, Bişkek/KIRGIZİSTAN.

KONYA HAMİDİYE SANAYİ MEKTEBİ (1901-1906)

Büşra KARATAŞER

Yrd. Doç. Dr., Namık Kemal Üniversitesi, İktisat Bölümü

bkarataser@nku.edu.tr

Özet

Konya Sanayi Mektebi, Tanzimat'tan sonra Osmanlı devletinde mesleki eğitimin önem kazanmasıyla birlikte açılan okullardan biridir. Sanayi Mektepleri Osmanlı toprakları dâhilinde gerek eğitim yönünden gerekse de bölgede askeri giyim ihtiyacı ya da diğer ihtiyaçların da karşılanması sebebiyle büyük öneme sahipti. İlk sanayi mektebi 1868 yılında İstanbul'da kurulmuştur. Bu okulda Mithat Paşanın Tuna valisi iken açtığı okullardan vilayetlerdeki görüntüsüdür. Konya'da bir Sanayi Mektebi açılması ise Konya Valisi Ahmet Paşa tarafından başlangıçta savaş sırasında atölyelerde ordu ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla açıldı ancak daha sonra 1901 yılında bir sanayi haneeye dönüştü. Okulda başlangıçta sadece üç öğretmen ve on yedi öğrenci bulunurken zaman içerisinde öğretmen öğrenci sayısında artış gözlemlendi. Bunun yanında sadece gündüz eğitimi veren okul gece eğitime de başlayarak hem öğrenci sayısını hem de kalitesini zaman içerisinde artırdı. Okul bölge halkının gayret ve maddi manevi destekleriyle kuruldu. Eğitimde kalite artışı sağlamak için bazı dönemlerde yaşanan bazı maddi sıkıntılar idare tarafından titizlikle çözülmeye çalışıldı. Konya Hamidiye Sanayi Mektebi açtığı sanat dersleriyle hem eğitime hem de bölge ekonomisinde eksik kalınan alanlardaki boşluğu doldurdu.

Anahtar Kelimeler: Konya sanayi mektebi, Islahhane, Eğitim

KONYA HAMİDİYE INDUSTRY SCHOOL

Abstract

Konya Industry School was one of the schools opened with gaining importance of occupational education in Ottoman Empire after Tanzimat reform. Industry schools had a huge importance in Ottoman territories in terms of providing education and meeting military clothing necessities and other necessities in the area. The first industry school was founded in 1868 in Istanbul. This school was a demonstration of schools opened by Mithat Pasha when he was Danube governor. The Industry School in Konya was initially opened for purposes of meeting military needs in workshops during the war; however, it was converted into an industry place in 1901. Initially, there were only three teachers and seventeen students in the school, teacher and student number increased over time. Moreover, the school providing day education started to provide night education as well, and both student number and quality increased over time. The school was founded with struggles and moral and material supports of the local community. Financial difficulties experienced time to time are tried to be solved by management studiously for enabling quality enhancement in education. Konya Hamidiye Industry School filled gaps in missing areas in education and local economy with art classes opened.

Keywords: Konya industry school, Workhouse, Education

GİRİŞ

18. yüzyılın sonlarına doğru Avrupa’da yaşanan sanayi devrimi etkisini tüm dünyada olduğu gibi 19. Yüzyılın sonlarında da Osmanlı İmparatorluğunda hissettirmeye başlamıştı. Batıda sanayi devrimi başlamadan önce geleneksel Osmanlı ekonomisi tarım ve belli meslek gruplarının gerçekleştirdiği küçük ölçekli üretim tesislerine dayanıyordu. Osmanlı İmparatorluğu geniş coğrafyalara yayılmış olması sebebiyle bölgesel farklılıklar sebebiyle birbirinden farklı meslek grupları sayesinde mal mübadelesi kolaylıkla sağlanıyordu. Ürünler coğrafi genişlik sayesinde kolayca pazarlanabiliyordu. Osmanlı devleti, farklı milletler ve geniş coğrafyaya sahip olması sebebi ile büyük bir avantaja sahip konumdaydı (Erdem, 2016: 18).

Osmanlı İmparatorluğunda sanayileşmenin hız kazandığı 19. Yüzyılda birçok sanayi tesisi ve fabrika kurulmuş ve bu tesislerde çalışacak nitelikli işgücüne ihtiyaç duyulmuştur (Kurt, 2013: 151).

Zamanla Osmanlı ülkesi dâhilinde yaşanan sıkıntılar sebebiyle iç ve dış kaynaklar tam olarak kullanılamamış bu sebeple de tarım sisteminde düzensizlikler yaşanmaya başlanmıştı. Sanayi devrimiyle de birlikte Osmanlı ekonomisi Batı karşısında rekabet gücünü kaybetmeye başlamıştı. Batıyla olan rekabeti Osmanlı lehine çevirmek amacıyla 19. Yüzyılın başından itibaren özellikle de Tanzimat Devrimi sonrası sanayide büyük gelişmeler yaşandı. Yerli sanayi korumak ve geliştirmek için sanayi politikaları için şirketleşme, uluslararası fuarlar açma, demiryolları yapımı gibi altyapı hizmetleri sağlanmaya çalışıldı (Erdem, 2016: 18).

III. Selim ve II. Mahmut dönemlerinde sanayileşme teşebbüsleri daha da artmış ve sanayi teşebbüslerinin özünde daha çok askeri alanda yenileşme sağlanmış kılık kıyafet, silah imalatına dair bir sanayileşme görülmüştür. Sanayileşme hamlesi olarak çeşitli alanlarda fabrikalar kurulmuştur. Bunlardan bazıları Beykoz Kağıt Fabrikası, Beykoz Kundura ve Deri Fabrikası, Paşabahçe Tekel İspirto Fabrikası, Eyüp İplik Fabrikası, İslimye Çuha Fabrikasıdır (Engin, 2011: 19).

1. OSMANLI DEVLETİNDE EĞİTİMDE BATILILAŞMA

Osmanlı devletinde teknik eleman ihtiyacı uzun bir süre Lonca teşkilatı içerisinde küçük yaşta alınan çocukların yetiştirilmesiyle sağlanıyordu. Genel anlamda meslek öğrenmeleri amacıyla anne ve babaları tarafında usta yanına verilen çocuklar belirli bir süre çalışarak usta olurlardı. Kalifiye eleman yetiştirmek için yine devlet tarafından bazı kurslar ya da okullar açılıyordu. 18. yüzyıl sonu itibarıyla Avrupa’da tekniklerin değişmesiyle birlikte teknolojiye ayak uydurmak ve üretime dâhil olabilmek için mesleki eğitim kurumlarının açılması için girişimlerde bulunulmuştur. Bu amaçla Osmanlı ordularının modern savaş tekniklerine göre eğitim almalarını sağlamak amacıyla 1773 yılında Mühendishane-i Bahri Hümayun ve 1796 yılında Mühendishane-i Bahri-i Hümayun Okulu açıldı. Bu okula daha sonraları Fransız hocalar da getirildi. Okulda matematik derslerine büyük önem verildi. Eğitimde meydana gelen bu batılılaşma eğilimi Rusların işine gelmiyordu. Bu sebeple

Fransızlara baskı yaparak öğretmenleri geri çekmelerini sağladılar ve bu okula daha sonra İsveç ve Londra'dan hocalar getirildi. III. Selim ve ekibi de yaptıkları yeniliklerde eğitim ve öğretimi de ön sıralara aldılar. Zira Batı'ya yönelip eğitimin ve ordunun modernleşmesini sağlamadan dünya düzeninde ayakta kalmak imkânsızdı. (Koçer, 1991: 26-28) 1795 yılında da Hasköy'de Mühendishane-i Berri-i Hümayun Kara ordusuna teknik eleman yetiştirmek üzere açıldı. Bu okulların açılış amacı medrese tahsilinden farklı olarak Batı okullarına benzer şekilde eğitim kurumları oluşturmaktı. Bu okullarda öğrencilerin öğrenim giderleri devlet tarafından karşılanıyordu (Doğan, 1998: 427). Okullara uzman yetiştirmek amacıyla Avrupa'ya öğrenciler gönderildi. Bu uygulamaya II. Mahmut döneminde de devam edildi (Semiz ve Kuş, 2004: 276). Nitelikli işgücü ihtiyacının hissedilmesi Osmanlı İmparatorluğunda 1800'lü yıllardan itibaren çok ciddi bir şekilde hissedilmiştir. Çalışma hayatında önemli değişiklikler yaşanmış ve her geçen gün değişen sektörlerle birlikte vasıflı işgücü de önem arz etmiştir (Yıldırım ve Şahin, 2015: 77). Osmanlı Devletinde batılılaşma süreci doğrusal bir süreç değildir. Değişik zamanlarda, çeşitli bunalımlar sebebiyle hızlanan bir süreçtir. Osmanlı Devleti Batı'yla ilişkilerinin artmasıyla birlikte askeri, diplomatik, ekonomik olarak karşılaştıkları sorunlarda kendi kurumlarının yetersiz kaldığını görmüşlerdir. Osmanlıda batılılaşma, varlığını sürdürebilmek için yapılan bir yaklaşımdır (Tekeli ve İlkin, 1999: 54).

1.1. Osmanlı Devletinde Sanayisinde Gelişim ve Islahhanelerin Açılması

Osmanlı devletinde sanayide meydana gelen değişimle birlikte nitelikli işgücüne de ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Sanayileşmenin ilk hamlesi olarak İstanbul ve çevresinde başta olmak üzere imparatorluğun önemli bölgelerinde fabrikalar açılmıştır (Kurt, 2013: 152).

Osmanlı imparatorluğunda sanayide meydana gelen değişimle birlikte yeni sanayi kollarında çalışacak teknik personel sorunu doğmuştur. Osmanlı imparatorluğunda teknik eleman ihtiyacı küçük yaşta çocukların aileleri tarafından bir ustanın yanına verilerek belirli süre sonra kalfalık ve ustalıkla yükselmesiyle sonuçlanan bir sistemden ibaretti (Kurt, 2013: 154).

Osmanlı devletinde Tanzimat döneminde bir taraftan locaların kalkmasıyla meydana gelen açığı kapatmak bir taraftan da yeni kurulan tesisler için teknik eleman ihtiyacını karşılamak amacıyla teknik eğitim veren mektepler kurulma girişimleri ilk olarak 1848 yılında sanayi tesislerinin yoğun olarak bulunduğu Zeytinburnu'nda açılmıştı. Burada kurulan sanayi mektebinden mezun olan öğrenciler buradaki fabrikalarda staj yapabilecek hatta mezun olduktan sonra bu tesislerde iş bulabileceklerdi (Önsoy, 1988: 115).

Sanayide yaşanan gelişmelerle birlikte Türk Sanayisinin Avrupa Sanayisiyle rekabet edememesi üzerine sanayiyi geliştirmek maksadıyla İstanbul'da bir sanayi sergisi açıldı. Açılan sergide yetersizlikler görülüp sanayiyi geliştirmek amacıyla Islah-ı Sanayi Komisyonu kuruldu. Bu

komisyonun amacı, yabancı mallara karşı rekabet oluşturmak, güçlü sanayi kuruluşları oluşturmak, üretim kalitesini belirli seviyede tutmak, fiyatları kontrol etmek, her sanat dalı için gerekli okulları açarak nitelikli işgücü yetiştirmektir (Semiz ve Kuş, 2004: 278).

Osmanlı devletinde ilk ıslahhane, 1860 yılında Midhat Paşa tarafından Tuna valiliği yaptığı sırada o bölgede yaşayan Müslüman ve Hristiyan bakıma muhtaç, yetim çocuklara hem kalacak yer ihtiyacını sağlamak hem de meslek öğrenmelerini sağlamak amacıyla Niş'te açılmıştı. Daha sonra Sofya, Rusçuk'ta birer ıslahhane açılmıştır (Koçer, 1992: 67-68). Mithat Paşa memleket sanayisinin ayakta durabilmesi için teknik bilgi verecek kurumların tesisiyle mümkün olacağı kanaatini taşıyordu. Islahhaneler öncelikle bölge ihtiyacı için kurulan sonrasında bütün ülkeye yayılan kurumlardı (Karal, 2011: 210). Islahhanelerin kurulma sebeplerine baktığımızda ilk ve en önemli işlevi Osmanlı ülkesine göç eden ailelerin 5-13 yaş arası fakir ve kimsesiz çocukları devlet kontrolünde büyütme idi. Islahhanelerin ikinci amacı ise kalkınma çabalarına destek mahiyetinde olmasıdır. Bu okullarda kalan çocuklara hem temel düzeyde eğitim verilecek hem de dericilik, terzilik, kunduracılık gibi meslek alanlarında da uzmanlaşmaları sağlanıyordu. Islahhanelerin üçüncü işlevi ise ıslahhaneler de küçük suçlu çocuklar cezalarını bu kurumlarda yaşatılmalarıyla beraber çekiyorlardı. Islahhanelerin bir diğer işlevi ise Müslüman ve gayrimüslim çocukların bir arada eğitim görecekları bir eğitim sistemini teşkil ediyordu (Koç, 2007: 114). Islahhanelerin idaresine baktığımızda ise iç idaresi iki kısma ayrılıyordu. Birincisi çocukların eğitim-öğretim, beslenme, disipline ait giderlerinin karşılanması ikincisi de imalatla ilgili işlerden oluşuyordu. Her ıslahhanede yönetim ve denetimi sürdürmekle görevli bir umum müdür ve onun kontrolünde disiplin işlerine bakan bir müdür, sanayi ve imalat işlerini yürüten bir imalat müdürü bulunuyordu. Bunun yanında birer maiyet kâtibi, sandık emini ve vekilharç da görev yapacaktı (Öztürk, 1999: 190).

Islahhanelerin kuruluşunda Mithat Paşanın önemi büyüktür. Açmış olduğu ıslahhanelerin bölge ekonomisine de katkıları olmuştur. Nişte açılan ıslahhanede terzicilik, kunduracılık, fotoğrafçılık öğretilirken, Rusçuk'ta kurulan araba Fabrikasına ustalar yetiştirmek üzere dokumacılık ve makinistlik eğitimleri veriliyordu. Sofya Islahhanesinde burada kurulan çuha fabrikasına eleman yetiştirmek amacı ile dokumacılık ve makinistlik eğitimleri veriliyordu. 1865 yılında Rusçuk'ta öksüz kız çocukları içinde bir ıslahhane açıldı. (Koçer, 1992: 69) Öncelikle Tuna'da açılan Islahhane ve başarılı çalışmaları ülkenin kalkınmasında rolü Takvim-i Vekayi gazetesinde anlatılmıştır. Yazılan bu yazılar sayesinde ıslahhanelere olan ilgi artmıştır. 1863 yılından Tanzimat'ın son dönemine kadar ülkenin her yerinde Bursa, Kastamonu, Irak, Edirne, İzmir gibi merkezlerde ıslahhaneler açılmıştır (Şişman, 2008: 32).

Islahhanelerin kuruluşunda Bağdat vilayetinin önemli bir yeri bulunmaktadır. Bunun sebebi ise İlk Islahhanenin 1869 senesi Haziran ayında Bağdad şehrinde tesis edilmişti. Bu okulda fakir ve kimsesiz çocukların eğitilerek vatana ve millete yararlı bir şekilde yetişmesi amacıyla açılmıştı. Bu okul 1900'lü yılların başında marangozluk ve demircilik sınıfları kapanmıştı. Padişah II. Abdülhamit

tarafından bu sınıflar güçlendirilerek tekrar açılmıştı. 1873 senesinden itibaren alınan bir kararla tüm ıslahhaneler ve sanayi mekteplerinde üretilen ürünlerden alınan örnekler İstanbul'a gönderiliyordu. Bu sayede okulların üretim seviyelerindeki gelişmeler tespit edilebiliyordu (Kurt, 2013: 160-162).

Islahhanelere artan ilgi kendisini Bursa'da 'da göstermişti. Bursa Islahhanesi 1868 yılında Bursa'ya gelen Ahmed Vefik Paşa'nın kimsesiz ve yetim çocukların korunması maksadıyla kurulmuştu. Ancak ıslahhanelerin gelişimi açıldıkların vilayetin ekonomik durumuna, kültürel altyapısına ve eğitim öğretim kadrosuna bağlıydı. Yaşanan maddi sıkıntılar sebebiyle okulda öğrenci sayısında azalmalar yaşanmış ve kapanma noktasına gelmişti. Ancak alınan kararlar Islahhanelerin Sanayi Mektebine dönüştürülmesiyle bu okulların işlevi koruyucu ve himayecilikten mesleki eğitimde veren okullar haline geldiler. 1899 yılında Bursa Islahhanesi dönemin adıyla Hamidiye Sanayi Mektebi ismini aldı. Okulda eğitim gören öğrenci sayısı 1903 yılında 120'ye ulaştı. Bu sayede gelirlerde bir artış meydana geldi. Gelir seviyesi artınca da hoca sayısında da artış oldu. Eğitim seviyesi de gelişim gösterdi (Yıldırım, 2013: 73-78).

