



Anatolia Journal
2020 – Temmuz
Volume:3, Issue:3

e-ISSN: 2630-6441

R&S
Research Studies
Anatolia Journal

January, April, July, October

ULUSAL, İNDEKSLİ, SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER DERGİSİ

<http://dergipark.org.tr/rs>

rsanatolia@gmail.com

	R&S RESEARCH STUDIES ANATOLIA JOURNAL	Vol/Cilt : 3 Issue/Sayı : 3 Yayın Tarihi : 31.07.2020 ISSN : 2630-6441 Toplam Makale Sayısı : 6
---	--	--

JENERİK SAYFASI / GENERIC PAGE	
http://dergipark.org.tr/rs	rsanatolia@gmail.com
Disiplinler / Disciplines <i>Social and Human Scientific</i>	
Yayın Sıklığı / Frequency <i>OCAK, NİSAN, TEMMUZ, EKİM</i>	
Ulusal & İndeksli	

Editör / Editor
Dr. Arif YILDIZ

Editör Yardımcısı / Editorial Assistant
Dr. Esra SİPAHİ

R&S - Research Studies Anatolia Journal; ulusal, hakemli, indeksli, açık erişimli, Sosyal ve Beşeri Bilimler alanında yayım yapan bir e-dergidir. Yeni üye kaydı ile yayınlarınızı dergi web sayfası (<http://dergipark.org.tr/rs>) üzerinden gönderebilir, yayın ve / veya hakem kurullarında yer alabilirsiniz. Değerli akademisyenlerimizle birlikte çalışmaktan onur duyacağımızı ifade etmek isteriz.

R&S - Research Studies Anatolia Journal; özgün bilimsel makaleler, sempozyum, kongre, çeviri, panel vb. bilimsel çalışmaları yayımlamaktadır. Bununla birlikte, yayımlanan materyallerin hukuki, ekonomik ve etik sorumluluğu, yazarların sorumluluğu altında olup, **R&S - Research Studies Anatolia Journal**, herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir. **R&S - Research Studies Anatolia Journal**, yayımlanmış materyallerin fikri mülkiyet haklarına sahiptir. Dergide yayımlanan her şey derginin iznine sahip olanlar dışında hiçbir yerde yayınlanamaz veya yayımlanamaz.

DANIŞMA KURULU (ADVISORY BOARD)	
Ünvan, Adı, Soyadı	Üniversite-Kurum / Şehir/ Ülke
<i>Prof. Dr. Burhanettin Aykut ARIKAN</i>	<i>İstanbul Gelişim Üniversitesi / İstanbul/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Bünyamin AKDEMİR</i>	<i>İnönü Üniversitesi / Malatya/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Murat KAYIKÇI</i>	<i>Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi / Burdur / Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Orhan ELMACI</i>	<i>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi / Kütahya / Türkiye</i>
YAYIN KURULU (EDITORIAL BOARD)	
Unvan, Adı, Soyadı	Üniversite-Kurum / Şehir/ Ülke
<i>Prof. Dr. Burhanettin Aykut ARIKAN</i>	<i>İstanbul Gelişim Üniversitesi / İstanbul/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Batuhan GÜVEMLİ</i>	<i>Trakya Üniversitesi – Edirne/TÜRKİYE</i>
<i>Prof. Dr. Bünyamin AKDEMİR</i>	<i>İnönü Üniversitesi / Malatya/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. İsmail BAKAN</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Mehmet Hanifi AYBOĞA</i>	<i>Marmara Üniversitesi – İstanbul/TÜRKİYE</i>
<i>Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Orhan ELMACI</i>	<i>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Kütahya/TÜRKİYE</i>
<i>Doç. Dr. Bengü HIRLAK</i>	<i>Kilis 7 Aralık Üniversitesi / Kilis/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Gamze Ebru ÇİFTÇİ</i>	<i>Hitit Üniversitesi / Çorum/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. H. Seçil FETTAHLIOĞLU</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Mustafa BÜTE</i>	<i>İstanbul Üniversitesi / İstanbul/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Mücahit ÇELİK</i>	<i>Adıyaman Üniversitesi / Adıyaman/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Osman AĞIR</i>	<i>Malatya İnönü Üniversitesi – Malatya/TÜRKİYE</i>
<i>Doç. Dr. Yavuz AKÇI</i>	<i>Adıyaman Üniversitesi / Adıyaman/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Barış AYTEKİN</i>	<i>Kırklareli Üniversitesi / Kırklareli/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Erhan AKARDENİZ</i>	<i>Gaziantep Üniversitesi – Gaziantep/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi İnci ERDOĞAN TARAKÇI</i>	<i>Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi- Bilecik/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Kadir DELİGÖZ</i>	<i>Erzurum Atatürk Üniversitesi – Erzurum/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Kazım KILINÇ</i>	<i>Batman Üniversitesi / Batman/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Mert ÖZGÜNER</i>	<i>Adıyaman Üniversitesi / Adıyaman/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Sevda DEMİR</i>	<i>Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi / Osmaniye/ Türkiye</i>
<i>Dr. Hüseyin ÇİÇEKLİOĞLU</i>	<i>Mersin Üniversitesi- Mersin/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Zümral GÜLTEKİN</i>	<i>Ondokuz Mayıs Üniversitesi- Samsun/TÜRKİYE</i>

TARANAN İNDEKSLER VE VERİTABANLARI

ASOS Index		ISSN	
CiteFactor		IYTE LIBRARY	
COSMOS IF		İdealonline	
DRII		IIFACTOR	
Electronic Object Identifier (EOI)- CITEFACTOR		Journal Factor	
EUROPUB		LOWA STATE-California, San Francisco	
Eurasian Scientific Journal Index		MBLWHOI LIBRARY	
FERRIS STATE UNIVERSITY		NAIST DIGITAL LIBRARY	
GENERAL IMPACT FACTOR		Research Bib	
GITHUB		Root Society for Indexing and Impact Factor Service	
Google Scholar		Scientific Indexing Services	
HARVARD LIBRARY		Türk Eğitim İndeksi	

A- GENEL İLKELER

1. **R&S (Research Studies Anatolia Journal)** ulusal, hakemli, endeksli e-dergi olup, yılda 4 sayı (Ocak, Nisan, Temmuz, Ekim) yayınlanır. Gerekli durumlarda özel ya da ek sayılar da yayınlanabilir.
2. **R&S Dergisi**, Sosyal ve Beşeri Bilimler alanlarındaki çalışmalarını yayımlayan bir dergidir. Yalnızca özgün bilimsel makalelere ilişkin metinleri yayınlar. Ayrıca, sunulduğu yer, toplantı ve tarihin kaydedilmesi ile başka bir yerde yayınlanmamış olması şartıyla kongre ve sempozyum bildirimleri de makale çalışması olarak yayınlanabilir. Ancak bu yayın etkinliğinden kaynaklanması muhtemel herhangi bir sorunun sorumluluğu yazara aittir.
3. **R&S Dergisi'ne** gönderilen yazıların daha önce herhangi bir mecrada yayınlanmamış olması ve sisteme eklendiğinde bir başka yayın organının yayın değerlendirme sürecinde bulunmaması gerekir.
4. Herhangi bir yazının **R&S Dergisi'ne** elektronik sistemine eklenmesi, yazının yayınlanması için başvuru olarak kabul edilir ve yazının değerlendirilme süreci başlar.
5. Başvurunun yapılmasından yazının yayınlanması aşamasına kadar uzanan süreçteki bütün işlemler elektronik ortamda gerçekleşir.
6. Yayınlanması için **R&S Dergisi'ne** gönderilen yazıların basım ve yayın hakları dergiye devredilmiş olur. Bu yazılar dergi yönetiminden izin alınmaksızın bir başka yayın organında yayınlanamaz, çoğaltılamaz ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz. **R&S Dergisi**, yayınlamış olduğu metinleri çeşitli mecralarda yayımlayabilir.
7. **R&S Dergisi'ne** gönderilmiş yazılardan kaynaklanması muhtemel herhangi bir yasal, hukuksal, ekonomik ve etik sorumluluk, söz konusu yazı yayınlanmış olsa bile yazarlarına aittir. Dergi herhangi bir yükümlülük kabul etmez.
8. **R&S Dergisi'nin** yayın dili Türkçe olmakla birlikte İngilizce dilinde gelen yazılar da değerlendirmeye tabi tutulur ve hakemler tarafından yayımlanması uygun görüldüğü takdirde yayınlanır.