Tanzimat dönemi boyunca açılan ıslahhanelerde birbirinin aynı şekilde amaçlarla kurulmuşlardı. Genel olarak kaynaklarını kimsesiz çocuklar, eğitim öğretim programları teorik olarak alt seviyedeki dersleri ve mesleki eğitim dersleri veriliyordu. Kurulduğu ilk zamanlarda bir nazır veya müdürün idaresi altında ıslahhanelerde birer kâtip ve sandık emini görev yapıyordu. Dersler ise Türkçe konuşan Müslim gayrimüslim çocuklara Müslüman hocalardan Türkçe bilmeyenlere ise kendi dil ve inançlarına mensup hocalar tarafından veriliyordu. Bütün ıslahhanelerin aynı şekilde örgütlenmesi fikri Islahhanelere Dair Bir Nizamname ile uygulanılmaya konuldu. Tanzimat döneminden sonra ise vilayet sanayi mektepleri açıldı ve imparatorluk dâhilinde yaygınlaştı. Bu dönemde kısa bir süre içerisinde ülke geneline yayıldılar ve mesleki eğitim kurumları olarak anılmaya başladılar. Sultan Abdülhamit devrinde yeni okullar açıldı. Ancak istenilen düzeyde mesleki eğitime katkı sağlanamadı. Bunun sebebi ise sanayi okulları devlet tarafından tahsis edilen bir bütçelerinin olmaması sebebiyle düzenli bir bütçeleri yoktur. Vilayet sanayi mektepleri matbaa ve gazetelerin gelirleri, hayır sahiplerinin bağışları ve belediye ödenekleri ile oluşturuluyordu. Gelirlerin düzenli olmayışı sebebiyle eğitim verilecek hoca bulunamıyor dolayısıyla da eğitim seviyesi ilköğretim seviyesini geçemedi (Yıldırım, 2012: 138-139). Vilayet sanayi mekteplerinin iyileştirilmesi, ders ve mesleki programlarının teknolojik ilerlemelere göre düzenlenmesi için Ticaret ve Nafia Nezareti tarafından hazırlanan düzenlemelere göre yüz öğrenci yatılı, elli öğrenci gündüzlü olmak üzere 150 öğrencisi olacaktı. Okula kabul edilecek öğrenciler ilköğretim eğitimi almış ve sağlık açısından mesleki eğitim almaya elverişli olması gerekiyordu. Okulların teknik eğitim programında demir ve ahşaba yönelik meslekler olması gerekiyordu (Yıldırım, 2012: 141-142).

Islahhanelerin finansal olanaklarına baktığımızda ise; en sık kullanılan yöntem devlet memurları, tüccar ve bölge ileri gelenleri ve hayırseverlerin yaptığı yardımlardan yararlanılıyordu. Bir diğer

finansal kaynak ise vilayetteki bazı devlete ait han, hamam, dükkân, arsa gibi gelir getirici varlıkların kısmi veya sürekli olarak ıslahhanelere aktarılmasıdır. Islahhanelerde yapılan üretimden elde edilen karın kurum masraflarını ödemede kullanılması da bir diğer kullanılan finansal yöntemlerdendir (Yıldırım, 2012: 186-187).

2. KONYA'DA EĞİTİM

Konya eğitim tarihi açısından Anadolu'nun pek çok kentinden daha köklü bir geçmişe sahiptir. Siyasi ve idari yönden baktığımızda ise, başkent olması, il merkezi olması şehir tarih içerisinde farklı konumlarda olması sebebiyle eğitim ve kültürde oynadığı rolü hiçbir zaman kaybetmemiştir. Türk Eğitim Tarihine baktığımızda Konya'nın eğitim ve Kültür Merkezi olması Selçuklular dönemine rastlamaktadır. Selçuklular döneminde 20 medrese şehir merkezinde varlığını sürdürmüştür. Bu okullar yatılı birer yüksekokul tarzında planlanan okullardır. Osmanlı döneminde Selçuklu medreseleri fiziki ve eğitimle ilgili koşullarına dokunulmadan kullanılmaya devam etmişti. Şehirde Osmanlı Dönemine ait medreselerde yine Selçuklu döneminde olduğu gibi Şehir merkezinde yoğunlukta idi. Medreselerin inşasında kullanılan malzemenin dayanıklı olmaması ve sonraki yıllarda yapılan yol çalışmaları sebebiyle Konya'daki Osmanlı medreseleri günümüze kadar ulaşamamıştır. Tanzimat döneminde Konya'da eğitime baktığımızda, eğitimde modernleşme süreci yaşanmaktadır. Maarif-i Umumiye Nizamnamesinin yürürlüğe girmesiyle birlikte vilayetlerde Konya'da eğitim çalışmalarına başlanmıştır. Konya'da modern eğitim kurumlarından biri olan Rüşdiye Mektebi 1868 yılında kurulmuştur. 1911 yılında ise Askeri Rüşdiye açılmıştır. Öğretmen yetiştirmek amacıyla 1875 yılında Erkek Öğretmen Okulu Daülmualimin ve 1915-1916 yıllarında ise Kız Öğretmen Okulu Darülmualimat açılmıştır (Öner, 2016: 28-36).

2.1. Konya Sanayi Mektebi

Tanzimat'tan sonra Osmanlı devletinde mesleki teknik öğretim konusu büyük bir önem kazanmaya başladı. Ancak bir plana bağlı olarak sadece ihtiyaçlara yönelik hareket edildiği için istenilen sonuçlar alınamıyordu. Osmanlı devletinde Mesleki Teknik eğitimin II. Mahmud'un son döneminde ilk adımlar üstü kapalı olarak atılmıştır. İlk sanayi mektebi çalışmaları ise 1868 yılında İstanbul'da başladı. Bu sanayi okulu Mithat Paşa'nın Tuna valisi iken kurmuş olduğu ıslahhanelerin olgunlaştırılmış haliydi (Semiz ve Kuş, 2002: 103).

Konya'da mesleki eğitim verilen okul açma fikri Ahmet Tefrik Paşanın valiliği dönemine rastlamaktadır. Bu dönemde Konya'da Sanayihane adı verilen bir sanayi kompleksinin yaptırılması ve bunun içinde bir okul açılarak ülkenin ihtiyacı bulunan terzilik, kunduracılık, saraçlık, demircilik gibi sanatların öğretilmesi amaçlanmıştı. Ancak Sanayii hane projesinin planlandığı gibi gelişmediği görülmüştür. Konya'da bir sanayi mektebi açılması 30 sene sonra Vali Ferid Paşanın çabaları ile

olmuştur. Ferid Paşa şehir halkı tarafından da istenen sanayi mektebinin oluşturulması için 1898-1899 yıllarında başlandı. Halktan sanayi mektebi kurulması için 18 bin kuruş iane toplanmıştır (Sarıçelik, 2010: 206-207).

11 Haziran 1900 tarihinde Konya İl Milli eğitim müdürlüğünden Milli eğitim Bakanlığına yazılan yazıda, Konya'da bir sanayi mektebi olmamasının üzüntüsünün yaşandığı, vilayet merkezi tarafından sanayi mektebi inşasına başlanıldığı bildirilmiştir (BOA, MF.MKT, 513/28-1-1).

Konya Sanayi Mektebi Konya'nın hamiyetperver halkı tarafından yapılmasına büyük özen gösterilmişti. Gerek toplanan ianeler gerekse yardımlar sayesinde bir sanayi mektebi açılmıştı. Sanayi mektebine gelir sağlamak amacıyla, Esat Paşanın tarafından Konya Sanayi Mektebi'ne bağlı olarak 7 mağaza, 3 dükkân, 1 kahve, 1 misafirhane ve arkasında olan belirli miktarda arsa sağlanmıştı. Sanayi mektebine bu dükkân ve arsalardan sağlanan gelirlerle 7 adet ilkokul öğretmeni ve hademeleri maaşlarına karşılandıktan sonra kalan kısmı ise Konya'daki eğitim masraflarına karşılık olmak amacıyla kullanılıyordu. Ancak gelir sağlayan bu kaynaklar Said Paşa Zamanında belediye meclisi ve idare tarafından alınan kararla Maarif idaresi bu gelirlerden vazgeçmiştir. Bu gelirler henüz açık olmayan Sururi Paşa tarafından yaptırılan bir hastaneye gelir olarak bağlanmıştır. Ancak yapılan araştırmalarda arsanın Milli Eğitime hiçbir bilgi verilmeksizin mağaza, dükkanlarla kahve, misafirhane ve arsa gelirlerini belediye başkanlığı vekaletinde bulunan bir kişi tarafından hastaneye tahsis ve o yolda ilgili dairelerin kayıtlarını değiştirdiği ortaya çıkmıştır. Bu gelirler sayesinde öğretmenler, hademelerin ve öğrencilerin maaşları ödenememiştir. Sefalet düşüklerinden görevlerini bırakmak istediklerini bildirmişlerdir. Kanunsuz olarak haksız bir şekilde maariften alınan emlak ve akarların yine maarif idaresine terk ve iade edilmesi gerektiğinin İçişleri Bakanlığı ile Konya Valiliği'ne bildirilerek söz konusu emlakın önceden olduğu gibi maarif idaresine verilmesi ve alınacak kiraların vatan evlatlarının terbiye ve eğitimi uğrunda harcanmasını istemişlerdir (BOA, MF.MKT, 122/55-1-1).

Konya Sanayi Mektebi okul binası, Şems Mahallesinde Şerafettin Camiinin batısında Hükümet Konağının kuzeybatısında bulunan günümüzde İl Genel Meclisi olarak kullanılan yapıdır (Sarıçelik, 2010: 207). Konya Sanayi Mektebi bugün kurulu olduğu yerde eskiden Kanuni sultan Süleyman devrinde yaptırılmış olan Süleymaniye Bedesteni bulunuyordu. Konya Sanayi Mektebi, Süleymaniye Bedesteninin çevresiyle birlikte kamulaştırılarak 1900 yılında yıktırılması ve onun yerine inşasına başlanarak 1901 yılı Eylül ayında bitirilerek Sanayi Mektebi olarak açılmıştır (Fırat,2005: 349). Okulun arsasının kirası meşrutiyete kadar ödenmiş ancak sonradan kirayı alacak kimse bulunamaması sebebiyle bir süre kira verilmemiştir. 1912 yılına gelindiğinde bina arsası ile birlikte hususi idareye devredilmiştir. Okulun ilk kurulduğu arsanın büyüklüğü 2948 metrekareden ve etrafı medrese ve evlerle çevrili durumda idi (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 357).

1901 yılında açılan okul 1907 yılına kadar valinin başkanlığı altında, belediye reisi, kültür direktörü, Nafia başmühendisi ve memleketin o zamanki esnaf ve tüccarlarından iki kişinin de bulunduğu bir komisyon tarafından idare ediliyordu (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 356).

2.2. Okulun Mali Durumunda Yaşanan Sıkıntılar

Okul halkın ianeleri ile açılmış olmakla birlikte zaman zaman sadece ianeler yeterli olmamıştır. Bütçede yeterli miktarda para bulunmaması sebebiyle bazı dönemlerde mali sıkıntılar yaşanmıştır.

1902 yılında Konya Valisi Mehmed Tevfik Bey tarafından Konya Hamidiye Sanayi Mektebi marangoz ve demircilik öğretmenlerinin saray tamirhanesi ve Denizcilik İmalat Taburuna mensup Yüzbaşı Hacı Ali ve Asteğmen Turhan Efendilerin 1902 senesi Ekim ayı başından itibaren maaşlarını alamadıkları belirtilmiştir. Maaşların, ödenemediği Denizcilik Bakanlığı ve Tophane Müşiriyetine daha önce defalarca bildirilmiş ancak bir sonuç alınamamıştır. 22 Temmuz 1902 tarihinde durum tekrar İçişleri Bakanlığına bildirilmiş ve ödenmesi konusunda ricalarda bulunmuştur. Yapılan tüm başvurulara ve ricalara rağmen Başbakanlıkla da irtibata geçilmiş olsa da maaş havalelerinin gerçekleşmediği üzüntüyle bildirilmiştir. “Eseriniz olan şu hayırlı kurum öğretmenlerinin böyle senelerce havalelerinin gelmemesi ve Allah korusun tahsisatlarını alamamaları sebebiyle maruz kalacakları sıkıntı ve zaruret mektebin düzeninin korunması ve gelişerek mükemmelleşmesine hizmet edecek çalışmaları olumsuz etkileyeceğini belirtmeye ihtiyaç yoktur. Bu sebeple beklenen havalenemelerin bir an evvel gönderilmesi hakkında bir an önce gerekli kişilere emir verilmesini özel olarak istirham ederim. Emir efendimizindir” şeklinde belirtilmiştir. II. Abdülhamid Han’ın kendi adını taşıyan kurumlar olan Hamidiye Sanayi Mektepleri Öğretmenlerinin maaş ödemelerinin gecikmesinin eğitimde de aksamalara sebep olunacaktır (BOA, BEO, 2042/153138).

Yine aynı şekilde okulun kurulmasından bir süre sonra yine maaş ödeme problemlerinin yaşandığını görüyoruz. Konya vilayetinden Konya Valisi Faik Bey tarafından Padişahın Başsekreterine 18 Aralık 1904 tarihinde öğretmenlerin maaşının ödenemediği belirtilmiştir. okulun tesisatının maaş ödemeye yetmemesi sebebiyle öğretmen maaşı ödemelerinde Tophane Tahsisatından karşılanmak üzere istek de bulunulduğu ancak cevap alınmadığı belirtilmiştir. Bu kişilerin maaş alamamaları sebebiyle aile fakirlik ve sıkıntı çektikleri yapılan araştırmalarda ortaya çıktığı ve bu duruma bir an önce çözüm bulunması hususunda yardım istenmiştir (BOA, Y.MTV, 269/77-1).

2.3. Okula Alet-Edevat Temin Edilmesi

Açılan sanayi mekteplerinde öğrencilere meslek öğretiliyordu. Bu sebeple sanayi mekteplerine ait fabrikaların açıldığını görüyoruz. Konya Hamidiye Sanayi Mektebine ait bir un fabrikası yapılmıştır.

Konya Hamidiye Sanayi Fabrikasına ait un fabrikasına alet edevat temin edilirken gümrük vergisinden muaf tutulduğunu görüyoruz. 3 Mart 1904 tarihinde Başbakanlık sekreterliğinden Ticaret ve Nafia Bakanlığına gönderilen yazıda Konya Sanayi Mektebi un fabrikası için aletlerin geldiği ancak gelen aletlerin kararlaştırıldığı şekilde Galata Haydarpaşa rıhtım şubeleri tarafından otuz lira vergi istendiği anlaşıldığından bunun alınmaması hakkında Konya Vilayeti'nden gelen 25 Şubat 1904 tarihli telgraf tarafınıza gönderildiği bildirilmiştir (BOA, BEO, 2285/171305).

25 Mayıs 1904 tarihinde Başbakanlıktan, Gümrükler Genel Müdürlüğüne Konya Hamidiye Sanayi Mektebi adına getirilen alet ve edevatın gümrükten vergisiz olarak geçirilmesi hakkında bir padişah iradesi gönderilmiştir (BOA, BEO, 2340/175432).

Konya Hamidiye Sanayi Mektebinde öğrencilerin meslek öğrenmeleri sebebiyle çeşitli alet edevat da sıklıkla temin edilmekteydi. 18 Eylül 1904 tarihinde Konya Hamidiye Sanayi Mektebi için planya, torno, zımba, makas, partel ve torna anahtarı adlı aletlerin gümrükten vergisiz geçirilmesi hakkında Başbakanlıktan, Gümrükler Genel Müdürlüğüne bildirilmiştir (BOA, BEO, 2411/180824).

Konya Hamidiye Sanayi Mektebi için kullanılacak kömürün gümrükten vergisiz geçirilmesi hakkında vilayet tarafından Şurayı devlet 18 Eylül 1904 tarihinde Danıştay başkanlığına bir başvuru yapılmıştır. Padişah tarafından konuya izin verilmiştir (BOA, BEO, 2464/184729).

Sanayi mekteplerine demirhanelerde kömür kullanılması gerekiyordu. Belirli zamanlarda kömürün temin edilmesinde sıkıntılar yaşanıyordu. 28 Eylül 1904 tarihinde Konya Valisi Faik Bey tarafından Danıştay Başkanlığına, Konya Sanayi Mektebi demirhanesinde kömür bulunmaması sebebiyle öğrencilerin sanat v.b işlerle meşgul olamadıkları ifade edilmiştir. 12 ton kömüre ihtiyaç duyulduğu ve bu kömürün hızlı bir şekilde temini konusu belirtilmiştir (BOA, BEO, 2464/184729).

Konya Sanayi mektebi zaman içerisinde gelir konusunda sıkıntılar yaşamıştır. Sanayi Mektebi için getirilecek levazım ve eşyaların tren ile getirildiğinden nakliye ve vergisinin ödenemediği durumlar olmuştur. Yaşanan bu olaylar sanayi Mekteplerinin zor koşullar altında eğitim yapıldığını göstermektedir. Nakliye ve vergi ücretleri ödenemediğinde Konya Sanayi Mektebi tarafından ödeyemem güçlerinin olmaması sebebiyle gelen eşyaların ücretsiz teslimi konusunda Ticaret ve Nafia Nezaretine bir telgraf gönderilmiştir. Ticaret ve Nafia Bakanlığı'ndan gelen cevapta demiryolu gelirleri, teminat verilen miktara ulaşmadığından bu gibi nakliyat için ücret verilmemesi yılsonunda hazine tarafından şirkete verilecek teminat parasını o nispette artırarak verilmesini gerektireceği, bununla beraber yapılan araştırmaya göre söz konusu eşyanın taşıma ücretinden yüzde elli nispetinde indirim yapılması vilayetçe kumpanyası razı edilerek işin halledildiği bildirilmiştir (BOA, BEO, 2813/210940).

1 Mart 1906 Tarihinde Konya Valisi Faik Bey tarafından, Hamidiye Sanayi Mektebi Marangozhanesi için gereken kerestelerin ücretsiz olarak temini için Konya Valisinden Başbakanlığa bir yazı yazılmıştır. Ancak ücretsiz kereste temini için Padişah tarafından Orman Bakanlığına emir verilmesi

gerektiği bildirilmiştir. Konya Hamidiye sanayi Mektebi için yıllık olarak çeşitli abatlarda altmış metre küp keresteye ihtiyaç duyulduğu belirtilmiştir. Bu okulda çok sayıda yetim ve kimsesiz terbiye edildiği ve yetiştirildiğinden okulun geliştirilmesi ve eğitime devam edebilmesi için ağaçların ücretsiz kesilerek bu yolla okula yardımcı olmaları istenmiştir (BOA, Y.A.RES, 135/17-2).

Her ne kadar Sanayi Mekteplerine gelir sağlamak amacıyla fabrikalar yapılırsa, ücretli öğrenciler alınsa da bunlar yeterli kalmıyordu. Konya Hamidiye Sanayi Mektebine gelir sağlamak amacıyla Konya'nın Nahiye ve kazalarından halkın kendi rızalarıyla zahire yardımı toplanması konusunda Dâhiliye Nezaretinden Başbakanlığa 22 Eylül 1906 tarihinde bir yazı yazılmıştır. Burada önemle belirtilmesi gereken durum şudur ki Zahire yardımının toplanmasında kesinlikle halkın rızasının olması konusunda ısrarlı davranılmış ve suiistimal edilmemesi için gerekli tedbirlerin alındığı bildirilmiştir (BOA, DH.MKT, 1119/8).

Hamidiye Sanayi Mektepleri dönemin gidişatını değiştirmiş ve ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan kurumlardır. Bu kurumlarda eğitim verecek öğretmenler ve ustalar Padişah tarafından seçiliyordu. 22 Ocak 1902 tarihinde İçişleri Bakanlığında Orman Maden ve Ziraat Bakanlığına yazılan yazıda. Konya sanayi Mektebi için gerekli demirci ve marangoz ustalarının Padişahın izin ve müsaadesiyle seçildiği bildirilmiştir. Bunun yanında Hamidiye sanayi Mekteplerine İstanbul Sanayi Mektebi mezunlarından da gerektiği hoca tahsis edildiği bildirilmiştir (BOA, DH.MKT, 2578/118). Buradaki önemli nokta İstanbul Sanayi Mektebi Sanayi Mektepleri içerisinde kurulan ilk okuldur ve diğer vilayetlerde açılan Sanayi Mekteplerine buradan mezun olmuş hocalar gönderilerek eğitim verilmesi istenmiştir. Bu durum meslek eğitimine ne kadar önem verildiğini ve işin uzmanlarından öğrenilmesinin önemini göstermektedir.

Kurulan sanayi Mektepleri eğitim verdikleri bölgede daha az gelişmiş alanlarda eğitim verilerek bölge ekonomisine de destek sağlanmaya çalışılmıştır. Konya Sanayi Mektebi 1901 yılında açılmış olmasına rağmen 1909 yılına gelindiğinde hala düzensiz bir şekilde olduğunu görüyoruz. Açılan meslek bölümlerinde düzenli eğitim verilmemektedir. Yine meslek dersleri yanında öğrencilere müzik derslerinin de verildiğini görüyoruz. Örneğin sanayi mektebinde bulunan demirhane bozularak yerine halı hane açılmıştır. Halı hane açılmasının sebebi Konya'da gelişmiş olmakla birlikte demirhanenin yararlı bir bölüm olduğu ve Konya'da da yeterli seviyede gelişmemesi sebebiyle Demirhanenin tekrar açılması ve imar işlerine devam edilmesinin önemi İçişleri Bakanlığında Konya Valiliğine 5 Haziran 1909 tarihinde Konya Valiliğine iletilmiştir (BOA, DH.MKT, 2889/82).

Bu dönemde eğitimde büyük gelişmeler görülmüştür. Açılan okul sayısının da artmasıyla birlikte Konya'da bazı dönemlerde okul binası bulma sıkıntısı yaşanmıştır. 20 Eylül 1909 tarihinde Konya'dan Milli Eğitim Bakanlığı'na yazılan yazıda Hukuk Mektebi'nin yeni yıl derslerine başlamasına çok az bir zaman kaldığından Vilayet tarafından mektebin Sanayi Mektebi binasına nakli emrinin hızla verilmesi istenmiştir (BOA, MF.MKT, 1141/45). Hukuk Mektebinin Sanayi Mektebine

nakliyle birlikte Hukuk Mektebine ait hademe tahsisatı ve yakıt parası Hamidiye Sanayi Mektebine nakil olmuştur (BOA, MF.MKT, 1141/45).

Sanayi Mektebi 1918 yılında binası boşaltılarak öğrencileri Konya Öksüz Yurduna taşındı. Bu bina daha önce belediye, sonra ise kolordu karargâhı olarak kullanıldı. 1919 yılına gelindiğinde bina tekrar Sanayi Mektebi kullanımına tahsis edilmiştir (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 357).

2.4. Okulun Gelir Kaynakları

Konya Sanayi Mektebi açıldığında okula ait bir gelir kaynağı bulunmuyordu. 1901 yılı yazında inşası tamamlanan okul binasında düzenlenmiş olan halı kilim sergisinden elde edilen gelirlerle ve halktan toplanan yardımlarla okulun masrafları karşılanmaya çalışıldı (Sarıçelik, 2016: 208) Öğrenci sayısının artırılması amacıyla Vilayet Umumi Meclisince verilen karardan sonra vilayettin sancak, kaza ve nahiye belediyelerinin gelirlerinin %5'i Konya Hamidiye Sanayi Mektebine gelir olarak temin olunmuştur (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 362).

Konya Vilayeti resmi gazetesinin matbaasının fazla gelirleri Konya Hamidiye Sanayi Mektebine gelir sağlamak amacıyla devredilmiştir (BOA, MF.MKT, 590/26-1-1) Konya Hamidiye Sanayi Mektebine gelir sağlamak amacıyla başta vilayet bünyesinde olmak üzere gelir sağlanmaya çalışıldığını görüyoruz. Konya Vilayetinden Milli Eğitim Bakanlığına yazılan yazıda Konya Vilayetinin resmi gazetesine ait makinenin kuruluş aşamasında alındığı ve artık günümüzde eski kaldığı belirtilmiştir. 1296 senesinde Konya hükümet konağı yangınında bu makine kurtarılamamış ve makinenin alet ve edevatları kırılmıştır. Bu makinenin kullanılamaması artık mümkün olmadığından vilayet için yeni sistemde makine satın alınması istenmiştir. Vilayet matbaası fazla gelirleri Konya Hamidiye Sanayi Mektebi ve bazı ilkokulların zorunlu harcamaları için kullanıldığından bir an evvel Matbaa gelirlerinin artırılması gerekmektedir (BOA, MF.MKT, 590/26-1-1).

1902 yılında gelir elde etmek amacıyla 100bin kuruşluk bir piyango düzenlenmiş, piyangodan elde edilen gelirlerden “*muhtar intihabatı varakası*” bedellerinden elde edilen para ile okula gelir sağlanmıştır (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 363.) Okulun gelirleri 1904 yılına gelene kadar tahsisatlar piyango, iane çeşitli kanunlarla sağlanmıştır. Ancak 1904 yılına gelindiğinde okula sürekli gelir sağlamak amacıyla bir un, bir kiremit, bir tuğla ve iki dükkân yaptırılmıştı (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 364).

Hamidiye Sanayi Mektebine ait olmak üzere inşa edilen un fabrikası halkın yardımlarıyla inşa edilmişti. Bu un fabrikasının üç senelik kirası beş bin lira bedel karşılığında Kireççi Hacı Osman Ağaya müzayede yoluyla ihale edilmişti (BOA, MF.MKT, 926/27-1-1). Konya İl Milli Eğitim Müdürlüğü'nden Milli Eğitim Bakanlığı'na 11 Temmuz 1906 tarihinde Konya'dan Salahaddin imzasıyla bir telgraf gönderilmiştir. Bu telgrafta un fabrikasının ihalesi sırasında bir suç işlendiği belirtilmiştir. Salahaddin Efendi, müzayede sırasında hazır bulunduğu halde un fabrikası için bir fiyat

belirtmediğini iddia etmektedir. Vilayet İdare Meclisi tarafından ihale bitirilip kontrat imzalandıktan sonra değirmenin kirasına 200 lira zam yapacağını Vilayet'e müracaat etmişse de kanun ve nizama tamamen uygun olarak yapılan anlaşmanın feshine imkan olmadığı ve bununla birlikte gerekli teşvik yapılarak taahhüt edilen miktardan fazla müteahhide iki yüz lira daha yardım verildiği ve durumun Valilik Makamı'ndan Sadaret (Başbakanlık) Makamı'na bildirildiği açıklanmış ve bu ifadeye göre artık bu konuda yapılacak bir işlem kalmamış olduğundan işbu yazının korunmak üzere Evrak Kalemi'ne havale edilmesi bildirilmiştir(BOA, MF.MKT, 926/27-1).

1907 senesinde Konya Hamidiye Sanayi Mektebi için ağıl sahiplerinden alına kira ve vilayet matbaasının fazla gelirleri okula tahsis edilmişti. Ayrıca yine 1907 senesinde okula akar olmak üzere 250 altın değerinde on beş dükkânın kirası da okula tahsis olunmuştur. Okulun bu sene için bütün gelirlerine baktığımızda ise, hayvan tezkereleri rüsumu, kiremit ve un fabrikası gelirleri, dükkân kirası, vilayet matbaasının fazla gelirleri, okul atölyelerinde yapılan üretimlerin gelirleri ile birlikte toplam gelirler 2900 altın lira olmuştur (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 363).

Sanayi Mektebine gelir sağlamak amacıyla bütçenin bazı bölümleri arasında münakale yapılmasına izin veriliyordu. İçişleri Bakanlığı, Vilayet İşleri Müdüriyeti'nden Başbakanlığa 19 Ocak 1916 tarihinde yazılan yazıda Sanayi Mektebi çeşitli daimi harcamalarının temin edilebilmesi için vilayetin 1331 yılı bütçesinin bazı kalemleri arasında münakale yapılmasına ihtiyaç duyulduğu Konya Vilayeti Encümeni kararıyla bildirilmiştir. Bu konuda düzenlenen Padişah emri şu şekildedir, "Konya Vilayeti'nin 1331 yılı bütçesinin 16. faslının 1. maddesinden elli iki bin kuruşun düşülerek 17. "Sanayi Mektebi" faslının 2. "daimi harcamalar bölümüne" taşınmasına izin verilmiştir. Bu emri İçişleri Bakanı uygulayacaktır (BOA, DH.UMVM, 24/6).

Sanayi Mektebinin gelirlerini artırmaya çalışmakla birlikte bu okulun ciddi giderlerinin de olduğunu görüyoruz. Konya Vilayeti 1918-1919 yılı bütçesine baktığımızda (BOA,DH.UMVM 24/30).

Tablo 1. Konya sanayi mektebi 1918-1919 yılı öğretmen maaşları

Tahsisatın Çeşidi	1919 senesi tahsisatı	1918 senesi tahsisatı	Muvazenesi	
			Fazlası	Noksanı
Coğrafya Öğretmenliği Maaşı	6000	4800	1200	
Felsefe Öğretmenliği Maaşı	6000	6000	6000	
Kimya Öğretmenliği Maaşı				
Malzeme Öğretmenliği Maaşı	3600		3600	
Tabiat Bilimleri Başlangıç Muallimliği Maaşı	6000		6000	
Resim Öğretmenliği Maaşı	6000	4200	1200	
Hesap Öğretmenliği Maaşı	6000		6000	
Cebir ve Geometri Öğretmenliği Maaşı	12000	3600	8400	
Müzik Öğretmenliği Maaşı	14400	9600	4800	
Demir Sanayi Şubesinde Ziraat Ustabaşı ve Makine Öğretmenliği Maaşı	24000	18000	6000	
Demir Sanayi Ustabaşısı Geometri ve Resim Öğretmenliği Maaşı	18000	0	18000	
Tesviyeci Ustası Maaşı	14400	9600	4800	

Demirci " "	14400	7200	7200	
Tornacı " "	1400	7200	7200	
Dökmeci " "	1400	8400	6000	
Modelci " "	14000	1400		
Ağaç Sanayiinde Marangozhane Ustabaşısı Maaşı	21600		21600	
Marangozhane Ustası Maaşı	14400	7200	7200	
Oymacı Ustası Maaşı	14400		14400	
Tornacı	14400	6000	8400	
Kundura Ustabaşısı	14400	8400	6000	
Terzihanesinde Ustabaşı	14400	8400	6000	
Usta Maaşı	12000	6000	6000	
Dâhiliye Müdürü	0	18000		18000
Fen Bilimleri Öğretmenliği	0	4200		4200
" Defter Usûlü " "	0	3600		3600
Dahiliye Memurluğu Hesab ve Medeni ve İktisat Bilimleri Öğretmenliği Maaşı	0	9600		1100
Marangozhane Kalfalığı Maaşı	0	9600		9600
Terzihane Kalfalığı Maaşı	0	3600		3600
Motor Siliciliği "	0	2400		2400
Birinci Madde Toplamı	<u>520200</u>	<u>288600</u>	<u>282600</u>	<u>51000</u>
Daimi ve Çeşitli Harcamalar				
Sanayi Mektebinin İşletme ve İaşe Genel Harcamaları	<u>1435200</u>	<u>645890</u>	<u>789310</u>	
Sanayi Mektebi Ham Eşya Beledi	<u>100000</u>	<u>139800</u>	<u>860200</u>	

2.5. Konya Sanayi Mektebinde Eğitim-Öğretim

Konya Sanayi Mektebi fakir ve kimsesiz çocukları himaye etmek maksadıyla sanayi ve sanat kollarında uygulamalı eğitim yaparak onları meslek sahibi yapmak amacıyla kurulmuş bir okuldu. Mesleki eğitim dersleri verilmesiyle sebebiyle okul şehir sanayisinin de gelişmesini sağlayacak ve teknik eleman ihtiyacı sağlanmış olacaktı. Sanayi mektebinde verilen eğitim-öğretim düzeyi okulun öğretim programları, personelin niteliği ve yönetim anlayışında meydana gelen değişmelere bağlı olarak eğitim kalitesi artmıştı. Okulda eğitim yapılırken kullanılan makineler, tezgâhlar ve aletler Avrupa'dan ithal edilerek eğitimde ve üretimde modernleşme sağlanmıştı. Eğitimin modernleşmesiyle birlikte ders programları, öğretmenlerde değişti. Zaman içerisinde öğrenci sayısının artmasıyla birlikte gelir seviyesi de artmış ve daha kalifiye öğretmen ve ustalar kurumda çalıştırılmıştır (Sarıçelik, 2016: 212).

Sanayi Mektebi istisnasız Müslim ve gayr-ı Müslim Osmanlı vatandaşı öksüz, yetim ve kimsesiz çocuklarının tahsil ve terbiyeleri ile bilgi ve sanat öğrenerek fakirlik, ihtiyaç ve cehalet felaketinden kurtarılmaları amacıyla kurulmuştu.