B- ARAŞTIRMA VE YAYIN ETİĞİNE İLİŞKİN DERGİ POLİTİKASI

1. Etik Kurul izni gerektiren çalışmalar (anket ya da ölçek uygulamayı gerektiren, görüşme ve gözlem içeren; doküman, resim, anket vb. diğerleri tarafından geliştirilen ve kullanım izni gerektiren çalışmalar) için etik kurullardan ya da komisyonlardan gerekli izinlerin alınması, bunların makale içeriğinde belirtilmesi ya da ek olarak sunulması gerekmektedir. Bu izinlerin olmaması durumunda yayın ön inceleme safhasında yazara iade edilir.
2. Hakem değerlendirmelerinde olan araştırmalara ilişkin ham verilerin hakemler tarafından talep edildiğinde sunulması şarttır. Verilerin makalenin yayımı sonrasında da gerektiğinde sağlanması zorunludur.

C- MAKALE BENZERLİK RAPORU VE BENZERLİK ORANINA İLİŞKİN DERGİ POLİTİKASI

1. Aday makaleler akademik intihal engelleme programından (Ithenticate, intihal.net vb.) geçirilmektedir.
2. Benzerlik oranı %25'e kadar olan çalışmalar değerlendirme sürecine kabul edilmektedir.
3. Benzerlik oranı %25'in üzerinde olan çalışmalar ön kontrol aşamasında yazar(lar)a iade edilecektir.

D- YAZARLAR İÇİN ETİK KURALLAR

1. Yazarlar çalışmalarının özgün olduğunu garanti eder ve diğer araştırmacıların fikir, dil, resim, grafik ve tablolarına çalışmalarında yer verdikleri zaman bunu alıntı olarak belirtmek durumundadır. Kaynağı belirtmeden yapılan alıntı intihal nedenidir.
2. Çalışmada adı geçen her yazar çalışmanın içeriğinden aynı oranda sorumludur. Çalışmaya katkısı olup da araştırmacının ismine yer verilmemesi veya katkısı olmadığı halde haksız yere adına yer verilmesi kabul edilemez bir durumdur.
3. Yazarlar araştırmalarının bulgularına sadık kalmalıdır. Bulguların değiştirilmesi, bulgu ve sonuç uydurmak ve bunlardan yola çıkarak araştırma yapmak söz konusu değildir. Veriler ve materyaller üzerinde oynama, silme, çıkarma ya da baş etmesi güç verilerin yorumlanma işlemini atlama gibi durumlar güven kırıcıdır.
4. Çalışmanın dergilere eş zamanlı gönderimi söz konusu olamaz. Yazarlar önceden yayımlanmış çalışmalarını da dergiye gönderemezler.
5. Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırmalar; İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması; İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar; Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar; Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar için Etik Kurul İzin belgesinin alınmış olması ve bu durumun makalede belirtilmesi; Olgu sunumlarında "Aydınlatılmış onam formu"nun alındığının belirtilmesi; Başkalarına ait ölçek, anket, fotoğrafların kullanımı için sahiplerinden izin alınması ve belirtilmesi; Kullanılan fikir ve sanat eserleri için telif hakları düzenlemelerine uyulduğunun belirtilmesi gerekmektedir.

E- HAKEMLER İÇİN ETİK KURALLAR

1. Hakemler değerlendirme sürecinin gizli olduğunu ve üçüncü kişilerle paylaşılmaması gerektiğini bilmelidir.
2. Hakemler, belirlenen süre içerisinde çalışma ile ilgili objektif, tarafsız, bilimsel, anlaşılır ve yapıcı bir değerlendirme raporu sunmalıdır.

3. Hakem raporları, makalenin bilimsel niteliği (ele aldığı konu, kullanılan yöntem ya da ilgili literatürün uygun kullanımı) ile ilgili değerlendirme de içerecektir. Bu değerlendirme olumlu ya da olumsuz, içerik hakkında mutlaka yapılmalıdır.
4. Çalışmanın intihal olduğu ya da önceden başka bir yerde yayımlandığı anlaşılması üzerine hakemler durumu editöre bildirmelidir.

F- DEĞERLENDİRME SÜRECİ

1. R&S Dergisi'nin sistemine yüklenen her yazı, ilk olarak editör veya editör yardımcıları tarafından yazım ve yayın ilkelerine uygunluğu bağlamından değerlendirilir. Bu değerlendirme sonucunda, yazar tarafından yapılması gereken düzeltmeler olursa, yazı, editörler tarafından düzeltme istenerek yazara iade edilir.
2. Yazım ilkelerine uygun olmayan yazılar hakeme gönderilmez.
3. Yazım ve yayın ilkeleri açısından değerlendirilmeye uygun bulunan yazılar hakemlere yönlendirilir. Editör onayından geçen her yazının değerlendirilmesi için en az iki hakem görevlendirilir. Hakemler yazının temsil ettiği alan ve anabilim dalında uzmanlıkları bulunan kişiler arasından seçilir.
4. Hakem ve yazarların isimleri karşılıklı olarak birbirlerinden gizli tutulur.
5. Hakemlerin kendilerine gönderilen yazıyı değerlendirme süreleri azami 25 gündür. Bu süreç sonunda rapor edilmeyen yazı için yeni bir hakem tayin edilir.
6. Alan değerlendirmesinden iki olumlu hakem raporu alan yazı yayınlanmaya hak kazanır. Bir olumlu bir olumsuz hakem raporu alan yazı, üçüncü bir hakeme gönderilir ve yazının yayınlanıp yayınlanmaması üçüncü hakemin raporu doğrultusunda belirlenir.
7. Hakemler, düzeltme istedikleri yazıyı yayınlanmadan önce bir kez daha görmek isteyebilirler. Bu talebin raporda belirtilmesi durumunda metnin düzeltilmiş biçimi sistem tarafından otomatik olarak hakeme gönderilir.
8. Yazarlar, makul çerçevede ve ikna edici verilerle birlikte hakem raporuna itiraz edebilirler. İtirazlar dergi yönetimi tarafından incelenir ve uygun görüldüğü takdirde konu ile ilgili olarak farklı bir hakemin (ya da hakemlerin) görüşlerine başvurulabilir.
9. R&S Dergisi'nin elektronik sistemine eklenen yazıların değerlendirme sürecinin hangi evresinde olduğu, yazarlar tarafından kendi üyelik bilgileri kullanılarak takip edilebilir. Hakem süreci titizlikle izlenmeli, sistem yalnızca bir kez değişiklik hakkı verebildiğinden dolayı yapılması muhtemel değişiklikler için her iki hakem değerlendirmesinin de sonuçlanması ve raporların sisteme girilmesi beklenmelidir.
10. Dergi editörleri, hakemler tarafından verilen düzeltmeleri titizlikle takip eder. Bu doğrultuda, editörler tarafından bir yazının yayınlanması ya da yayınlanmaması yönünde karar alınabilir.
11. R&S - Research Studies Anatolia Journal dergisi ÜCRETSİZ bir dergidir.