Konya Sanayi Mektebi 1901 yılında kurulduğunda üç yıl süreli bir okul olarak kurulmuştu. Bu okulda verilen öğretimin esasını meslek dersleri oluşturmakla birlikte nazari dersler de görmekteydiler (Sarıçelik, 2016: 213).

Tablo 2. Konya Hamidiye sanayi mektebi ders programı

Sınıf 1	Ders saati	Sınıf 2	Ders saati	Sınıf 3	Ders saati	Sınıf 4	Ders saati
Kur'an	2	Kur'an	2	Türkçe	2	Türkçe	1
Ulum-ı Diniye	2	Ulum-ı Diniye	2	Hesap	2	Kitabet	2
Hesap	2	Türkçe	2	Hendese	2	cebir	2
Tarih	1	Fransızca	2	Tarih	1	Tarih	1
Coğrafya	1	Hesap	2	Coğrafya	1	Coğrafya	1
Malumatı Fenniye	1	Tarih	1	Malumatı Medeniye	1	Malumatı medeniye	1
Resim	6	Malumatı Fenniye	1	Resim	6	Musiki	1
Mızıka	1	Resim	6	Musiki	2	Mukavemet	2
Türkçe	2	Coğrafya	1	Hikmet	1	Mihanik	1
Hüsnühat	1	Mızıka	1	Kimya	1	Fransızca	2
Fransızca	1	Hüsnühat	1	Malzeme	1	Resim	6

Kaynak: (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 360)

Okulda 1912 yılına kadar Kur'an, Ulum-ı Diniye, Türkçe, Musiki, Hüsn-i Hat, İmla ve Kıraat, Tarih, Coğrafya, Hesap ve Hendese dersleri okutuluyordu. Bu derslerin yanında sanat dersleri olarak Demircilik, Tesviyecilik ve Marangozluk şubeleri de mevcuttu. 1915 yılında Kunduracılık, Terzilik, Çorapçılık, Fanilacılık şubeleri eklenirken 1922 yılında ise arabacılık (araba yapıcılığı) şubesi eklenmiştir (Maarif Vekilliği Dergisi, 1940: 359).

Bu okula gelen öğrenciler sadece Müslüman uyruklu değil gayrimüslim olanlarda vardı. Ayrıca yabancı ülkelerden de Konya Sanayi Mektebine öğrenci geldiğini görmekteyiz.

20 Şubat 1905 tarihinde, Konya Vali'liğinden Milli Eğitim Bakanlığına yazılan yazıda Paris Sefaretinden Osmanlı ülkesine gelecek altı çocuktan iki Ermeni çocuğun Türkçe ilkokulu tahsili almamaları sebebiyle Konya Hamidiye Sanayi Mektebine nakillerine izin verilmesi istenmiştir. Bu çocukların aynı zamanda barınacak yer sorunu olması sebebiyle yatılı olan sanayi mektebine gönderilmesi Milli eğitim Bakanlığınca uygun görülmüştür. Yine raporda Konya Milli eğitim müdürü tarafından bu iki ermeni çocuğun durumları hakkında da bilgi verilmiştir. Bu çocukların hem ilkokul eğitimi almaları hem de sanayi mektebinde sanat öğrenmeleri için bu okulda öğrenci olmaları Konya Milli Eğitim Müdürlüğü tarafından uygun bulunmuştur (BOA, MF.MKT, 827/13-3-1). Bu çocuklar bir süre eğitimlerine bu okulda devam ettikten sonra okulda birtakım sıkıntılar yaşama başlamışlardır. Bu sıkıntılar 15 Mayıs 1905 tarihinde Ermeni Patrikhanesinden Milli Eğitim Bakanlığına gönderilen bir yazıda belirtilmiştir. Bahse konu adları Asador ve Aram olan iki Ermeni çocuğun Konya Hamidiye Sanayi Mektebinde ücretsiz kaydolarak bir süre eğitim gördükleri ancak Osmanlı Lisanını bilmemeleri sebebiyle eğitimden yararlanamadıkları ve sanatta gelişemedikleri belirtilmiştir. Çocukların yaşlarının büyük olması sebebiyle alt sınıflarda kendilerinden küçük çocuklar arasında

bulunmalarının kendilerini mahcup hissettirmesi sebebiyle bu çocukların yetenek ve kabiliyetlerine uygun başka bir okula nakil olmaları istenmiştir. Eğer uygun bir okula nakil imkanı da yoksa bu çocukların Ermeni okullarından birine yerleştirilmesi Ermeni Patrikhanesi tarafından istenmiştir (BOA, MF.MKT, 827/13-5).

Bu okulu bitiren öğrencilere yılsonunda diplomalar verildiğini görüyoruz. örneğin 1901 yılında Konya Milli eğitim müdürlüğünden yazılan yazıda Hamidiye Sanayi Mektebinden 29 Haziran Pazar günü yapılan törende 15 kişiye ödül ve diplomalarının verildiğini görüyoruz (BOA, MF.MKT, 726/45-1).

Okulun açılışının beşinci yılında ise, Konya Hamidiye Sanayi Mektebinde beş yıllık eğitimi tamamlayarak yapılan imtihanlarda ilim, fen ve sanata alanlarından başarılı olanlara diplomaları dağıtılmıştır. Ayrıca mezun olan bu altı öğrencinin diğer sınıf öğrencileriyle yapılan imtihanlarda başarılı olmaları üzerine kendilerine para ve kitap ödülü Vali ve hükümet yetkilileri huzurunda verilmiştir (BOA, MF.MKT, 726/45).

19 Temmuz 1906 yılında ise Milli eğitim Bakanlığında 1906 yılında mezun olan altı kişiye diplomaları ve diğer sınıflardan başarılı olanlara da kitap verildiği belirtilmiştir (BOA, MF.MKT, 942/46).

SONUÇ

Konya Sanayi Mektebi, bölgedeki kimsesiz, fakir çocuklara eğitim vermek, meslek öğretmek amacıyla açılmış bir okuldu. Bu çocukları meslek sahibi yapmak ve eğitimi hale getirmek için açılmıştı. Bu okul bölge halkının destekleriyle kurulmuştu. Zaman içerisinde okul gündüzlü ve yatılı hale geldiğinden öğrenci sayısı da arttı. Okula gelir elde etmek amacıyla un fabrikası, çeşme gibi gelir getirici kuruluşlar yapılmıştır.

Okul yönetimi cumhuriyetin ilanına kadar İl Özel İdare kontrolünde kalmıştır. Okulun ilk açıldığı yıllarda mali sıkıntılar yaşanması sebebiyle öğretmen maaşlarını uzun süreler ödeyememe, gerekli alet-edevatın alınamaması gibi sorunlarla karşılaşmıştır. Bölge idaresi tarafından bu sorunların bu okulların önemine binaen öncelikle çözülmesi istenmiştir. Okulun meslek okulu olması sebebiyle gerekli alet edevat temini için gümrük indirimleri sağlanmıştır.

Okulun süresi ve derslerinde zaman içerisinde değişiklikler yapıldı. Okulun eğitim süresi belirli dönemlerde dört belirli dönemlerde ise beş yıla çıkarıldı. Bu sürelerde okulun ders programları da değiştirilerek meslek dersleri ve genel bilgi içeren derslerin oranı değiştirildi. Okulda öğrenci sayısının artması gelir artışına sebep olduğundan öğretmen kalitesi ve eğitim kalitesi artmış oldu.

Okulda yaşanan mali sıkıntıları çözmek amacıyla bazı dönemlerde bütçeye ek tahsisatlar sağlanmıştır. Bu okullar sadece bir eğitim kurumu olarak değil bölgenin sanayisine de büyük katkıları

olmuştur. Bölge ekonomisinde önemli olan halıcılık bu okullarda öğretilerek daha da gelişmesi sağlanmıştır. Bunun yanında bölgede yeterli seviyede görülmeyen sanayi kolların bu okulda şube açılarak bölge ekonomisine katkıda bulunmuştur. Konya Sanayi savaş zamanlarında da bölge ihtiyacı olan eşyaları kendi bünyesi içinde buluna atölyelerde temin ederek savaşa maddi destek sağlamıştır.

Konya Hamidiye Sanayi Mektebi, diğer açılan sanayi okulları gibi meslek öğretiminde uzmanlık sağlamak için açılmıştı. Bu okullarda eğitim kalitesini artırmak amacıyla ihtiyaç duyulduğunda yurt dışından alet, edevat ve makine getirildiğini görüyoruz. Bunun yanında eğitim kalitesi için İstanbul Sanayi Mektebi mezunlarının bu okullarda öğretmen olarak çalıştırıldığını görüyoruz.

Başlangıçta sadece kimsesiz çocuklara eğitim vermek için açılan okul zaman içerisinde meslek okulu haline gelmiştir. Bu okulun açıldığı dönem II. Abdülhamid dönemi içerisinde olması sebebiyle Hamidiye okulları olarak geçmektedir. Okul zaman içerisinde hem öğrenci sayısı hem de kalitesinin arttığı söylenebilir. Bölge ekonomisine ve ülke ekonomisine katkısı büyük bir okul olarak eğitim hayatına devam etmiştir.

KAYNAKÇA

1-Başbakanlık Osmanlı Arşivi Kaynakları

Maarif Mektubi Kalemi: MF.MKT 122/55-1-1, 513/28-1-1, 926/27-1-1, 827/13-3-1, 726/45-1, 942/46

Babıali Evrak Odası: 2042/153138, 2340/175432, , 2285/171305, 2411/180824, 2464/184729, 2813/210940

Dahiliye Mektubi Kalemi: DH.MKT. 1119/8, 2578/118, 2889/82

Yıldız Mütenevvi Maruzat: Y.MTV269/77-1 BOA,DH.UMVM 24/30

2- Literatür

Doğan, R. (1998). Osmanlı Eğitim Kurumları ve Eğitimde İlk Yenileşme Hareketlerinin Batılılaşma Açısından Tahlili, *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, c.XXXVII.

Engin, V. (2011). *Osmanlı Ticaret ve Sanayi Albümü*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

Enver, Z.K. (2011). *Osmanlı Tarihi VII. Cilt: Islahat Fermanı Devri 1861-1876*, Türk Tarih Kurumu, Ankara.

Erdem, E. (2016). Sanayi Devriminin Ardından Osmanlı Sanayileşme Hamleleri: Sanayi Politikalarının Dinamikleri ve Zaafiyetleri, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 48.

- Fırat, N.İ. (2005). Konya'da Eski Sanayi Mektebi, *Vakıflar Dergisi*, Vakıflar Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara, 29.
- Koç, B. (2007). Osmanlı İslahhanelerinin İşlevlerine İlişkin Bazı Görüşler, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (2).
- Koçer, H.A. (1992). *Türkiye'de Modern Eğitimin Doğuşu ve Gelişimi*, Milli Eğitim Bakanlığı, Ankara.
- Kurt, B. (2013). Modernleşen Sanayiye Ayak Uydurmak: Osmanlı Irakında Kurulan Sanayi Mektepleri, *History Studies*, 5 (3).
- Maarif Vekilliği Dergisi, Türkiye'de Teknik Öğretim II, (1940) Sayı 22-3 Maarif Vekâleti Mecmuası, Kültür Bakanlığı Dergisi, Maarif Vekilliği Dergisi, Maârif Vekilliği, İstanbul.
- Öner, G.Ö. (2016). Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Konya'da Eğitim Yapıları: (1839-1939), 2016. VII, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sanat Tarihi Anabilim Dalı Türk İslam Sanatları Programı, İstanbul.
- Önsoy, R. (1988). *Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası*, Türkiye İş Bankası Yayınları, Ankara.
- Öztürk, C. (1999). *İslahhane*, Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi, Türkiye Diyanet Vakfı, Ankara.
- Sarıçelik, K. (2010). *Konya'da Modern Eğitim Kurumları (1869-1919)*, Çizgi Kitabevi, Konya.
- Semiz, Y. - Kuş, R. (2012). Konya Sanayi Mektebi (1901-1960), *Konya Ticaret Odasının Kuruluşunun 120. Yılına Armağan Konya Kitabı V, Yeni İpekyolu Konya Ticaret Odası Dergisi*, Özel Sayı Aralık.
- Semiz, Y. – Kuş, R. (2004). Osmanlıda Mesleki Teknik Eğitim İstanbul Sanayi Mektebi (1869-1880), *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 15.
- Şişman, A. (2008). Osmanlı Devletinde Batılı Anlamda Mesleki ve Teknik Eğitimin Doğuşu, *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1 (1).
- Tekeli, İ. – İlkin, S. (1999). Osmanlı İmparatorluğunda Eğitim ve Bilgi Üretim Sisteminin Oluşumu ve Dönüşümü, Türk Tarih Kurumu, Ankara.
- Yıldırım, K. – Şahin, L. (2015). Osmanlıdan Günümüze Mesleki Eğitimin Gelişimi, *Çalışma ve Toplum* 1 (1).
- Yıldırım, M.A. (2012). II. Meşrutiyet Devrinde Vilayet Sanayi Mekteplerini Yeniden Yapılandırma Girişimleri: Vilayet Sanayi Mektepleri Tertibatı, *Tarih Araştırmaları Dergisi*, 31 (52).
- Yıldırım, M.A. (2013). Osmanlı Vilayetlerinde Mesleki-Teknik Eğitimin Gelişimine Bakışlar: Bursa Sanayi Mektebi, *Karadeniz Araştırmaları*, 37.

MOMENTUM ANOMALİSİ VE MOMENTUM ANOMALİSİNDE DEFTER DEĞERİ/PIYASA DEĞERİ ORANI, FİRMA BÜYÜKLÜĞÜ, FİYAT/KAZANÇ ORANI ETKİSİ

Yusuf KALDIRIM

Dr., yusufkaldirim@hotmail.com

Özet

Hisse senedi piyasalarındaki anomaliler, rasyonel olmayan yatırımcı davranışlarından kaynaklanan hisse senetlerindeki yanlış fiyatlamalardır. Çalışmanın amacı, Temmuz 2008 - Haziran 2015 döneminde BIST 100 Endeksi kapsamında momentum anomalisinin geçerliliğini ve DD/PD Oranı, Firma Büyüklüğü, F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin başarısını araştırmaktır. Bulgular, BIST 100 endeksi kapsamında momentum anomalisinin 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde geçerli olduğunu, DD/PD oranı ve F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin 3, 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde momentum yatırım stratejisinin tek başına kullanımından daha fazla anormal getiri ürettiğini ortaya koymuştur.

Anahtar Kelimeler: Momentum anomalisi, DD/PD oranı, Firma büyüklüğü, F/K oranı

**MOMENTUM ANOMALY AND BOOK-TO-MARKET RATIO, FIRM SIZE, PRICE-EARNING RATIO
EFFECT IN MOMENTUM ANOMALY**

Abstract

Stock market anomalies are mispricing result from irrational investor behaviors. The purpose of the study is to investigate the existence of momentum anomaly and momentum investment strategy considering Book-to-Market ratio, Firm Size, and Price-Earning ratio effect in BIST 100 index during the period July 2008 to June 2015. Findings reveal the existence of momentum anomaly in 6, 9 and 12-month investment periods in BIST 100 Index. Findings show that momentum investment strategies, considering book-to-market ratio effect and price-earning ratio effect produce more abnormal return than momentum investment strategies alone in 3, 6, 9 and 12-month investment periods.

Keywords: Momentum anomaly, Book-to-Market ratio, Firm size, Price-Earning ratio

GİRİŞ

Yirminci yüzyılın ilk yarısında, finans alanında çalışan araştırmacılar, teknik ya da temel analiz yöntemleri ile hisse senedi fiyatlarının tahmin edilerek piyasa getirisinin üzerinde getiri elde edilebileceğine inanmışlardır. Hisse senetlerinin fiyat hareketlerinin tahmin edilebilirliğine yönelik 1950 ve 1960 yılları arasındaki çalışmalar ise bu inanın aksine hisse senedi fiyatlarının tesadüfi olarak oluştuğunu, tahmin edilemeyeceğini ve fiyatların yeni bilgiye hemen tepki verdiğini ortaya koymuştur (Lawrence ve diğ.,2007:161). Fama (1965) tarafından literatüre kazandırılan Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH)'ne göre; herhangi bir zamandaki hisse senedi fiyatları mevcut olan bütün bilgiyi yansıtmaktadır, teknik ya da temel analiz yöntemleri kullanılarak gelecekteki fiyat hareketlerinin tahmin edilmesi ve herhangi bir yatırım stratejisi ile sistematik olarak piyasa getirisinin üzerinde getiri elde edilmesi mümkün değildir.

Fama'nın Etkin Piyasalar Hipotezi'ni literatüre kazandırması sonrasında pek çok araştırmacı farklı piyasalarda hipotezin geçerliliğini test etmiştir. Bu çalışmaların bazıları, EPH'nin varsayımları ile çelişen bulgular ortaya koymuştur. Geleneksel finansın matematiksel eşitlik modelleri ile açıklanamayan bu durumlar, normalden sapma anlamına gelen "anomali" kavramı ile ifade edilmektedir (Karan, 2001: 277). Anomalilerin somut bulgusu, piyasa getirisinin üzerindeki getiriye ifade eden anormal getirilerdir. Anomalilerin gözlemlendiği piyasalarda yatırımcılar, EPH'nin varsayımlarının aksine "piyasanın ortalama getirisinin üzerinde getiri" elde edebilmektedir (Tunçel, 2013: 114).

Anomalilerin varlığının ispatlanması akademisyenleri anomalilerin sebeplerini araştırmaya yöneltmiş, araştırmalar sonucunda "davranışsal finans" adıyla yeni bir çalışma alanı ortaya çıkmıştır (Güngör, 2003:109; Gümüş ve Durmuşkaya, 2015: 44). "Davranışsal finans"a göre birey psikolojisi, karar verme sürecini etkileyerek bilişsel hatalara sebep olabilmekte bunun sonucunda da bireyler yatırım kararlarında rasyonellikten uzaklaşmaktadırlar. Rasyonel olmayan yatırımcı davranışları, hisse senedi fiyatlarının mevcut bilgi ve temel verilere göre olması gereken gerçek değerlerden uzaklaşarak yanlış fiyatlanmasına sebep olmaktadır (Doğukanlı ve diğ, 2012: 3). Piyasadaki yanlış fiyatlamayı fark eden yatırımcılar, anomalilerin gerektirdiği yatırım stratejilerini kullanarak anormal getiri elde edebilmektedirler.

Hisse senedi piyasalarında gözlenen başlıca anomaliler: momentum, aşırı tepki Ocak ayı, yıl dönümü, haftanın günü, Halloween, defter değeri/piyasa değeri (DD/PD) oranı, fiyat/kazanç (F/K) oranı ve firma büyüklüğü anomalileridir. Çalışmada, BIST 100 endeksi kapsamında momentum anomalisinin geçerliliği ile DD/PD, firma büyüklüğü ve F/K oranı etkilerini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin anormal getiri üretme potansiyelinin araştırılması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda: geliştirilen hipotezler ile "BIST 100 endeksi kapsamında, momentum anomalisi geçerli midir?" "BIST 100 endeksi kapsamında DD/PD oranı etkisini, firma büyüklüğü etkisini ve F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri, momentum yatırım stratejisinin tek başına kullanımından daha

fazla anormal getiri üretebilir mi?” Sorularına cevap aranmıştır. BIST 100 endeksi kapsamında momentum anomalisi ve momentum anomalisinde DD/PD oranı, firma büyüklüğü, F/K oranı etkisini araştırmaya yönelik çalışma olmaması, araştırma konusunun belirlenmesinde etkili olmuştur. Bu bakımdan araştırmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Araştırma sonuçları, BIST 100 endeksi kapsamında momentum anomalisinin 9 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde, 12 aylık portföy stratejisini içeren 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde geçerli olduğunu, DD/PD oranı ve F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin momentum yatırım stratejisinin tek başına kullanımından daha fazla anormal getiri ürettiğini ortaya koymuştur.

Çalışmanın birinci bölümünde momentum anomalisi, DD/PD oranı anomalisi, firma büyüklüğü anomalisi ve F/K oranı anomalisine ilişkin literatüre yer verilmiştir. İkinci bölüm araştırma soruları ve bu sorulara cevap aramak için geliştirilen hipotezleri içermektedir. Üçüncü bölüm araştırmada kullanılan veri seti ve yöntem hakkında bilgiyi vermiştir. Dördüncü bölümde; araştırma sonucunda elde edilen bulgular açıklanmıştır. Sonuç ve öneriler bölümünde; araştırma sonuçları özetlenmiş, araştırmanın sınırlılıkları açıklanmış ve sonraki çalışmalar için önerilere yer verilmiştir.

1. LİTERATÜR İNCELEMESİ

1.1. Momentum Anomalisi

Momentum anomalisi: hisse senedi getirilerinde momentum etkisinin devam edeceğini, geçmişte iyi performans gösteren hisse senetlerin alınması, kötü performans gösteren hisse senetlerinin satılmasını içeren momentum yatırım stratejileri ile 3-12 aylık vadede anormal getiri elde etmenin mümkün olduğunu ifade etmektedir. Jegadeesh ve Titman (1993) NYSE (New York Stock Exchange) ve AMEX (American Stock Exchange)’te işlem gören hisse senetlerini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmada, kazanan hisse senetlerinin alınması kaybeden hisse senetlerinin satılmasına dayanan momentum yatırım stratejilerinin 3-12 aylık vadede, %8 ile %18 arasında getiri ürettiğini tespit etmiştir. Chan, Jegadeesh ve Lakonishok (1996) Amerikan borsalarına yönelik araştırmada 6 aylık portföy stratejisini içeren 6 aylık yatırım süresinde kazanan portföy getirisinin kaybeden portföyden %8,8, Rouwenhorst (1998) uluslararası çeşitlendirmeye oluşturduğu kazanan portföylerin, kaybeden portföylerden aylık %1 daha fazla getiri ürettiğini tespit etmişlerdir. Conrad ve Caut (1998) NYSE ve AMEX hisse senetlerini içeren çalışmada Jegadeesh ve Titman’ın bulgularına benzer olarak momentum yatırım stratejilerinin 3-12 aylık vadede karlı olduğu sonucuna ulaşmıştır. Rouwenhorst (1999) Borsa İstanbul’un da dahil olduğu gelişmekte olan 20 borsayı içeren araştırmada, araştırmaya konu olan ülkelerin 7’sinde momentum anomalisinin geçerli olduğunu, Borsa İstanbul’a yönelik sonuçların anlamlı olmadığını tespit etmiştir. O’Neal (2000) sektör yatırım fonlarını kullanarak oluşturduğu kazanan portföylerin kaybeden portföylerden yıllık %15 daha fazla

getiri ürettiğini tespit etmiştir. Moskowitz ve Grinblatt (1999) sektörel bazda momentum anomalisinin geçerli olduğunu, bireysel hisse senetlerinin kullanıldığı stratejilerde ise anomalinin geçerli olmadığını ortaya koymuştur. Lee ve Swaminathan (2000) momentum etkisi ve işlem hacmi arasında ilişkiyi ortaya koymuş ve bu ilişkiyi açıklayan momentum hayat döngüsünü literatüre kazandırmıştır. Jegadeesh ve Titman (2001) 1990'lı yıllarda da momentum yatırım stratejilerinin karlı olduğunu tespit etmiştir. Hon ve Tonks (2002) İngiltere, Cleary, Doucette ve Schmitz (2005) Toronto Menkul Kıymet Borsasında momentum anomalisinin geçerli olduğuna dair bulgulara ulaşmışlardır. Griffin, Ji ve Martin (2005) Borsa İstanbul'un da dahil olduğu Amerika, Avrupa, Asya piyasalarını kapsayan araştırmada, global olarak fiyat ve kazanç momentumunun pozitif olduğunu, Borsa İstanbul'da anomali oluşmadığını tespit etmiştir. Wang (2008) İngiltere, Almanya ve Çin borsalarında momentum anomalisinin geçerli olduğu bulgusuna ulaşırken Japonya borsasında anomalinin geçerli olmadığını tespit etmiştir. Fama ve French (2012) Kuzey Amerika, Avrupa, Japonya ve Asya Pasifik piyasalarını kapsayan çalışmada, Japonya dışındaki piyasalarda anomalinin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Foltice ve Langer (2015) NYSE'de işlem gören hisse senetlerini kullandığı çalışmada, 5 ila 8 hisse senedini içeren portföylerde momentum yatırım stratejilerini kullanarak anormal getiri elde edebileceklerini tespit etmiştir.

Borsa İstanbul'a yönelik çalışmalarda, Bildik ve Gülay (2002) kaybeden portföylerin kazanan portföylerden daha fazla getiri ürettiğini momentum anomalisinin geçerli olmadığını, Barak (2006) sermaye artışı, kar payı ödemesi, birleşme gibi haberlerin duyurulması öncesindeki 4 haftalık ve sonrasındaki 2 haftalık zaman diliminde hisse senedi getirilerinde pozitif otokorelasyon oluştuğunu tespit etmiştir. Balı (2010) 60 aylık yatırım süresinde momentum yatırım stratejisinin başarılı olduğunu, Kandır ve İnan (2011) 12 aylık portföy stratejisini içeren 12 aylık yatırım süresinde anomalinin geçerli olduğunu, Ersoy ve Ünlü (2013) 6 aylık portföy stratejisini içeren 6 aylık yatırım süresinde pozitif momentum getirilerinin oluştuğunu, Arslantürk Çöllü (2015) sınıflandırma yaklaşımını kullandığı çalışmada, 12 aylık yatırım süresinde tüm sınıflandırma düzeylerinde anomalinin güçlü olduğunu tespit etmiştir.

1.2. Defter Değeri / Piyasa Değeri Oranı Anomalisi

DD/PD oranı: hisse başına özsermayenin, hisse senedinin piyasa değerine bölümüyle hesaplanan orandır (Karan, 2001: 495). DD/PD oranı ve hisse senedi getirileri arasındaki ilişkiyi araştırmaya yönelik yapılan araştırmalar DD/PD oranı yüksek olan hisse senetlerinin, oranın düşük olduğu hisse senetlerinden daha fazla getiri ürettiğini göstermektedir. Anomalinin geçerli olduğu piyasalarda yüksek DD/PD oranına sahip olan hisse senetlerine yatırım yapılarak anormal getiri elde etmek mümkündür. Yapılan çalışmalar anomalinin özellikle gelişmiş olan piyasalarda gözlemlendiğini, gelişmekte olan ve gelişmemiş piyasalarda ise hisse senedi getirilerinde, düşük DD/PD oranının etkisinin geçerli olduğunu göstermektedir. DD/PD etkisine yönelik ilk çalışmada, Rosenberg Reid ve

Lanstein (1985) Amerikan piyasasındaki hisse senetlerinin getirileri ile DD/PD oranları arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Chan Hamao ve Lakonishok (1991) Japon hisse senedi piyasasında, DD/PD oranının kesitsel ortalama getirileri açıklamada önemli rolü olduğu sonucuna ulaşmıştır. Fama ve French (1992) DD/PD oranı ile hisse senetlerinin getirilerinin pozitif yönde ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Fama French (1993) geliştirdikleri üç faktör modelini kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmada, önceki çalışmaları ile uyumlu olarak firma büyüklüğü ile birlikte DD/PD oranının, hisse senetlerinin kesitsel getirilerini açıklamada önemli olduğunu tespit etmiştir. Fama ve French (1995, 1998)'in bulguları, önceki çalışmalarını destekleyen sonuçlar ortaya koymuştur. Lakonishok, Shleifer ve Vishny (1994) NYSE ve AMEX piyasasında işlem gören hisse senetlerini kullanarak gerçekleştirdikleri araştırmada, yüksek DD/PD oranına sahip olan portföylerin daha fazla getiri sağladığını tespit etmiş, bu durumun davranışsal faktörlerden kaynaklandığını ifade etmiştir. Rouwenhorst (1999) aralarında Türkiye'nin de yer aldığı gelişmekte olan uluslararası 20 borsaya yönelik araştırmada, 4 ülke dışında DD/PD yüksek olan portföylerin daha iyi performans gösterdiğini, Türkiye'de yüksek DD/PD oranına sahip portföylerin %2,86 daha fazla getiri ürettiğini tespit etmiştir.

Borsa İstanbul'a yönelik çalışmalarda, Gönenç ve Karan (2003), gelişmiş piyasalara yönelik bulguların aksine, DD/PD oranı düşük olan portföylerin getiri üretme bakımından daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymuştur. Aksu ve Önder (2003) büyük DD/PD oranına sahip olan hisse senetlerinin daha iyi performans gösterdiğini tespit etmiştir. Yıldırım (2004) DD/PD oranı ve firma büyüklüğü etkisini birlikte ele almış, oranın büyük olduğu hisse senetlerinden oluşan portföyün daha iyi performans gösterdiğini tespit etmiştir. Araştırmayı, borsanın yükseliş ve düşüş gösterdiği alt dönemlere göre detaylandığında, yükseliş dönemlerinde güçlü bir etki görüldüğünü, DD/PD oranının getirileri açıklamada etkili olduğunu, fakat düşüş dönemlerinde bu etkinin kaybolduğunu ifade etmiştir. DD/PD portföylerinin birer yıllık elde tutma dönemlerinde ise araştırmaya konu olan 12 yıl'ın 1/3'ünde etkinin gözlemlendiği, yıllık bazda DD/PD etkisinin yön değiştirdiğini ifade etmiştir. Canbaş, Kandır ve Erişmiş (2007) DD/PD oranı yüksek olan hisse senetlerinin büyük olanlara göre daha çok getiri sağladığını tespit etmiştir. Eraslan (2013) Fama French 3 faktör modelinin kullanıldığı çalışmada, DD/PD oranı yüksek olan hisse senetlerinin daha iyi performans gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Arslantürk Çöllü (2015) sınıflandırma yaklaşımını kullandığı çalışmasında, DD/PD anomalisi ve diğer kesitsel anomalileri araştırmış; DD/PD ile hisse senedi getirilerinin de arttığını, tüm sınıflandırmalar düzeyinde anomalinin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Doğukanlı ve Bolak (2016) DD/PD etkisinin gözlenmediğini ifade etmiştir.

1.3. Firma Büyüklüğü Anomalisi

Firma büyüklüğü anomalisi, menkul kıymet piyasalarında görülen en eski anomalilerden biridir. Firma büyüklüğü anomalisine yönelik araştırmalar, küçük firmaların hisse senetlerinin, büyük

firmalara göre daha çok getiri ürettiğine (Küçük Firma Primi) dair bulgular ortaya koymaktadır (Yıldırım, 2004: 1). Anomalinin geçerli olduğu piyasalarda, yatırımcıların, küçük firmaların hisse senetlerine yatırım yaparak anormal getiri elde etmeleri mümkün olmaktadır.

Banz (1981) NYSE’de işlem gören hisse senetlerini, getiri ve firma büyüklüğü açısından incelemiş, küçük firmaların hisse senetlerinin ortalama getirilerinin büyük firmaların hisse senetlerinin ortalama getirilerinden daha fazla olduğunu tespit etmiştir. Reinganum (1982), Basu (1983) Banz’ın bulgularına benzer şekilde küçük firmaların hisse senetlerinin, daha fazla getiri ürettiğini tespit etmiştir. Fama ve French (1992, 1983, 1998) küçük firmaların hisse senetlerinin getirilerinin, büyük firmaların hisse senetlerinden getirilerinden daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Okada (2006) Japonya piyasasında büyük firmaların hisse senetlerinin daha fazla getiri ürettiğini tespit etmiştir.

Borsa İstanbul’a yönelik çalışmalarda, Aksu ve Önder (2000) küçük firmaların hisse senetlerinin önemli düzeyde anormal getiri ürettiğini ve etkinin güçlü olduğunu tespit etmiştir. Özer ve Özcan (2003) on ve beş yıllık dönemlerde anomalinin gözlemlendiğini, ay ve yıl gibi kısa zaman aralıklarında ise getiri davranışının değişken olduğunu, çoğu zaman firma büyüklüğü etkisinin bulunmadığı ya da tersi eğilim gösterdiğini tespit etmiştir. Yıldırım (2004) Borsa İstanbul’da firma büyüklüğü anomalisine dair bulgulara ulaşmış; araştırmayı borsanın iyi ve kötü performans gösterdiği alt dönemlere göre detaylandığında, anomalinin daha çok borsanın iyi performans gösterdiği yıllarda gözlemlendiğini tespit etmiştir. Tatoğlu (2006) 20 adet hisse senedine ait verileri kullandığı çalışmada, firma büyüklüğü anomalisinin geçerli olduğunu tespit etmiştir. Canbaş, Kandır ve Erişmiş (2007), Horasan (2008) piyasa değeri küçük olan firmaların hisse senetlerinin, piyasa değeri yüksek olanlara göre daha fazla getiri sağladığını tespit etmiştir. Coşkun ve Çınar (2014), Fama French 3 faktör modelini kullanarak gerçekleştirdiği çalışmada, düşük piyasa değeri olan ve düşük PD/DD oranına sahip hisse senetlerinin getirisinin, daha fazla olduğunu tespit etmiştir. Arslantürk Çöllü (2015) hisse senetlerini piyasa değerlerine göre mikro, küçük, büyük olarak sınıflandırmış, büyük grup dışındaki, sınıflandırmalarda, firma büyüklüğü ile getirilerin negatif ilişkisi olduğunu tespit etmiştir. Gönenç ve Karan (2003), Eraslan (2013) uluslararası piyasalardan farklı olarak, büyük firmaların hisse senetlerinin küçük firmaların hisse senetlerinden daha iyi performans gösterdiğini tespit etmiştir. Taner ve Kayalidere (2002) ise, sanayi firmalarında firma büyüklüğüne, göre oluşturulan portföylerin aşırı getiri üretmediğini tespit etmiş, Borsa İstanbul’da firma büyüklüğü anomalisinden söz edilemeyeceğini ifade etmiştir.