EDİTÖRDEN

Bilim Dünyasının Değerli İnsanları,

R&S-Research Studies Anatolia Journal; yayın kapsamındaki bilimsel çalışmalarını yayımlayarak, söz konusu alanlara katkıda bulunmayı amaçlayan, 2018 yılında yayın hayatına başlamış bir sosyal bilimler dergisidir. Kalite ve güvenden ödün vermeden kalıcılığı ile akademik camiada önde gelen yayınlardan olma iddiasındadır. Ulusal kamuoyuna hitap eden, yeni fikirler ve açılımlar ortaya koyan, karar mekanizmalarında çalışanlara ve uygulayıcılara kadar her kademeye referans olabilecek bir yapıya sahip olmak ve yaygınlaşmak istegindedir.

R&S-Research Studies Anatolia Journal, Sosyal ve Beşeri Bilimler alanlarındaki özgün, araştırma ve güncel gelişmeleri paylaşma amacıyla 3 ayda bir yayımlanan süreli yayın niteliğinde akademik bir dergidir. Bu kapsamda; bilimsel araştırma bulgularının yanı sıra, analiz, değerlendirme, tartışma vb. içerikli yazılara da yer veren, bilimsel nitelikteki dergilerin uyduğu standartlaşmaları kendi bünyesinde koruyan ve elektronik ortamda yayım yapan "*bilimsel*" ve aynı zamanda "*akademik*" bir dergidir.

R&S-Research Studies Anatolia Journal, 2020 Nisan sayısından itibaren daha spesifik alanlara yönelik bir dergi olma yoluna giderek kapsamını güncellemiştir. Bu anlamda; Sosyal ve Beşeri Bilimler bünyesinde yer alan Davranış Bilimleri, Endüstriyel İlişkiler ve İşgücü, Halkla İlişkiler, İktisat, İletişim, İşletme, Kamu Yönetimi, Siyasi Bilimler, Uluslararası İlişkiler, Yöneylem Araştırma ve Yönetim Bilimi konularındaki bilimsel çalışmalarını yayımlayan **Ücretsiz** bir dergi olmuştur.

Akademik yayın hayatının üçüncü yılının ikinci sayısında **(2020 Temmuz - Cilt:3; Sayı:3)**, birbirinden değerli **6** çalışmayı sizlerle buluşturan yazarlarımıza, dergi yönetim kurulumuzun çok değerli üyelerine; danışma, yayın ve hakem kurullarında görev yaparak birikimlerini bizlerle paylaşan kıymetli hocalarımıza teşekkürü bir borç bilirim.

Akademik hayata bir nebze katkı sunmak amacıyla çıkmış olduğumuz bu yolculukta, bilim dünyasının siz değerli insanlarını yayın kurulu, danışma kurulu, hakem kurulu ve yazar olmak üzere **R&S - Research Studies Anatolia Journal** ailesinin bir üyesi olarak görmekten büyük gurur duyacağımızı belirtmek isterim. Dergimize kıymetli çalışmalarınızla vereceğiniz destek hem ülkemiz ve milletimize hem de insanlığa faydalı olmak adına bilim dünyasına büyük katkı sunacaktır.

Yeni sayımızın hayırlara vesile olmasını temenni eder, siz değerli bilim adamlarına ve okurlarımıza R&S - Research Studies Anatolia Journal ailesi olarak teşekkür eder, saygılar sunarım.

Dr. Arif YILDIZ

(Editör)

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

175-249

Erdem BAĞCI & Ümit Engin TEKİN

Türkiye İktisat Politikalarının Tarihsel Gelişimi ve Günümüze Yansımaları

175-188

Historical Development of Economic Policy in Turkey and Present Reflections

Banu BEYAZ SİPAHİ

Obezitenin Davranış Ekonomisi

189-198

Behavioral Economics of Obesity

Yıldız ATMACA & Muhammed Cihat GÜNAY

Bürokratik Oligarşi: Türk Kamu Yönetimi Sistemi Ekseninde Bir Analiz

199-210

Bureaucratic Oligarchy: An Analysis on the Axis of Turkish Public Administration System

Burhan PAYDAR

Türkiye Büyük Millet Meclisi Yasama Faaliyetleri: 2002-2018 Yılları Arası Kanun Tasarıları ve Kanun Teklifleri

211-217

Legislative Acts of Grand National Assembly of Turkey: Draft and Proposed Laws Between 2002-2018

Tansel HACİHASANOĞLU & Ali BABAYİĞİT

Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan ve Yer Almayan Firmaların Finansal Oranlarının Karşılaştırılması: BIST Örneği

218-236

Comparison of Financial Ratios of the Companies Included and Not Included in the Corporate Governance Index: The Study of BIST

Feyza Nur USTA & Necmiye Tülin İRGE

Mobbingin Örgütsel Adalet Algısı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Bir Emlak Konut Şirketi Örneği

237-249

Effect of Mobbing on Organizational Justice and Intention to Leave: an Example a Real Estate

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Bağcı, E. & Tekin, Ü. E. (2020). "Türkiye İktisat Politikalarının Tarihsel Gelişimi ve Günümüze Yansımaları", R&S-Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:3; pp:175-188

Anahtar Kelimeler: İktisat Politikaları, Ekonomik Büyüme, İthal İkame Sanayileşme **Keywords:** Economic Policies, Economic Growth, Imported Substitution Industrialization

Makale Türü Araştırma Makalesi

TÜRKİYE İKTİSAT POLİTİKALARININ TARİHSEL GELİŞİMİ VE GÜNÜMÜZE YANSIMALARI

Historical Development of Economic Policy in Turkey and Present Reflections

Erdem BAĞCI¹

Ümit Engin TEKİN²

Geliş Tarihi / Arrived Date
19/04/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
09/07/2020


Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/07/2020


ÖZ

Türkiye'nin tarihsel süreç içerisinde tercih etmiş olduğu iktisat politikaları, cumhuriyetin kuruluş dönemi dikkate alındığında Osmanlı imparatorluğundan ayrılmaktadır. Cumhuriyet dönemi iktisat politikaları dünyada meydana gelen değişimlerden etkilenerek dönüşüme uğramıştır. 1929 Dünya buhranı ile II. Dünya Savaşı süresince içe kapalı bir sanayileşme modeli tercih eden Türkiye, savaş sonrasında ise liberal bir ekonomik politika uygulamıştır. 1960 sonrası tekrar içe kapalı fakat kalkınmacı bir iktisat politikası uygulanmış, dışa bağımlı ithal yatırım ve ara mallarının ülke içerisinde üretilmesi hedeflenmiştir. 1980 sonrası ise dışa açık ihracat odaklı üretim modeli benimsenerek her alanda serbestleşme hareketleri tercih edilmiştir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye iktisat politikalarının değişim ve dönüşüm gösterdiği dönemler dikkate alınarak gelişme sürecini incelemek ve günümüze bırakmış olduğu etkileri analiz etmektir. Bu bağlamda, yöntem olarak, literatür taraması ve ikincil veriler üzerinden değerlendirme yapılması tercih edilmiştir. Bu çalışmanın bulgularında, izlenen ekonomik politikalar sonucunda farklı dönemlerde bütçe açıkları ve cari işlemler açığının arttığı tespit edilmiştir. Ayrıca, açıkların ortaya çıktığı bu dönemlerde hayata geçirilen politikalar, döviz kuru ve faiz oranlarının baskısı altında kaldığı görülmektedir. Açıkçası, ekonomi politikaları istihdamı sağlamak ve üretimi artırmak yerine ekonominin likidite problemini çözmeye odaklanmıştır. Bu politikalar sonucunda ithalata bağımlı üretim ve tüketim yapısı oluşmuştur. Üretime dayalı ekonomik büyüme, istihdamı sağlayamayan tüketime dayalı ekonomik büyüme ile yer değiştirmiştir.