1.4. Fiyat /Kazanç Oranı Anomalisi

Hisse senedi getirileri ile F/K oranı arasındaki ilişkiyi tespit etmeye yönelik uluslararası çalışmalar, F/K oranı ile hisse senedi getirileri arasında ters yönlü ilişki olduğunu göstermektedir. Basu (1977) NYSE endüstri işletmelerine yönelik araştırmada, düşük F/K oranına sahip olan hisse senetlerinden oluşan portföylerin, yüksek F/K oranına sahip olan hisse senetlerinden oluşan portföylerden daha

çok getiri sağladığını tespit etmiştir. Reinganum (1981) Kazanç/Fiyat (K/F) oranına göre oluşturduğu portföy getirilerinin CAPM'e göre hesaplanan getirilerden daha yüksek olduğunu, firma büyüklüğü etkisi kontrol edildikten sonra ise K/F oranı etkisinin ortadan kalktığını tespit etmiştir. Rouwenhorst (1999) aralarında Türkiye'nin de yer aldığı gelişmekte olan 20 borsaya yönelik yaptığı araştırmada 3 ülke dışında K/F oranı düşük olan portföylerin daha iyi performans gösterdiğini tespit etmiştir. Türkiye piyasasına yönelik bulgular yüksek K/F oranına sahip portföylerin daha iyi performansa sahip olduğunu ortaya koymuştur. Stefanis (2005) Yunanistan borsasında hisse senedi getirileri ile F/K oranı arasında negatif ilişki olduğunu tespit etmiştir.

Borsa İstanbul'a yönelik çalışmalarda, Karan (1996) F/K oranı düşük olan hisse senetlerinden oluşturulan portföylere yatırım yapılarak uzun vadede yüksek getiri elde edilebileceğini tespit etmiştir. Taner ve Kayalıdere (2002) sadece getirilere bakıldığında F/K oranı büyük olan portföylerin daha iyi performans gösterdiğini, Jensen, Sharpe ve Treynor kriterlerine göre bu etkinin tersine döndüğünü tespit etmiştir. Erdoğan ve Elmas (2010) bireysel yatırımcılara yönelik araştırmada, yatırımcıların %62,4'ünün F/K oranının hisse senedi getirilerini etkilediğini düşündüklerini, %8,6'sı ise bu görüşe katılmadıklarını tespit etmiştir. İçke ve Aytürk (2011) F/K oranını dikkate alan yatırım stratejisinin normal üstü getiri sağlamadığını tespit etmiştir. Nargelecekenler (2011) F/K oranı etkisini sektörel bazda araştırmış, her sektör için düşük F/K oranı etkisinin geçerli olmadığını, bazı sektörlerde 3 ve 6 aylık vadelerde etkinin gözlemlendiğini tespit etmiştir.

2. ARAŞTIRMA TASARIMI

Çalışma kapsamında ilk olarak Temmuz 2008 - Haziran 2015 döneminde "BIST 100 endeksi kapsamında, momentum anomalisi geçerli midir?" Sorusuna cevap aranmıştır. Bu soruya cevap aramak için geliştirilen hipotezin ifadesi aşağıdaki gibidir:

H₁: BIST 100 endeksi kapsamında, momentum yatırım stratejileri ile anormal getiri elde edilebilmektedir.

Hisse senedi piyasalarında, momentum yatırım stratejileri, DD/PD oranı etkisi, Firma Büyüklüğü ve F/K oranı etkisini dikkate alarak oluşturulacak yatırım stratejileri tek başlarına anormal getiri üretebilmektedir. Bu doğrultuda DD/PD etkisini, Firma Büyüklüğü etkisini ve F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin, momentum yatırım stratejisinin tek başına uygulanmasından daha iyi performans ortaya koyabileceği düşünülerek "BIST 100 endeksi kapsamında DD/PD oranı etkisini, firma büyüklüğü etkisini ve F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri, momentum yatırım stratejisinin tek başına kullanımından daha fazla anormal getiri üretebilir mi?" Sorusuna cevap aranmıştır. Hipotezlerin ifadesi aşağıdaki gibidir:

H₂: BIST 100 endeksi kapsamında, DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri ile anormal getiri elde edilebilmektedir.

H₃: BIST 100 endeksi kapsamında, firma büyüklüğü etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri ile anormal getiri elde edilebilmektedir.

H₄: BIST 100 endeksi kapsamında, F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri ile anormal getiri elde edilebilmektedir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Araştırma, Temmuz 2008 – Haziran 2015 dönemlerini kapsamaktadır. Uluslararası piyasalar ile birlikte Borsa İstanbul'u da etkileyen 2008 yılının ikinci yarısında başlayan küresel finansal kriz, 2011 yılındaki Avrupa kaynaklı finansal kriz ve iyileşme dönemleri, araştırma döneminde yer almaktadır. Araştırma döneminin belirlenmesinde, araştırma döneminin hisse senedi piyasalarında gözlenebilecek farklı piyasa koşullarını içermesi yanında örneklemdaki hisse senedi sayısının belirlenmesi etkili olmuştur. Araştırmanın örneklemini Temmuz 2008 - Haziran 2015 döneminde BIST 100 endeksinde düzenli olarak işlem gören hisse senetleri oluşturmaktadır. BIST 100 endeksinde işlem gören hisse senetleri yılda dört kez güncellenmektedir. Araştırma süresi uzadıkça BIST 100 endeksi kapsamında düzenli olarak işlem gören hisse senedi sayısı endeksten çıkarılma, birleşme gibi sebeplerle azalmaktadır. Araştırma döneminde BIST 100 endeksinde düzenli olarak işlem gören hisse senedi sayısı 46'dır. Araştırmada kullanılan veri seti, örneklemdaki hisse senetlerinin Haziran 2006- Haziran 2015 dönemindeki sermaye artışı ve temettü ödemelerine göre düzeltilmiş günlük açılış ve kapanış fiyatları, şirketlerin 12 aylık bilanço ve gelir tablosu ve hazine bonusu yıllık bileşik faiz oranlarından oluşmaktadır.

Tablo 1. Momentum yatırım stratejisi gözlem sayıları

Portföy Stratejisi	Yatırım Süresi					
	1 Ay	2 Ay	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	81	80	79	76	73	70
6 Ay	78	77	76	73	70	67
9 Ay	75	74	73	70	67	64
12 Ay	72	71	70	67	64	61

Tablo 1'de test edilen 24 farklı momentum yatırım stratejisine ve momentum yatırım stratejisinde DD/PD oranı, firma büyüklüğü etkisi ve F/K oranı etkisini araştırmaya yönelik 3, 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerini kapsayan 16 stratejiye ilişkin gözlem sayıları sunulmuştur. Portföy stratejisi ve yatırım süresine bağlı olarak gözlem sayısı da farklılık göstermektedir.

3.1. Momentum Anomalisi

Momentum anomalisi araştırması kapsamında hisse senetlerinin aylık getirilerinin, piyasanın aylık getirisinin ve hisse senetlerinin anormal getirilerinin hesaplanması gerekmektedir. Çalışmada piyasa

getirisi olarak BIST 100 endeksinin getirisi kullanılmıştır. Hisse senetlerinin aylık getirilerinin hesaplanmasında Denklem 1, BIST 100 endeksinin getirisinin hesaplanmasında Denklem 2 kullanılmıştır. Uç değerlerden kaynaklanabilecek olumsuzluğu gidermek için getiriler logaritmik olarak hesaplanmıştır.

$$r_{it} = \ln(P_{it}/P_{it-1}) \quad (1)$$

r_{it} Hisse senedinin t ayındaki getirisi

P_{it} Hisse senedinin t ayındaki kapanış fiyatı

$P_{i,t-1}$ Hisse senedinin $t-1$ ayındaki kapanış fiyatı

$$r_{mt} = \ln(E_t / E_{t-1}) \quad (2)$$

r_{mt} t ayındaki BIST 100 endeksi getirisi

E_t t ayındaki BIST 100 endeksi kapanış değeri

E_{t-1} $t-1$ ayında BIST 100 endeksi kapanış değeri

Hisse senetlerinin anormal getirisi olarak Jensen (alfa) ölçütü kullanılmıştır. Jensen ölçütü CAPM modeli ile hesaplanan, beklenen getiri ile hisse senetlerinin gerçekleşen getirileri arasındaki farkı ifade etmektedir ve Denklem 3 kullanılarak hesaplanmıştır.

$$ar_{it} = r_{it} - r_{fit} - (\beta_{it} (r_{mt} - r_{fit})) \quad (3)$$

r_{it} Hisse senedinin t ayındaki beklenen getirisi

r_{mt} Piyasanın t ayındaki beklenen getirisi

β_{it} Beta katsayısı¹

r_{fit} Risksiz faiz oranı²

Momentum anomalisi araştırmasında, Jegadeesh ve Titman (1993)'in J ay ve K ay yöntemi kullanılmıştır. Portföy oluşturma aşamasında hisse senetleri, her t ayı sonunda, J= 3, 6, 9 ve 12 aylık kümülatif getirilerine göre azalan şekilde sıralanarak kazanan ve kaybeden portföyleri oluşturulmuş, yatırım dönemini ifade eden K=1, 2, 3, 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde kazanan ve kaybeden portföylerin ortalama kümülatif anormal getirileri hesaplanarak momentum yatırım stratejisinin performansı tespit edilmiştir.

Kazanan ve kaybeden portföylerin oluşturulması amacıyla hisse senetlerinin J aylık kümülatif getirileri Denklem 4 kullanılarak hesaplanmıştır.

¹ Beta hesaplamaları 2 yıllık veriler kullanılarak yapılmıştır.

² Risksiz faiz oranı olarak hazine bonusu yıllık bileşik faizi kullanılmıştır. Aylık risksiz faiz oranı $((1+\text{yıllık faiz oranı})^{1/12}-1)$ formülü kullanılarak hesaplanmıştır.

$$R_{ij} = \left(\prod_{t=-j}^{-1} (1 + r_{it}) - 1 \right) \quad (4)$$

R_{ij} Hisse Senedinin J aylık kümülatif getirisi

t Portföy oluşturma dönemindeki t ayı

J Portföy oluşturma dönemi

r_{it} Hisse Senedinin " t " ayındaki getirisi

Hisse senetleri J aylık kümülatif getirilerine göre azalan bir şekilde sıralanmış, sıralamada ilk %30'luk dilimde yer alan hisse senetlerinden oluşan kazanan hisse senetlerini temsil eden portföy M_1 son %30'luk dilimde yer alan kaybeden hisse senetlerini temsil eden portföy M_5 olarak adlandırılmıştır.

Yatırım döneminde hisse senetlerinin performansını tespit etmek için her bir hisse senedinin 1, 2, 3, 6, 9, 12 aylık kümülatif anormal getirileri Denklem 5 kullanılarak hesaplanmıştır.

$$CAR_{iK} = \left(\prod_{t=1}^K (1 + ar_{it}) - 1 \right) \quad (5)$$

CAR_{iK} Hisse senedinin K dönemine ait kümülatif anormal getirisi

t Yatırım dönemindeki t ayı

ar_{it} Hisse senedinin t ayındaki anormal getirisi

K Yatırım dönemi

Portföylerdeki hisse senetlerinin her bir K dönemi için kümülatif anormal getirisi hesaplandıktan sonra portföyün kümülatif anormal getirisi Denklem 6 kullanılarak hesaplanmıştır.

$$CAR_{PK} = \sum_{i=1}^n CAR_i/n \quad (6)$$

n Portföydeki hisse senedi sayısı

Son olarak yatırım dönemindeki her bir K dönemi için portföyün aylık ortalama kümülatif anormal getirisi Denklem 7 kullanılarak hesaplanmıştır.

$$ACAR_{PK} = \sum_{i=1}^n CAR_P/K \quad (7)$$

$ACAR_{PK}$ Portföyün K aylık yatırım dönemindeki aylık ortalama kümülatif anormal getirisi

3.2. Momentum Yatırım Stratejisi ve DD/PD Oranı Etkisi

Hisse senetlerinin DD/PD oranları t-1 yılı sonundaki hisse başına özkaynak tutarının t-1 yılı son işlem günündeki hisse senedinin kapanış fiyatına bölünmesi ile hesaplanmıştır. Hisse senetlerinin DD/PD oranları hesaplandıktan sonra her J dönemine ait M_1 ve M_5 portföylerindeki hisse senetleri DD/PD oranlarına göre azalan bir şekilde sıralanmış, sıralamada en üstte yer alan %35 lik dilim ile M_1BM_1 ve M_5BM_1 (yüksek DD/PD oranı) portföyleri, sondaki %35'lik dilim ile M_1BM_3 ve M_5BM_3 (düşük DD/PD oranı) portföyleri oluşturulmuştur. Portföyler oluşturulduktan sonra aynı DD/PD oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin performansı ile yüksek ve düşük DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin performansı tespit edilmiştir. Aynı DD/PD oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejisi kazanan portföydeki yüksek (düşük) DD/PD oranına sahip hisse senetlerinin alınmasını, kaybeden portföydeki yüksek (düşük) DD/PD oranına sahip hisse senetlerinin satılmasını içermektedir. Yüksek (düşük) DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisi, kazanan portföydeki yüksek (düşük) DD/PD oranına sahip hisse senetlerinin alınmasını, kaybeden portföydeki düşük (yüksek) DD/PD oranına sahip hisse senetlerinin satılmasını içermektedir.

3.3. Momentum Yatırım Stratejisi ve Firma Büyüklüğü Etkisi

Hisse senetlerinin piyasa değerleri, hisse senedinin t-1 yılı son işlem günündeki kapanış fiyatı ile hisse senedi sayısı çarpılarak hesaplanmıştır. Piyasa değeri hesaplandıktan sonra her bir J dönemi ne ait M_1 ve M_5 portföylerindeki hisse senetleri piyasa değerine göre azalan bir şekilde sıralanmış, sıralamada en üstte yer alan %35 lik dilim ile M_1S_1 ve M_5S_1 (büyük firma) portföyleri, sondaki %35'lik dilim ile M_1S_3 ve M_5S_3 (küçük firma) portföyleri oluşturulmuştur. Portföyler oluşturulduktan sonra aynı firma büyüklüğü düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin performansı ile küçük ve büyük firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin performansı tespit edilmiştir. Aynı firma büyüklüğü düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejisi kazanan portföydeki büyük (küçük) firmaların hisse senetlerinin alınmasını, kaybeden portföydeki büyük (küçük) firmaların hisse senetlerinin satılmasını içermektedir. Küçük (büyük) firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisi, kazanan portföydeki küçük (büyük) firmaların hisse senetlerinin alınmasını, kaybeden portföydeki büyük (küçük) firmaların hisse senetlerinin satılmasını içermektedir.

3.4. Momentum Yatırım Stratejisi ve Fiyat/Kazanç Oranı Etkisi

F/K oranları hisse senetlerinin t-1 yılı son işlem günündeki kapanış fiyatının, t-1 yılındaki hisse başına kara bölünmesi ile hesaplanmıştır. F/K oranları hesaplandıktan sonra, her bir J dönemi ne ait M_1 ve M_5 portföylerindeki hisse senetleri F/K oranlarına göre azalan bir şekilde sıralanmış,

sıralamada en üstte yer alan %35 lik dilim ile M_1PE_1 ve M_5PE_1 (yüksek F/K oranı) portföyleri, sondaki %35'lik dilim ile M_1PE_3 ve M_5PE_3 (düşük F/K oranı) portföyleri oluşturulmuştur. Portföyler oluşturulduktan sonra aynı F/K oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin performansı ile düşük ve yüksek F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin performansı tespit edilmiştir. Aynı F/K oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejisi kazanan portföydeki yüksek (düşük) F/K oranına sahip hisse senetlerinin alınmasını, kaybeden portföydeki yüksek (düşük) F/K oranına sahip hisse senetlerinin satılmasını içermektedir. Düşük (yüksek) F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisi, kazanan portföydeki düşük (yüksek) F/K oranına sahip hisse senetlerinin alınmasını, kaybeden portföydeki yüksek (düşük) F/K oranına sahip hisse senetlerinin satılmasını içermektedir.

4. BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Momentum anomalisi, DD/PD oranı etkisini, firma büyüklüğü etkisini, F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisinin başarısının araştırmasına yönelik bulgular aşağıda sunulmuştur.

4.1. Momentum Anomalisi

Tablo 2 M_1 ve M_5 portföylerini içeren 24 farklı momentum momentum yatırım stratejisine ilişkin sonuçlarını göstermektedir

Tablo 2. Momentum yatırım stratejisi aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

	(M ₁ -M ₅)					
	1 Ay	2 Ay	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	0,45 (0,82)	0,31 (0,87)	0,03 (0,09)	-0,12 (-0,55)	-0,01 (-0,06)	0,01 (0,09)
6 Ay	-0,35 (-0,68)	-0,13 (-0,35)	0 (0,01)	0,14 (0,66)	0,07 (0,43)	0,05 (0,32)
9 Ay	0,01 (0,03)	0,28 (0,74)	0,40 (1,34)	0,33 (1,67) *	0,30 (2,10) ***	0,28 (2,41) ***
12 Ay	0,45 (0,84)	0,38 (1,05)	0,45 (1,63)	0,41 (2,19) **	0,48 (3,37) ***	0,50 (4,25) ***

***%1, **%5, *%10 Anlamli

Tablo 2'deki sonuçlara göre, 3 aylık portföy stratejisini içeren 6 aylık yatırım süresinde, 6 aylık portföy stratejisini içeren 1 ve 2 aylık yatırım sürelerinde M_5 portföyleri daha fazla anormal getiri üretmiş ve momentum yatırım stratejisi başarısız olmuştur. 9 ve 12 aylık portföy stratejilerini içeren tüm yatırım sürelerinde pozitif anormal getiri oluşmuştur. Bulgular 9 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım süreleri ile 12 aylık portföy stratejisini içeren 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde momentum anomalisinin geçerli olduğunu göstermektedir.

Momentum anomalisinin geçerliliğini doğrulayan sonuçlar içerisinde en yüksek anormal getiriye sağlayan strateji 12 aylık portföy stratejisini içeren 12 aylık yatırım stratejisidir. 12 aylık portföy stratejilerindeki anlamlı sonuçlar yatırım süresi uzadıkça anormal getirilerde de artış olduğunu göstermektedir.

4.2. Momentum Yatırım Stratejisi ve DD/PD Oranı Etkisi

Tablo 3 Panel A'da yüksek DD/PD oranına sahip hisse senetlerinden oluşan, Panel B'de düşük DD/PD oranına sahip hisse senetlerinden oluşan portföyleri içeren momentum yatırım stratejisine ilişkin bulgular sunulmuştur.

Tablo 3. Yüksek ve düşük dd/pd oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

	PANEL A (M ₁ BM ₁ -M ₅ BM ₁)				PANEL B (M ₁ BM ₃ -M ₅ BM ₃)			
	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	0,61 (1,34)	0,53 (1,45)	0,44 (1,38)	0,46 (1,60)	-0,59 (-1,66) *	-0,63 (-2,49) **	-0,32 (-1,73) **	-0,20 (-1,18)
6 Ay	0,46 (0,93)	0,33 (0,87)	0,11 (0,35)	0,04 (0,16)	-0,37 (-1,00)	0,10 (0,37)	0,14 (0,77)	0,06 (0,33)
9 Ay	0,93 (1,89)*	0,67 (1,77)*	0,45 (1,51)	0,34 (1,53)	-0,08 (-0,22)	0,17 (0,72)	0,15 (0,83)	0,31 (1,80)*
12 Ay	1,16 (2,47) **	0,75 (2,25) **	0,61 (2,33) **	0,51 (2,43) **	0,30 (0,95)	0,25 (1,07)	0,63 (3,38)***	0,72 (4,44) ***

***%1, **%5, *%10 Anlamlı

Panel A'daki bulgular, yüksek DD/PD oranı düzeyinde bütün momentum yatırım stratejilerinin pozitif anormal getiri ürettiğini göstermektedir. 12 aylık portföy stratejisini içeren 3, 6, 9, 12 aylık yatırım sürelerindeki sonuçlar anlamlıdır. En yüksek anormal getiri 12 aylık portföy oluşturma ve 3 aylık yatırım stratejisi üretmiştir. Bu stratejideki anormal getiri momentum yatırım stratejisinin tek başına kullanımının sağladığı anormal getirinin oldukça üzerindedir.

Panel B'deki bulgulara göre, 3 aylık portföy oluşturma stratejisinde tüm yatırım sürelerinde, 6 ve 9 aylık portföy stratejilerini içeren 3 aylık yatırım süresinde momentum yatırım stratejisi başarısız olmuştur. Anlamlı sonuçlar, 12 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde gözlenmiştir. En yüksek anormal getiri 12 aylık portföy stratejisini içeren 12 aylık yatırım süresindedir.

Tablo 4 Panel A yüksek DD/PD oranı etkisini dikkate alan, Panel B düşük DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisine ilişkin bulguları göstermektedir.

Tablo 4. Yüksek ve düşük dd/pd oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

PANEL A ($M_1BM_1-M_5BM_3$)					PANEL B ($M_1BM_3-M_5BM_1$)				
	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay		3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	0,22 (0,52)	0,28 (0,92)	0,58 (2,19)**	0,40 (1,61)	3 Ay	-0,20 (-0,50)	-0,38 (-1,16)	-0,45 (-1,78)*	-0,14 (-0,65)
6 Ay	0,51 (1,21)	0,79 (2,37)**	0,64 (2,37)**	0,31 (1,28)	6 Ay	-0,42 (-0,93)	-0,37 (-1,19)	-0,39 (-1,49)	-0,21 (-0,94)
9 Ay	0,88 (1,89)	0,74 (2,15)**	0,33 (1,19)	0,33 (1,55)	9 Ay	-0,03 (-0,07)	0,10 (0,35)	0,27 (1,28)	0,33 (1,73)*
12 Ay	0,76 (1,73)	0,30 (0,95)	0,66 (2,63)**	0,51 (2,45)**	12 Ay	0,70 (1,96)*	0,70 (2,71)**	0,58 (2,89)**	0,72 (4,39)**

***%1, **%5, *%10 Anlamli

Panel A'daki bulgulara göre, yüksek DD/PD oranı etkisini dikkate alan tüm momentum yatırım stratejileri pozitif anormal getiri üretmiştir. Anlamli sonuçlar, 3 aylık portföy stratejisini içeren 9 aylık yatırım süresinde, 6 aylık portföy stratejisini içeren 6 ve 9 aylık yatırım sürelerinde, 9 aylık portföy stratejisini içeren 6 aylık yatırım süresinde, 12 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde gerçekleşmiştir. Anlamli sonuçlar içerisindeki anormal getiriler momentum yatırım stratejisinin tek başına kullanımının ürettiği anormal getirinin üzerindedir. En yüksek anormal getiri 6 aylık portföy ve 6 aylık yatırım süresindedir.

Panel B'deki bulgulara göre, 3 ve 6 aylık portföy stratejilerindeki tüm yatırım sürelerinde, 9 aylık portföy stratejisini içeren 3 aylık yatırım süresindeki negatif anormal getiriler bu stratejilerde düşük fiyat etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisinin başarısız olduğunu göstermektedir. Pozitif anormal getiri üreten stratejilerde anlamli sonuçlar, 12 aylık portföy stratejisini içeren 3, 6, 9, 12 aylık yatırım sürelerinde gerçekleşmiştir.

4.3. Momentum Yatırım Stratejisi ve Firma Büyüklüğü Etkisi

Tablo 5 Panel A'da büyük firmaların hisse senetlerinden oluşan, Panel B'de küçük firmaların senetlerinden oluşan portföyleri içeren momentum yatırım stratejisine ilişkin bulgular sunulmuştur.

Tablo 5. Küçük ve büyük firma düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

PANEL A (M ₁ S ₁ -M ₅ S ₁)					PANEL B (M ₁ S ₃ -M ₅ S ₃)				
	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay		3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	0,05 (0,16)	-0,38 (-2,0)**	-0,19 (-1,05)	-0,27 (-1,55)	3 Ay	-0,18 (-0,37)	-0,16 (-0,43)	-0,30 (-0,95)	-0,06 (-0,21)
6 Ay	-0,12 (-0,38)	-0,16 (-0,75)	-0,24 (-1,37)	-0,15 (-0,87)	6 Ay	0,12 (0,24)	0,26 (0,64)	0 (0,00)	-0,13 (-0,50)
9 Ay	-0,26 (-0,96)	-0,24 (-1,40)	-0,10 (-0,70)	-0,09 (-0,62)	9 Ay	0,56 (1,08)	0,37 (0,92)	0,24 (0,79)	0,17 (0,70)
12 Ay	-0,52 (-1,91)*	-0,24 (-1,30)	-0,18 (-1,14)	-0,15 (-0,95)	12 Ay	0,63 (1,28)	0,62 (1,73)*	0,55 (1,92)*	0,56 (2,29)**

***%1, **%5, *%10 Anlamli

Panel A'daki bulgular, büyük firmalar düzeyinde bütün momentum yatırım stratejilerinin negatif anormal getiri ürettiğini ve momentum yatırım stratejilerinin başarısız olduğunu göstermektedir.

Panel B'deki bulgulara göre, 3 aylık portföy stratejisinde tüm yatırım sürelerinde 6 aylık portföy stratejisinde 12 aylık yatırım süresinde momentum yatırım stratejisi başarısız olmuştur. 9 ve 12 aylık portföy stratejileri tüm yatırım sürelerinde pozitif anormal getiri üretmekle anlamlı sonuç 12 aylık portföy oluşturma stratejisindeki 12 aylık yatırım süresindedir.

Tablo 6'da Panel A küçük firma etkisini dikkate alan, Panel B büyük firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisine ilişkin bulguları göstermektedir.

Panel A'daki bulgulara göre, küçük firma etkisini dikkate alan tüm momentum yatırım stratejileri negatif anormal getiri üretmiş, küçük firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri başarısız olmuştur.

Panel B'deki bulgular, 3 aylık portföy stratejisinde tüm yatırım sürelerinde, 6 aylık portföy stratejisinde 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde büyük firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin başarısız olduğunu göstermektedir. 9 ve 12 aylık portföy stratejileri tüm yatırım sürelerinde pozitif anormal getiri üretmekle birlikte anlamlı sonuç 12 aylık portföy oluşturma stratejisindeki 12 aylık yatırım süresindedir.

Tablo 6. Küçük ve büyük firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

PANEL A ($M_1S_3-M_1S_1$)				PANEL B ($M_1S_1-M_5S_3$)					
	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay		3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	-0,10 (-0,25)	-0,30 (-1,09)	-0,19 (-0,76)	-0,20 (-0,84)	3 Ay	-0,03 (-0,06)	-0,24 (-0,77)	-0,30 (-1,14)	-0,13 (-0,61)
6 Ay	-0,16 (-0,44)	0,01 (0,05)	-0,07 (-0,28)	-0,24 (-1,04)	6 Ay	0,16 (0,34)	0,08 (0,23)	-0,17 (-0,65)	-0,04 (-0,20)
9 Ay	0,14 (0,36)	-0,10 (-0,36)	-0,21 (-0,91)	-0,11 (-0,53)	9 Ay	0,16 (0,37)	0,23 (0,68)	0,34 (1,39)	0,19 (0,92)
12 Ay	-0,28 (-0,75)	-0,10 (-0,37)	-0,04 (-0,15)	-0,07 (-0,31)	12 Ay	0,39 (0,91)	0,49 (1,63)	0,41 (1,80)*	0,48 (2,44)**

***%1, **%5, *%10 Anlamlı

4.4. Momentum Yatırım Stratejisi ve Fiyat/Kazanç Oranı Etkisi

Tablo 7’de Panel A yüksek F/K oranına sahip hisse senetlerinden oluşan, Panel B düşük F/K oranına sahip hisse senetlerinden oluşan portföyleri içeren momentum yatırım stratejisi sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 7. Yüksek ve düşük f/k oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

PANEL A ($M_1PE_1-M_5PE_1$)				PANEL B ($M_1PE_3-M_5PE_3$)					
	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay		3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	0,30 (0,83)	0,11 (0,37)	-0,10 (-0,38)	-0,13 (-0,54)	3 Ay	0,37 (0,79)	0,0 (0,00)	0,23 (0,79)	0,33 (1,23)
6 Ay	0,0 (0,00)	0,04 (0,12)	-0,27 (-0,98)	-0,25 (-1,04)	6 Ay	-0,07 (-0,14)	0,16 (0,44)	0,16 (0,55)	0,28 (1,12)
9 Ay	0,27 (0,74)	0,19 (0,69)	0,18 (0,79)	0,03 (0,17)	9 Ay	0,93 (1,91)*	0,79 (2,32)**	0,61 (2,34)**	0,66 (3,19)***
12 Ay	0,37 (1,00)	0,37 (1,48)	0,44 (2,08)**	0,34 (1,97)*	12 Ay	0,91 (1,98)**	0,97 (3,16)***	0,94 (3,81)***	1,16 (5,38)***

***%1, **%5, *%10 Anlamlı

Panel A’daki bulgulara göre, yüksek F/K oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejileri, 6 ve 3 aylık portföy stratejilerini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde başarısız olmuş diğer tüm stratejiler pozitif anormal getiri üretmiştir. İstatistiksel olarak anlamlı sonuç sadece 12 aylık portföy stratejisini içeren 9 aylık yatırım süresindedir.

Panel B’deki bulgulara göre, düşük F/K oranı düzeyindeki portföylerde 6 aylık portföy stratejisini içeren 3 aylık yatırım süresinde momentum yatırım stratejisi başarısız olmuştur. Anlamlı sonuçlar 9 aylık portföy stratejisini içeren 6, 9 ve 12 aylık yatırım süreleri ile 12 aylık portföy stratejisini içeren

3, 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde gerçekleşmiştir. 12 aylık portföy stratejisini içeren yatırım sürelerindeki anormal getiriler, momentum yatırım stratejisinin tek başına ürettiği anormal getirilerin oldukça üzerindedir. Düşük F/K oranı düzeyindeki portföyleri içeren momentum yatırım stratejilerinin, büyük F/K oranı düzeyindeki portföyleri içeren stratejilere göre daha başarılı olduğu görülmektedir.

Tablo 8’de Panel A düşük F/K oranı etkisini dikkate alan, Panel B yüksek F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisine ilişkin sonuçları göstermektedir.

Tablo 8. Düşük ve yüksek f/k oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin aylık ortalama kümülatif anormal getirileri (%)

PANEL A (M ₁ PE ₃ -M ₅ PE ₁)					PANEL B (M ₁ PE ₁ -M ₅ PE ₃)				
	3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay		3 Ay	6 Ay	9 Ay	12 Ay
3 Ay	-0,19 (-0,46)	-0,63 (2,06)**	-0,59 (-2,07)**	-0,56 (-2,07)**	3 Ay	0,86 (2,04)**	0,74 (2,15)**	0,73 (2,75)**	0,76 (3,20)**
6 Ay	-0,53 (-1,28)	-0,56 (-1,61)	-0,74 (-2,45)**	-0,58 (-2,13)**	6 Ay	0,46 (0,97)	0,77 (2,15)**	0,63 (2,44)**	0,61 (2,78)**
9 Ay	0,41 (0,98)	-0,13 (-0,44)	-0,45 (-1,75)*	-0,39 (-1,96)*	9 Ay	0,79 (1,78)	1,10 (3,41)**	1,24 (5,33)**	1,08 (5,51)**
12 Ay	0,21 (0,58)	-0,09 (-0,34)	-0,11 (-0,51)	0,10 (0,49)	12 Ay	1,07 (2,32)**	1,43 (4,84)**	1,48 (6,11)**	1,41 (7,29)**

***%1, **%5, *%10 Anlamli

Panel A’daki bulgulara göre, düşük F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisi sadece 12 aylık portföy stratejisini içeren 3 ve 12 aylık yatırım sürelerinde pozitif anormal getiri üretmiştir. Fakat sonuçlar anlamlı değildir.

Panel B’deki bulgulara göre, 3 ve 12 aylık portföy stratejilerini içeren 3, 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerindeki sonuçlar, 6 ve 9 aylık portföy stratejilerini içeren 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerindeki sonuçlar anlamlıdır. 9 ve 12 aylık portföy stratejilerini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerindeki sonuçlar istatistiksel olarak oldukça güçlüdür. 9 ve 12 aylık portföy stratejilerindeki anormal getiriler momentum yatırım stratejisinin tek başına ürettiği anormal getirilerin oldukça üzerindedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Momentum anomalisinin geçerli olduğu piyasalarda, momentum yatırım stratejileri ile 3-12 aylık yatırım sürelerinde anormal getiri elde edilebilmektedir. Araştırmada 3, 6, 9, 12 aylık yatırım süreleri yanında literatürdeki çalışmalardan farklı olarak 1 ve 2 ay gibi çok kısa yatırım sürelerinde de

momentum anomalisinin geçerliliği test edilmiştir. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, momentum anomalisinin BIST 100 endeksi kapsamında, 9 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde, 12 aylık portföy stratejisini içeren 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde geçerli olduğunu ortaya koymuştur. BIST 100 endeksi kapsamında 12 aylık yatırım süresinde momentum anomalisinin geçerli olduğuna yönelik bulgu Borsa İstanbul'a yönelik çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin başarısını araştırmaya yönelik bulgular, yüksek DD/PD oranı düzeyindeki portföyleri içeren 12 aylık portföy stratejisinde 3-12 aylık yatırım sürelerinde, düşük DD/PD oranı düzeyindeki portföylerde 12 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde stratejinin başarılı olduğunu ve bu stratejilerin momentum yatırım stratejilerinin tek başına kullanımından daha fazla anormal getiri ürettiğini ortaya koymuştur. Özellikle büyük DD/PD oranı düzeyinde 12 aylık portföy stratejisini içeren 3 aylık yatırım süresinde sonuçlar ekonomik olarak oldukça güçlüdür. Yüksek DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri, 3 aylık portföy stratejisini içeren 9 aylık yatırım süresinde, 6 aylık portföy stratejisini içeren 6, 9 aylık yatırım sürelerinde, 9 aylık portföy stratejisini içeren 6 aylık yatırım süresinde, 12 aylık portföy stratejisini içeren 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde başarılı olmuştur. Düşük DD/PD oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri ise 12 aylık portföy stratejisi içeren 6, 9, 12 aylık yatırım sürelerinde başarılıdır. Bu stratejilerdeki anormal getiriler, momentum yatırım stratejisinin tek başına ürettiği anormal getirilerin üzerindedir.

Firma büyüklüğü etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisi, küçük firmalar düzeyinde ve küçük firma etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisinde 12 aylık portföy stratejisini içeren 12 aylık yatırım süresinde başarılı olmuştur.

F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejileri küçük F/K oranı düzeyinde 9 aylık portföy stratejisini içeren 6, 9 ve 12 aylık yatırım sürelerinde, 12 aylık portföy stratejisini içeren tüm yatırım stratejilerinde, büyük F/K oranı düzeyinde 12 aylık portföy stratejisini içeren 9 aylık yatırım süresinde başarılı olmuştur. Büyük F/K oranı etkisini dikkate alan 16 momentum yatırım stratejisinden 12'si başarılı olmuş, özellikle 9 ve 12 aylık portföy stratejilerindeki sonuçlar ekonomik olarak oldukça güçlüdür. Bu stratejilerdeki anormal getiriler momentum yatırım stratejisinin tek başına ürettiği anormal getirilerin üzerindedir.

BIST 100 endeksi kapsamında momentum anomalisi ve DD/PD oranı, firma büyüklüğü, F/K oranı etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejisine yönelik çalışma olmaması, araştırma konusunun belirlenmesinde etkili olmuştur. Bu yönüyle araştırmanın literatüre katkı sağlaması beklenmektedir. Örnekleme hisse senedi sayısı ve araştırmanın kapsadığı zaman dilimi araştırmanın sınırlılıkları arasındadır.

Araştırma sonuçları, momentum yatırım stratejilerinin, momentum etkisi ile birlikte DD/PD oranı etkisini ve F/K oranı etkisini dikkate alan yatırım stratejilerinin BIST 100 Endeksi kapsamında

anormal getiri üretebileceğini göstermektedir. Sonraki çalışmalarda, vadeli işlem piyasalarında momentum anomalisinin geçerliliği ile DD/PD oranı, F/K oranı ve firma büyüklüğü etkisini dikkate alan momentum yatırım stratejilerinin başarısını test etmeye yönelik araştırma yapılabilir.

NOT

Bu çalışma 2016 yılında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilen “Hisse Senedi Piyasalarındaki Anomaliler: BIST 100 Endeksine Yönelik Araştırma” başlıklı Doktora tezinden oluşturulmuştur.

KAYNAKÇA

- Aksu, M.H. - Önder, T. (2003) The Size and Book-To-Market Effects and Their Role as Risk Proxies in the Istanbul Stock Exchange, *Working Paper, EFMA 2000 Athens; Koc University, Graduate School of Business*, 2000-04, İstanbul.
- Balı, S. (2010). *Momentum ve Zıtlık Stratejileri-Teori ve Uygulama*, İkinci Baskı, Çatı Kitapları, İstanbul.
- Banz, R.W. (1981). The Relationship Between return and Market Value Of Common Stock , *Journal of Financial Economics*, 9(1), http://www.business.unr.edu/faculty/liuc/files/BADM742/Banz_sizeeffect_1980.pdf Erişim Tarihi: 12.05.2016.
- Barak, O. (2008). İMKB’de Aşırı Reaksiyon Anomalisi ve Davranışsal Finans Modelleri Kapsamında Değerlendirilmesi, *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10 (1), 207-229.
- Basu, S. (1977). Investment Performance of Common Stocks in Relation to Their Price-Earnings Ratios: A Test of the Efficient Market Hypothesis, *The Journal of Finance*, 32 (3), <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-6261.1977.tb01979.x/abstract> Erişim Tarihi: 30.06.2016.
- Bildik, R. – Gülay, G. (2002). Profitability of Contrarian vs Momentum Strategies:Evidence from Istanbul Stock Exchange, *EFMA 2002 London Meetings*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers2.cfm?abstract_id=315379 Erişim Tarihi: 02.10.2016.
- Canbaş, S. – Yılmaz Kandır, S. – Erişmiş A. (2007). Hisse Senedi Verimini Etkileyen Bazı Şirket Özelliklerinin İMKB Şirketlerinde Test Edilmesi, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44 (512), 15-27.
- Chan, L.K.C. – Yasushi, H. - Lakonishok, J. (1991). Fundamentals and Stock Returns in Japan, *The Journal of Finance*, 46(5) http://www.jstor.org/stable/2328571?seq=1#page_scan_tab_contents Erişim Tarihi: 30.03.2016.

- Chan, L.K.C. - Jegadeesh, N. – Lakonishok J. (1996). Momentum Strategies, *The Journal of Finance*, 51(5), December, 1681-1713.
- Cleary, S. - Doucette, D. – Schmitz, J. (2005). Industry Affects, Do Not Explain Momentum in Canadian Stock Returns, *Investment Management and Financial Innovations*, 2005 (2), 49-60.
- Conrad, J. – Kaul, G. (1998). An Anatomy of Trading Strategies, *Review of Financial Studies*, 11 (3), July, 489-519.
- Coşkun, E. - Çınar, Ö. (2014). Üç Faktör Varlık Fiyatlaması Modelinin Geçerliliği: Borsa İstanbul'da Bir İnceleme, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28(4), 235-250.
- Arslantürk Çöllü, D. (2015). *Kesitsel Anomaliler ve Borsa İstanbul Üzerine Bir Araştırma*, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Doğukanlı, H. – Vural, H. - Ergün, B. (2012). Aşırı Tepki Hipotezi: Farklı Portföy Formasyon ve Test Süreleri Kullanarak İMKB'de Bir Araştırma, *İMKB Dergisi*, 13 (49), 1-17.
- Doğukanlı, H. - Bolak, M. (2016). Borsa İstanbul'da Değer Priminin Varlığı, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13 (1), <http://www.sbd.ksu.edu.tr/article/view/5000187283/5000164827>, Erişim Tarihi: 03.25.2016.
- Eraslan, V. (2013). Fama and French Three-Factor Model: Evidence from Istanbul Stock Exchange, *Business and Economics Research Journal*, 4 (2), 11-22.
- Erdoğan, M. – Elmas, B. (2010). Hisse Senedi Piyasalarında Görülen Anomaliler ve Bireysel Yatırımcı Üzerine Bir Araştırma, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14 (2), 21-33.
- Ersoy, E. – Ünlü, J. (2013). Size, Book to Market Ratio and Momentum Strategies: Evidence From Istanbul Stock Exchange, *International Journal of Economic Perspectives*, 77 (3), September, 28-33.
- Fama, E.F. - French, K.R. (1992). "The Cross-Section of Expected Stock Returns", *The Journal of Finance*, 47 (2), http://www.bengrahaminvesting.ca/Research/Papers/French/The_Cross-Section_of_Expected_Stock_Returns.pdf, Erişim Tarihi: 12.12.2015.
- Fama, E. F. - French, K.R. (1995). Size and Book-to-Market Factors in Earnings and Returns, *The Journal of Finance*, 50(1), https://www.jstor.org/stable/2329241?seq=1#page_scan_tab_contents, Erişim Tarihi: 09.10.2015.
- Fama, E.F. - French, K.R. (1998). Value Versus Growth: The International Evidence", *The Journal of Finance*, 53 (6), https://faculty.fuqua.duke.edu/~charvey/Teaching/IntesaBci_2001/FF_Value_versus.pdf Erişim Tarihi: 18.12.2015.
- Fama E.F. - French, K.R. (2012). Size, Value, and Momentum in International Stock Returns, *Journal of Financial Economics*, 105 (3), September, 457-472.

Foltice, B. – Langer, T. (2015). Profitable Momentum Trading Strategies for Individual Investors, *Financial Markets and Portfolio Management*, 29 (2), May, 85-113.

Gönenç, H. - Karan, M.B. (2003). Do Value Stocks Earn Higher Returns than Growth Stocks in an Emerging Market? Evidence from İstanbul Stock Exchange, *Journal of International Financial Management & Accounting*, 14 (1), 1-25.

Griffin, J.M. - Ji, X. – Spencer, J. (2005). Global Momentum Strategies:A Portfolio perspective”, *The Journal of Portfolio Management*, 31 (2), 23-39.

Gümüş, F. B.- Durmuşkaya, S. (2015). Vadeli İşlem Piyasalarında Haftanın Günleri Etkisi ve Tatil Anomalisinin Tespiti Üzerine Bir Analiz, *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8 (1), 43-52.

Güngör, B. (2003). Finans Literatüründe anomali Kavramı ve Etkin Piyasalar Hipotezi, *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (1-2), 99-128.

Hon, M. T. – Tonks, I. (2002). Momentum in the UK Stock Market, *Journal of Multinational Financial Management*, 13 (1), February, 43-70.

Horasan, M. (2008). Firma Büyüklüğünün Hisse Senedi Getirilerine Etkisi, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11 (1), 2008 327-339.

İçke Turan, B. - Aytürk, Y. (2011). Fiyat-Kazanç Oranı Etkisinin Değer Yatırım Stratejileri Kapsamında Analizi: İMKB İçin Ampirik Bir Uygulama, *Öneri*, 9 (35), 103-115.

Jegadeesh, N.- Titman, S. (1993). Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency, *Journal of Finance*, 48 (1), March, 65-91.

Jegadeesh, N. – Titman, S. (2001). Profitability of Momentum Strategies: An Evaluation of Alternative Explanations, *The Journal of Finance*, 56 (2), April, 699-720.

Kandır, S.Y. – İnan, H. (2011). Momentum Yatırım Stratejisinin Karlılığının İMKB’de Test Edilmesi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 5 (2), 51-70.

Karan, M.B. (1996). Hisse Senetlerine Yapılan Yatırımların Fiyat/Kazanç Oranlarına Göre Değerlendirilmesi, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 11 (119), 26-35.

Karan, M. B. (2001). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*, Birinci Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara.

Lakonishok, J. – Shleifer, A. - Vishny, R.W. (1994). Contrarian Investment, Extrapolation and Risk, *The Journal of Finance*, 49 (5).

https://www8.gsb.columbia.edu/sites/valueinvesting/files/files/CIER_0.pdf, Erişim Tarihi: 11.12.2015.

Lawrence, E.R. McCabe, G. – Prakash, A. J. (2007). Answering Financial Anomalies: Sentiment-Based Stock Pricing, *The Journal of Behavioral Finance*, 8 (3),

<https://datapro.fiu.edu/campusedge/files/articles/prakasha111512433516.pdf> Erişim Tarihi: 20.05.2016.

Lee, C.M.C – Swaminathan, B. (2000). Price Momentum and Trading Volume, *The Journal of Finance*, 55 (5), October, 2017-2069.

Moskowitz, T. J. – Grinblatt, M. (1999). Do Industries Explain Momentum?, *The Journal of Finance*, 54 (4), August, 1249-1290.

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.

Okada, K. (2006). Size Effect Firm Size-New Relationship With the Value Effect, *Security Analysts Journal*, 44 (7), <https://www.saa.or.jp/english/publications/kengoOkada.pdf> Erişim Tarihi: 05.03.2016.

O’Neal, E. (2000). Industry Momentum and Sector Mutual Funds, *Financial Analysts Journal*, 56 (4), 37-49.

Özer, G.- Özcan, M. (2003). Firma Büyüklüğü Etkisi ve Etkinin Sürekliliği: İMKB’de Deneysel Bir Çalışma, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17 (3-4), 147-162.

Reinganum, M.R. (1981). Misspecification of Capital Asset Pricing: Empirical Anomalies Based on Earnings’ Yields and Market Values, *Journal of Financial Economics*, 9 (1), <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X81900192> Erişim Tarihi: 01.06.2016.

Reinganum, M.R. (1982). A Direct Test of Roll’s Conjecture on the Firm Size Effect, *The Journal of Finance*, 7(1), <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.15406261.1982.tb01093.x/full%20> Erişim Tarihi: 15.12.2015.

Rosenberg, B. - Reid, K. – Lanstein R. (1985). Persuasive evidence of market Inefficiency, *Journal of Portfolio Management*, 11, 9-17

Rouwenhorst, K.G. (1998). International Momentum Strategies, *The Journal of Finance*, 53 (1), February, 267-284.

Rouwenhorst, K.G. (1999). Local Return Factors and Turnover in Emerging Stock Markets, *The Journal of Finance*, 54 (4), <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/0022-1082.00151/abstract> Erişim Tarihi: 30.05.2016.

Taner, T. - Kayalidere, K. (2002). 1995-2000 Döneminde İMKB’de Anomali Araştırması, *Yönetim ve Ekonomi*, 9 (1), <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/yonveek/article/view/5000069030/5000063934> Erişim Tarihi: 28.04.2016.

Tunçel, A.K. (2013). Aşırı Tepki Hipotezinin Test Edilmesi: Borsa İstanbul Örneği, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32 (2), 113-122.

Wang, D. (2008). Are Anomalies Still Anomalous? An Examination of Momentum Strategies in Four Financial Markets, *IESE Business School Working Paper*, WP-775, December.

Yıldırım, N. (2004). “Firma Büyüklüğü ve Defter Değeri-Piyasa Değeri Etkileri: İMKB Örneği”, *İMKB Dergisi*, 8 (31), 1-19.

EK- 1

Temmuz 2008 – Haziran 2015 Döneminde Hisse Senetleri BIST 100 Endeksinde Düzenli Olarak İşlem Gören Şirketler

Şirket Adı	Şirket Adı
Anadolu Efes ve Biracılık Malt Sanayi A.Ş.	İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.
Akbank T.A.Ş.	Karsan Otomotiv Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Akenerji Elektrik Üretim A.Ş.	Koç Holding A.Ş.
Aksa Akrilik Kimya Sanayi A.Ş.	Koza Anadolu Metal Mad. İşletmeleri A.Ş.
Alarko Holding A.Ş.	Karabük Demir ve Çelik Sanayi Ticaret A.Ş.
Arçelik A.Ş.	Petkim Petrokimya Holding A.Ş.
Aselsan Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Park Elektrik Üretim ve Madencilik A.Ş.
Aygaz A.Ş.	Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.
Bagfaş Bandırma Gübre Fabrikaları A.Ş.	Sasa Polyester Sanayi A.Ş.
Bim Birleşik Mağazalar A.Ş.	Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.
Doğuş Otomotiv ve Servis A.Ş.	Sinpaş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.
Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş.	Tav Havalimanları Holding A.Ş.
Eczacıbaşı İlaç ve San. Tic. A.Ş.	Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.
Eczacıbaşı Yatırım Holding Ortaklığı A.Ş.	Türk Hava Yolları A.O.
Enka İnşaat ve Sanayi A.Ş.	Tekfen Holding A.Ş.
Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.
Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	Trakya Cam Sanayii A.Ş.
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası A.Ş.
GSD Holding A.Ş.	Türk Telekomünikasyon A.Ş.
Gübre Fabrikaları T.A.Ş.	Türkiye İş Bankası A.Ş.
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Türkiye Petrol Rafineleri A.Ş.
Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
İhlas Holding A.Ş.	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.