ABSTRACT

Economic policies that have opted in the historical process of Turkey on the establishment of the republic is separated from the Ottoman Empire period taken into consideration. Economic policies of the Republican period were transformed by being affected by the changes occurring in the world. During 1929 World crisis and World War II, introverted industrialization model who prefer Turkey during the crisis, and after the war, has implemented a liberal economic policy. After 1960, a closed-back but developmental economic policy has been implemented and it is aimed to produce imported foreign-dependent investment and intermediate goods within the country. After 1980, the export-oriented production model was adopted and liberalization movements were preferred in all areas. Purpose of this study that taking into account periods of change and transformation of Turkey to examine the economic policy development process and to analyze the effects it has left today. In this context, it was preferred to conduct an analysis based on literature review and secondary data. In the findings of this study, it was determined that the budget deficits and the current account deficit increased in different periods as a result of the economic policies pursued. In addition, it is observed that the policies implemented during these periods of deficits were under the pressure of exchange rates and interest rates. Obviously, economic policies have been focused on solving the liquidity problem of the economy instead of providing employment and increasing production. As a result of these policies, import-dependent production and consumption structure has formed. Economic growth based on production and productivity has replaced by consumption based economic growth that does not provide employment.

¹  Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, dr.erdembagci@gmail.com, İstanbul/TÜRKİYE

²  Öğretim Görevlisi, İstanbul Kültür Üniversitesi, u.tekin@iku.edu.tr, İstanbul/TÜRKİYE

GİRİŞ

Türkiye ekonomisinin günümüzdeki yapısını ve sorunlarını anlamak ve açıklayabilmek için, ekonominin tarihsel süreç içerisinde göstermiş olduğu değişimin ve dönüşümün incelenmesi gerekmektedir. Ekonomik gelişmeyi belirleyen etkenlerin iç ve dış etkileri, durgunluk ve kriz dönemlerinde gösterdikleri reaksiyonlar ve zaman içinde dönüşüme uğraması; temel yöntem olarak kabul edilmektedir. Türkiye'nin tarihsel süreç içerisinde tercih etmiş olduğu iktisat politikaları cumhuriyetin kuruluş dönemi dikkate alındığında Osmanlı imparatorluğundan ayrılmaktadır (Kepenek ve Yentürk, 2011: 33). Yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti, kuruluş felsefesi gereği Osmanlı İmparatorluğu'ndan ayrılırken diğer taraftan ekonomik olarak devami niteliğindedir. Osmanlı İmparatorluğu son yüzyılında sanayisi gelişmemiş, tarıma dayalı bir ekonomi görünümü arz etmektedir. Akdeniz'i bir Türk gölü haline getiren imparatorluğun yeni keşiflerle ticaretini çeşitlendirememesi; elde ettiği gelirin azalmasına, ticaretteki ağırlığının azalması da ulusal altın ve gümüş rezervlerinin erimesine sebep olmuştur (Eroğlu, 2007: 64). Aynı zamanda Osmanlı İmparatorluğu'nun 17. ve 18. yüzyılda merkezi otoritesinin güçlü olması; bürokrasinin ticarete ağırlığını arttırmış bu durum Batı Avrupa'nın aksine özel teşebbüsün gelişmesine engel teşkil etmiştir. İç ve dış etmenler ne şekilde gelişmiş olursa olsun 18. yüzyılın sonları ile beraber batı medeniyetinin iktisadi ve askeri alanlarda gelişme gösterdiği ve imparatorluğun önüne geçtiği kabul edilmiş ve gerekli ıslahatlar yapılmaya başlatılmıştır. Bu dönemdeki ıslahatlar ile Cumhuriyet Türkiye'si'nin inkılapları arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. Osmanlı İmparatorluğu'nun parçalanma süreci içerisinde bir beka sorununun varlığı; askeri, siyasi ve ekonomik tavizler vermenin bir sonucu olarak algılanmaktaydı. Diğer taraftan yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin batılılaşma düşüncesi, bir beka sorunu barındırmıyordu. Lozan anlaşmasıyla sınırları belli olan ülkede Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalan kapitülasyonların kaldırılması, yeni cumhuriyetin bir beka sorunu ile karşı karşıya kalmasının önüne geçmiştir. Beka sorunundan sıyrılan karar vericiler, yapacakları inkılapları muasır medeniyetler seviyesinin üzerine çıkmak için bir araç olarak kullanma imkânına kavuşmuşlardır. Bu imkân neticesinde yeni cumhuriyet; ekonomik, eğitimsel, askeri, hukuki alanları başta olmak üzere birçok alanda değişime ve dönüşüme uğramıştır. Bu değişim ve dönüşüm bilhassa uygulama alanı bulabilmesi için belli politikalar ışığında hayata geçirilmekteydi.

Cumhuriyetin kuruluş dönemine ilişkin ekonomi politikalarının, savaşlarının etkileri ve siyasi yansımalarının izlerini taşımasının bir sonucu olarak, ülkenin piyasa ekonomisi sistemi açısından potansiyelini anlamaya yönelik bir deneme olduğu görülmektedir. Devletçi iktisat politikaları dönemi (1929-1939), küresel konjonktürün yaşamış olduğu ekonomik darboğazın devlet müdahalesine ihtiyaç duyduğu bir dönemi ifade etmektedir. Bu dönem sadece küresel etkiler nedeniyle değil, Türkiye ekonomisinin potansiyeli itibarıyla büyük bir savaştan çıkmış olmanın ve kuruluş yıllarında izlenen liberal ekonomik politikalar deneyiminin başarısız olmasının da etkisiyle ekonominin devlet eliyle ayağa kaldırılmasının zorunlu kılmasının sonucudur. Bu nedenle, bu döneme ait ekonomik politikaların tamamı devlet tarafından formüle edilmiş ve yine uygulanması devlete bırakılmış politikalar olmuştur. II. Dünya Savaşı sonrası liberalleşme dönemine ilişkin iktisat politikaları, bu dönemin en önemli gelişmelerinden bir tanesi çok partili hayata geçmiştir. Ülkede demokrasinin oluşmasının adımlarının başında gelen çok partili hayata geçiş süreciyle birlikte, ekonomi politikalarının farklı bir göz ile denetlenmesinin ilk dönemi olmuştur. Bu dönemde uygulanan ekonomik politikalar önceki dönemlerden farklılık arz eden liberal ekonomik politikalar olmuş, özel girişimin önderliğinde hür teşebbüsün desteklenmesi ile ekonomik gelişmelerin sağlanması hedeflenmiştir. Bu dönemin iktisat politikalarının en önemli özelliklerinden biri ülke ekonomisinde ürün çeşitliliğinin artması, tarımda özellikle teknolojinin kullanılarak verimliliğin artması olmuştur. Ancak dönemin sonunda yine ekonomik darboğazın oluştuğu ve ülke parasının devalüe edilmesine neden olduğu görülmüştür. 1960 askeri darbesi sonrası devlet destekli planlama döneminde, bu dönemde temel amaç yurtiçi talebi dikkate alarak yurt dışından ithal edilen ürünlerin yerine, yurt içinde üretimin gerçekleştirilmesi ve ithalata olan bağımlılığı azaltarak cari işlemler dengesi açığını kapatarak, dövize olan talebin azalmasını

sağlamaktır. İthal ikameci sanayileşme ile birlikte temel hedef yurt içi talep olması nedeniyle ihracat dikkate alınmamış ve dış ticaret ihmal edilmiştir. Ülke ekonomisi bir noktadan sonra ara ve girdi mamullerinde dışarıdan ithalatı gerçekleştirmek zorunda kaldığı için dışa olan bağımlılık devam etmiştir. Ayrıca ekonominin bir noktadan sonra döviz kıtlığına düşmesi sonucu yine 1979 yılların sonlarına geldiğimizde ekonomik bir darboğazın yaşandığı görülmüştür. 24 Ocak 1980 kararlarının alındığı neoliberal dönem ve son olarak 2001 ekonomik krizi sonrası özelleştirmelerin hızlandırıldığı dönem ise ihracat odaklı büyümenin hedeflendiği politikalar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çalışma, iktisat politikalarının değişim ve dönüşüm gösterdiği dönemleri birbirinden ayırarak her dönemin iktisat politikasının var olma sebepleri ve bir sonraki döneme bıraktığı miraslar dikkate alınarak incelenmiştir. Ekonomi alanında hayata geçirilen iktisat politikalarının Cumhuriyetin kuruluş döneminden günümüze kadar göstermiş olduğu değişim ve dönüşümün dönemsel olarak incelenmesi, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Cumhuriyetin kuruluş dönemi, devletçi iktisat politikaları dönemi, çok partili liberalleşme dönemi, ithal ikameci kalkınma dönemi, ihracat odaklı büyüme dönemi, neoliberal politikalar ve dalgalı kur dönemi olmak üzere yedi döneme ayrılarak Türkiye iktisat politikasının gelişim süreci inceleme altına alınmış ve sonuç kısmında günümüze bırakmış olduğu etkiler irdelenmiştir.

KURULUŞ DÖNEMİ SANAYİLEŞME POLİTİKALARI (1923-1929)

Yeni kurulan cumhuriyetin iktisat politikaları, Birinci Dünya Savaşı sonrası iç ve dış etmenlerin yansımaları ışığında topyekûn bir değişimin ve dönüşümün yaşandığı on yılı kapsamaktadır. Bu on yıllık dönüşüm hareketinin ilk politikaları 1923 yılında oluşturulan İzmir İktisat Kongresi'nde görülmektedir. Bu kongredeki politikaları oluşturan ana hatlar, yeni cumhuriyetin her alanında kendini gösteren bağımsızlık ilkesi altında milli birliği güçlendiren ekonomik adımlardır (Boratav, 2015: 46). Bu ekonomik adımlar esnafından çiftçisine, tüccarından yeni oluşan sanayicisine kadar her kesimin beklentilerini dinlemiş ve yabancı yatırımcıya gelecekle ilgili izleyecekleri yol haritasını göstermiştir (Ökçün, 1997: 1). Devlet, ekonomi çevreleri arasında uyumu ve denetlemeyi esas alan ve çıkar çevreleri arasında taraf olmak yerine hakem olmayı tercih eden bir anlayışla uzun dönemli ve etkili bir politika yürütmüştür. Bir taraftan ulusal sermayenin güçlendirilmesi amaçlanırken diğer taraftan uluslararası normlarda kuralların sistem içerisine entegre edilmesi hedeflenmiştir (Kepenek ve Yentürk, 2011: 38).

Lozan Anlaşması'nın hükümlerinin ekonomiye yansımaları da belli başlı alanlarda kendini bu dönemde göstermeye başlamıştır. Kapitülasyonların kaldırılması sonucu ortaya çıkan borcun finansmanı, 1916 yılında belirlenmiş Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalma gümrük tarifelerinin 1926 yılına kadar devam etmesi, azınlıklara tanınan imtiyazların kaldırılması yeni cumhuriyetin iktisat politikalarının belirlenmesinde önemli kriterler olarak karşımıza çıkmaktadır (Eroğlu, 2007: 66). Nitekim Osmanlı İmparatorluğu'ndan kalma gümrük tarifeleri, dışa bağımlı bir ekonomi modelinin devamına yol açmaktaydı. Diğer taraftan, gümrük tarifelerine müdahalenin mümkün olmadığı bu dönemde milli iktisadın korumacı politikalar yolu ile sanayileşmesi yerine devlet desteğiyle sanayileşme ve modernleşme politikaları uygulanmıştır (Boratav, 2015: 44). 1926 yılına kadar değiştirilemeyen gümrük tarifeleri ve Osmanlı İmparatorluğu'ndan devralınan borçların ağırlığı, liberal bir ekonomi politikasını zorunlu kılmıştır. Gümrük tarifelerine müdahale edemeyen karar vericiler, bu tarihten sonra gümrük tarifelerini artırarak yerli üreticinin korunmasını sağlayabilmiştir. Hızlı bir büyüme sürecine giren ekonomi, 1929 Ekonomik Buhranı'nın yol açtığı daralma ile büyüme ivmesini kaybetmiştir. Yine de bu dönemde yaşanan yapısal dönüşüm, ülke sermaye yapısını değiştirmiştir (Parasız, 2004: 23).

Kuruluş Döneminin en önemli gelişmelerinden biri de yasal ve kurumsal düzenlemelerin toplumun tüm kesimine yansıtılmasıdır. Bu dönemde kabul edilen ve yasalara dönüştürülen mekanizmalar sermaye yapısının değişimi ile nitelikli işgücü yapısının oluşturulmasına imkân sağlaması amacıyla alınan birçok ekonomik karar gibi önem arz etmektedir. Özellikle sonraki dönemlerde oluşturulan ve izlenen iktisat politikalarının alt yapısını ve meşrulaştırılmasına imkân tanıyan bu dönemdeki yasal düzenlemelerdir. Diğer taraftan bu dönem izlenen iktisat

politikası, ileri dönem politikaların belirlenmesinde ve kullanım alanı bulmasında dış etmenler kadar etkilidir. Bu dönemin iktisat politikalarının temel yaklaşımı sınırlı devlet müdahalesinin çerçevesinde özel sektörün güçlendirilmesi ve özel teşebbüsün teşvik edilmesi olarak özetlenebilir (Pamuk, 2016:181).

DEVLETÇİ İKTİSAT POLİTİKALARI DÖNEMİ (1929-1939)

Sanayileşmeyi toplumsal içgüdülerin yönlendirmesi ile şekillendiremeyen ülkeler, bu süreci devletin belirlenmiş olduğu planlama ile hayata geçirmişlerdir. Cumhuriyetin ikinci on yılı böyle bir sürecin izlerini taşımaktadır. İç ve dış etmenlerin bir arada gözlemlendiği bu dönemde dünyada 1929 Büyük Buhran'ın yol açtığı dünya ticaret hacmindeki daralma ile cumhuriyetin kuruluş döneminde hayata geçirilen reformların ilk etkileri izlenmekteydi (Kepenek ve Yentürk, 2011: 64).

Dünya ekonomisinin daralması dünya emtia fiyatlarının düşmesine yol açmış ve cumhuriyetin ikinci on yılında yeni kurulan sektörlerin ucuz yatırım mali ve ara malına ulaşmasına imkân sağlamıştır (Eroğlu, 2007: 69). Sanayileşme sürecini tamamlamak isteyen ülkeler sanayi sektörü için gerekli olan yatırım mallarına kriz dönemi öncesine göre daha rahat erişebilmişlerdir. Diğer taraftan dünya ticaret hacminin daralması ihracatın da düşmesine yol açmış ve ülke ihraç edemediği ürünleri zorunlu olarak ülke içinde tüketmek durumunda kalmıştır. Bu durum, ülke içi talebin artmasına ve dolayısıyla ithal edilen yatırım ve ara malının işlenmesi suretiyle üretimin artmasına vesile olmuştur (Pamuk, 2016: 188). İlk on yılda hızlı kar marjı sağlayan ulaştırma, bankacılık gibi sektörlerin hızla büyüdüğü bir dönemden ikinci on yılda sanayi alanında hızlı büyümenin gözlemlendiği bir sürece girilmiştir (Parasız, 2004: 59). Lozan Anlaşması'nın gümrük tarifeleri ile ilgili hükümlerinin sona ermesi ile beraber ithalatı kısıcı, yerli üreticiyi koruyacak önlemlerin alınmasına imkân sağlanmıştır. Bu dönem, devlet eliyle sanayileşmenin başarıyla hayata geçirildiği bir dönem olarak ifade edilmektedir. Devlet yatırımcı, işletmeci ve denetleyici unsur olarak iktisadi hayatın gelişimine ve işleyişine büyük ölçüde egemen olmuştur (Boratav, 2015: 68). 1929 Buhranı ile beraber tüm dünyada ithalat ve ihracat oranlarının düşmesiyle ülkeler kendi içlerine kapanarak bu dönemi atlama yoluna gitmişlerdir.

Tablo 1. Türkiye Ekonomisi Büyüme Süreci 1923-1946

	1923-1946	1923-1929	1929-1939	1939-1946
GSMH	4,6	10,3	5,2	-2,0
Tarımsal Üretim	4,9	13,6	4,4	-1,4
İmalat Sanayi Üretimi	3,3	7,2	5,2	-3,0
Sanayi Üretimi (İnşaat Hariç)	4,5	10,2	5,7	-2,6

Kaynak: Pamuk, 2017: 176

Tablo 1 incelendiğinde cumhuriyetin ilk yıllarında yüksek büyüme oranlarına ulaşan ülke, 1929 Dünya Buhranı ile beraber hızlı büyüme oranlarında düşüş yaşamıştır lakin dünyadan ayrılarak ekonomik resesyona girmemiştir. Ekonomik olarak küçülme, 2. Dünya Savaşı'nın başlamasıyla beraber kendini göstermiştir. Ekonomik buhranın yaşandığı bu dönemde Türkiye gibi tarıma dayalı üretim yapısına sahip ülkeler, sanayi kollarının temellerinin atılması için gerekli zemini bulmuşlardır. Kriz dönemlerinde sanayi kollarının oluşturulması ve güçlendirilmesi özel kesimden beklenemezdi. Bu nedenle devlet, belirlemiş olduğu alanlarda girişimci ve yatırımcı olacaktı. Bu amaçla 1934 yılında Sovyet danışmanların da katkılarıyla birinci beş yıllık planı (1934-1939) yürürlüğe koydular. Plan çerçevesinde temel sanayi mallarında dışa bağımlılığı giderecek yatırımlar hayata geçirilmiş fakat ikinci beş yıllık plan, II. Dünya Savaşı nedeniyle yarım kalmış ve istenilen etki sağlanamamıştır (Pamuk, 2016: 189).

ÇOK PARTİLİ LİBERALLEŞME DÖNEMİ (1945-1960)

Dünya ticaret yapısının savaş sonrası ABD öncülüğünde yeni örgütler ile tanışması ve bu örgütlerin dünya ticaret hacmini artırıcı politikalar uygulaması her kesimden ülkeyi derinden etkilemiştir (Parasız, 2004: 224). Yurt içinde ise II. Dünya Savaşı boyunca kendine imkân sahası

bulamayan sermaye kesimi, savaş sonrasında yüksek kar edebileceği alanlara kavuşmuştur. Bu dönemi, “savaş sonrası yeniden ayağa kalkmaya çalışan ülkelere yapılan dış yardımların artırıldığı yıllar” olarak değerlendirmek yerinde olacaktır.

Kuruluş döneminde kesintisiz olarak devam ettirilen sanayileşme süreci ve bu alanda temel sektörlerin oluşturulmasına/geliştirilmesine önem veren korumacı, içe kapalı, ödemeler ve bütçe dengesine dikkat eden iktisat politikaları öne çıkmaktaydı. Savaş sonrası dönemde ise korumacı politikalar peyderpey azaltılarak ithalat vergilerinin düşürüldüğü, dış yardımların, kredi ve yabancı teşebbüsün devreye girdiği dışa açık bir iktisat politikası izlenmiştir (Boratav, 2015: 96). Bir taraftan savaş yıllarında birikmiş sermayenin alan bulma arayışı, diğer taraftan dış yardımların her ülke için kabul edilebilir bir şekil alması; bir önceki dönemde devletler eliyle gerçekleştirilmeye çalışılan ithal ikame yolu ile yerli üretimin geliştirilme süreci, özel kesimin de katılımıyla ivme kazanmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2011: 91).

2. Dünya Savaşı boyunca yaşanan ekonomik durgunluk, savaşın sonuna denk gelecek olan iklimsel zorluklar; ülkenin temel üretim kalemlerini oluşturan tarım alanında ekonomik zorlukların yaşanmasına sebep olmuştur (Alkinoğlu, 1999: 308). Bu zorlukların üstesinden gelmek için dönemin dış yardımları olarak tabir edilen Marshall yardımları devreye sokulmuştur (Oktar ve Varlı, 2010: 10). Marshall yardımlarının temel koşulu karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı bir üretim sürecinin tercih edilmesidir. Bu yardımlar vesilesiyle ülkeye gelen uzmanlar; Türkiye'nin tarım alanında mukayeseli üstünlüğe sahip olduğunu, bu üstünlüğün var olabilmesi için gerekli ekipman ve teçhizatların üretime dahil edilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir (Şener, 2005: 142). Sonuç olarak yardımın alınabilmesinin şartı olarak savaş öncesi devlet eliyle sanayileşme politikasının yerine, dış yardım yolu ile tarımsal alanda büyüme politikasının uygulanması gösterilmiştir (Emiroğlu, vd, 2012: 88). Türkiye ekonomik bunalımı bu şekilde atlarmaya çalışmıştır. II. Dünya Savaşı'na katılmış ve savaş sonrası yıkımdan kurtulmak isteyen ülkeler ise yıkımın etkilerini azaltmak için dış yardımlara ihtiyaç duymuşlardır. Dünyada gözlenen bu değişim rüzgârı aynı şekilde Türkiye'de de etkisini göstermiş; 1947 yılında III. Beş Yıllık Sanayi Planı hazırlıkları iptal edilerek ve alt yapı, madencilik, enerji ve ağır sanayi dışındaki alanlar özel teşebbüse bırakılmıştır (Parasız, 2004: 98). 1948 yılından itibaren ise Marshall yardımları çerçevesinde tarıma verilen önem artırmış ve 1950 yılından itibaren ise ülke tarıma dayalı büyüme modeli, Marshall yardımları ile temin edilen traktör, pulluk ve tarımsal araçlar sayesinde üretim kapasitesi hızla artış göstermiştir (Boratav, 2015: 103).

1950'lerin ilk yarısına kadar devam eden tarıma dayalı büyüme modeli, Kore Savaşı'nın bitmesiyle beraber etkisini azaltmaya başlamıştır. Kore Savaşı döneminde tarım ürünlerine talebin bolluğu, var olan politikanın eksiklerini göstermemiştir (Oktar ve Varlı, 2010: 14). Savaş sonrası hızlı bir şekilde düşen talep, gıda fiyatlarının da düşmesine sebep olmuş ve tarıma dayalı büyüme modeli ilk olumsuz sinyallerini vermeye başlamıştır (Şener, 2005: 145). Bu dönemde gözlenen döviz darboğazı tüm ülke kesimleri tarafından hissedilince tarıma dayalı liberal ekonomik modelden vazgeçilerek yerli üretimin kendine yeten ithal ikameci ekonomi politikası tekrar devreye girmiştir (Pamuk, 2016: 230).

Tablo 2 incelendiğinde 1945 yılında tarımda kullanılan traktör sayısı 1.156 adet iken 1954 yılına gelindiğinde 37.743 âdete çıktığı görülmektedir. Bu on yıllık süre içerisinde traktör sayısı otuz kattan fazla artırılarak savaş döneminde ortaya çıkan temel gıda alanında yaşanan kıtlığın hızla giderilmeye çalışıldığı gözlemlenmektedir.

Tablo 2. 1945-1954 Türkiye’de Kullanılan Traktör Sayısı

Yıllar	Traktör Sayısı (Adet)	Oran (Yüzde)
1945	1.156	-
1946	1.356	17
1947	1.556	14
1948	1.759	13
1949	9.170	421
1950	16.585	80
1951	24.000	44
1952	21.415	-10
1953	35.600	66
1954	37.743	06

Kaynak: Oktar & Varlı, 2010: 12

1950’li yılların ikinci yarısı dünya genelinde savaş yıllarının sağlamış olduğu talep artışlarının geride kaldığı, dünya ihrac fiyatlarının düştüğü ve ekonomik durgunlukların yaşandığı bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yeni süreç karşısında birçok ülke gibi Türkiye de ithalatı kısmak amacıyla ithalat ve kambiyo mevzuatında değişikliklere giderek denetimleri artırmıştır (Boratav, 2015: 111). 1950-52 yılları arasında izlenen liberal duruş, bir taraftan dış ödemeler dengesinin bozulmasına, altın ve döviz rezervlerinin azalmasına, yerli paranın değer kaybetmesine sebep olmuştur. Diğer taraftan ise ülke kalkınmasında devlet ile beraber özel kesimde yer almaya başladığı bir ekonominin ilk adımları atılmıştır (Parasız, 2004: 161).

İTHAL İKAMECİ SANAYİLEŞME (PLANLI KALKINMA) (1960-1980)

İthal ikame yolu ile yerli üretimin desteklenmesi şeklinde dört ayrı kalkınma planı ile düzenlenen bu dönemde yüksek enflasyon oranının düşürülmesi ve üretim için gerekli olan ithal girdi ihtiyacının karşılanması hedeflenmiştir. Beş yıllık dört ana kalkınma planından oluşan bu dönemde büyüme ana hedef olarak belirlenmiş ve büyümenin pozitif dışsallık sağlayarak enflasyon, ithalat, işsizlik ve kalkınma gibi unsurları yönlendireceği düşünülmüştür. Bu sayede ana hedefe ulaşarak ara hedeflerin iyileştirilmesi amaçlanmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2011: 151).

Tablo 3. Kalkınma Planlarında Hedeflenen ve Gerçeklesen Büyüme Hızları (%)

Planlar	BBYKP 1963-67	İBYKP 1968-72	ÜBYKP 1973-77	DBYKP 1979-83
Hedeflenen	7.0	7.0	7.9	8.0
Gerçeklesen	6.7	6.3	5.2	1.7

Kaynak: Soyak, 2003: 176

Türkiye ekonomisi kuruluş döneminde tüketim malları ekseninde şekillendirmiş olduğu sanayileşme girişimlerini 1960 sonrası ara malı-yatırım malı eksenine çekerek ithal ikameci bir modele geçiş yapmıştır. Bu sayede tüketim malları için ithalat bağımlılığına neden olan ara malı ve yatırım mallarını ithal etmek yerine üreticiyi sübvansede ederek malların ülke içerisinde üretilmesi amaçlanmıştır. Bu dönemin amacı dış ticaret politikası araçlarının sıklıkla kullanılarak sanayileşmenin itici gücüyle ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesidir (Bahar, 2006: 78).

İthal ikameci sanayileşme politikasının kullanılmasının ana sebebi ülke ekonomisinin büyümesinin itici gücü olan iç taleptir. İç talebin karşılanması ile bir taraftan büyüme sağlanırken diğer taraftan işsizlik, enflasyon gibi yapısal sorunların da önüne geçileceği düşünülmektedir. İthal ikame yolu ile kalkınma modellerinde döviz talebinin düşük kalacağı öngörülmektedir. İthalatın kısılması ile ithalat için gerekli olacak döviz talebi azalacak; diğer taraftan döviz talebinin düşük kalması döviz arzı ihtiyacını doğurmayacak, yerli üretici döviz kazandırıcı faaliyetler yerine devlet destekli üretim alanlarına yönlendirilecektir. Bir taraftan önceki dönemlerde karşılaşılan döviz ihtiyacı azaltılacak, diğer taraftan da iç talebin ihtiyaç duyduğu mal grupları karşılanmıştır. İthal ikameci kalkınma modellerinde ekonominin geçici süre ve kademeli olarak koruma altına alınması önem arz etmektedir (Ercan vd., 2008: 233). Gereğinden fazla koruma altına alınan

sektörlerde verimliliğin düşmesi, ithalatın artmasına ve döviz talebinin yükselmesine neden olmaktadır. Bu amaçla Türkiye, bu dönemde dört ayrı kalkınma planı belirleyerek ithal ikameci kalkınma modelini aşamalı olarak ihraç odaklı kalkınma modeline dönüştürmeyi hedefleyecektir (Mangır & Acet, 2014: 98).

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'na (1963-67) göre, Türkiye ekonomisinin gelişmesi için uzun vadede köklü ve yapısal dönüşümlerin gerçekleşmesi gerektiği vurgulanmaktadır (Takım, 2011: 156). Kuruluş döneminde uygulanmış ve büyük ölçüde başarıyla sonuçlanmış devlet destekli planlı kalkınma, bu dönemde ithal ikameci bir planlama şeklini almıştır. Döviz kıtlığına yol açan günlük yaşamın bir parçası haline gelen dayanıklı tüketim mallarının (televizyon-radyo-buzdolabı) yurtdışından ithal edilmek yerine- teknolojiyi getirecek yabancı yatırımcıyla ülke içerisinde pazar ağına sahip yerli üretici bir araya getirilerek- ülke içerisinde üretimin yapılması hedeflenmiştir. Bu gelişme; demir-çelik, otomotiv, kimya sanayi, altyapı ve üst yapı malzemeleri gibi ara malı ihtiyacını karşılayan alanlarda da gözlemlenmiştir (Boratav, 2015: 122).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (İBYKP, 1968-1972), fert başına geliri %23 (2600 liradan 3200 liraya) artırmayı amaçlayan, ülke üretimini ham madde ihraç edip mamul mal ithal eden bir konumdan mamul madde üretilen mamul madde satarak GSMH içerisindeki mamul mal üretimini %20 (%25,5'ten %30,7'ye) artırmayı hedeflemektedir (DPT, 1963: 2). Bir taraftan tarımda makineleşmeyi artırarak verimin yükseltilmesi, makineleşmeyle beraber artan kalan istihdamın ara malı ve yatırım malı üretimine kanalize edilmesi amaçlanmış ve bu sayede bölgeler arası gelir dağılımında adaletsizliğin düzeltilmesi, istihdamın tarımdan sanayiye aktarımı ile işsizliğin azaltılması, ekonomik ve sosyal kalkınmanın gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir (Takım, 2011: 157).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (ÜBYKP, 1973-1977), ekonomik yapı değişikliği ile birlikte, özellikle ara ve yatırım malı üreten sektörlerin geliştirilmesi yolu ile ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Bu döneme denk gelen Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile imzalanan Katma Protokol, Avrupa ile yapılan sanayi malı ticaretimizi yeniden şekillenmiş ve plana uygun ekonomik gelişmelerin itici gücü olmuştur (Akyıldız ve Eroğlu, 2004: 52). AET ile yapılan anlaşma çerçevesinde Türkiye üretmiş olduğu sanayi mallarını 22 yıllık bir süreç içerisinde kademeli olarak AET'e taraf olan ülkelere ithalat vergisi kesintisi olmadan sokabilmiştir. Bunun karşılığında AET'e taraf olan ülkeler ise ürettikleri sanayi mallarını Türkiye'ye sokmak istediklerinde ithalat vergisine tabi olmuştur. Bu durum ithal ikameci büyüme politikası kapsamında üretilen birçok dayanıklı tüketim malı için uluslararası rekabet avantajı sağlamıştır. Dördüncü beş yıllık planlama (1979-83) döneminde ilk üç aşamada ara malı üretimi için gerekli olan sermaye stoku tarım sektöründen tahsis edilebilmişken yatırım malı üretimi için gerekli sermaye stoğunun tarım ve dayanıklı tüketim malı sektörlerinden sağlanamaması, yatırım malı üretimi için gerekli olan sermayenin dışarıdan transferini gerekli kılmıştır (DPT, 1979: 3). Bu durum büyüme için döviz ihtiyacını gerekli kılmış ve ithal ikame yolu ile büyüme hızı döviz ihtiyacının artması ile beraber yavaşlamıştır (Pamuk, 2017: 245). İthal ikameci kalkınmanın aracı olarak para politikasının maliye politikasının emrine verilmesi Merkez Bankası'nın fiyat istikrarına yönelik aktif politikalar uygulamasını engellemiştir (Takım, 2011: 159). Döviz kıtlığı ve bunun sonucunda ortaya çıkan enflasyonun yanında dünya ekonomisinde görülen petrol krizi etkisiyle stagflasyonun yaşanması, Keynesyen görüşün bir yansıması olan ithal ikameci büyüme politikalarının eksikliklerini ortaya çıkarmıştır. Keynesyen görüşün ortaya çıkan durgunluk-enflasyon çıkmazına cevap verememesi neoliberal politikaların ön plana çıkmasına vesile olmuştur (Akyıldız ve Eroğlu, 2004: 54).

NEOLİBERAL İKTİSAT POLİTİKALARI DÖNEMİ (1980-2001)

Dünyada görülen petrol krizinin dünya ticaret hacminde yol açtığı daralma ile birlikte yurt içinde döneme damgasını vuran Kıbrıs Barış Harekâtı'nın döviz talebini artırması, işçi döviz gelirlerindeki azalma; devlet desteğiyle sanayileşme modelinin eksikliklerinin ortaya çıkmasına yol açmıştır. 1970 ortalarında gelişmiş ülkelerde görülen işsizlik, cari dengesizlik ve yüksek enflasyon, 1977 yılı itibarıyla Türkiye'de de gözlemlenmeye başlanmıştır (Alkinoğlu, 1999: 310).

1980 öncesi dünyada ve Türkiye’de baş gösteren bu sorunlar ithal ikameci sanayileşme sürecinin sürdürülemez olduğunu göstermiştir. Döviz talebinin önüne geçmek amacıyla ithalatı kısarak yurt içinde üretimin artırılması ve bir sonraki aşamada ihracatın artırılarak kalkınmanın gerçekleştirilmesi ithal ikameci politikaların ana hedefi iken ihracat amacıyla ürettiğimiz ürünlerin talep esnekliğinin düşük olması; ülke içinde döviz talebinin artmasına ve yüksek enflasyonun yaşanmasına sebep olmuştur (Kibrıçcioğlu, 2001: 176). Ortaya çıkan sorunlar için çözüm, geleneksel sanayileşme politikası olan ithal ikameci politikadan vazgeçilerek ihracata dönük neoliberal sanayileşme politikasına geçilmesi olarak görülmüştür. Bu kapsamda alınan 24 Ocak Kararları’nın amacı bir taraftan kamu harcamalarını kısarak ve devlete yük oluşturan sektörlerin özelleştirilerek bütçe açığının azaltılması; diğer taraftan döviz kıtlığını aşmak için yurt içi tüketim kısılarak üretimin ihracata yönlendirilmesi hedeflenmiştir (Alkinoğlu, 1999: 312). Bu kapsamda 1980 İstikrar Programı sonrasında hükümetlerin Merkez Bankası kaynaklarına müracaat etmesi önemli ölçüde sınırlandırılmış ancak kamunun fon ihtiyacının giderilmesinde alternatif olarak iç borçlanma, olağan finansman kaynağı haline gelmiştir (Takım, 2011: 159).

İthal ikameci politikaların uygulandığı planlama destekli kalkınmanın amacı, sağlamış olduğu sınırlı ara malı ve yatırım malı odaklı olgunlaşan sanayi yapısının uluslararası rekabet ile kademeli olarak tanıştırılarak verimlilik artışının ve sürdürülebilir büyümenin gerçekleştirilmesidir. Bu açıdan bakıldığında dünyayı 1970’ler sonrası yoğun olarak etkisi altına alan neoliberal politikanın 1980’lerden itibaren Türkiye açısından kullanılabilir bir politika olduğu görülmüştür (Uçkaç, 2010: 423). Neoliberal politikalar, devlet müdahalesi yerine dünya ticaretinde serbestleşme yolu ile daha hızlı bir ekonomik büyümenin ve genel olarak büyüme çabası ile ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi üzerine kurulmuştur. Bu kapsamda 1980 öncesi devlet destekli oluşturulan veya direkt devlet tarafından hayata geçirilen sanayi kollarının özelleştirildiği, 1970’li yılların ana sorunu olan enflasyonun üstesinden gelebilmek için parasal aktarım mekanizmalarının devreye sokulduğu bir döneme girilerek devletin piyasadan çekilmesi hedeflenmiştir (Alkinoğlu, 1999: 311).

Teknolojik gelişmelerin ülkeler arasında hızlı dönüşümü, serbest piyasa ekonomisinin gereklerini yerine getiren ülkelerde üretim kapasitelerinde artış sağlanmasına vesile olmuştur. 90’lı yıllarla beraber dış ticaret serbestliğinin yanında, finansal serbestliğin de dünya ekonomilerinde karşılığını bulması; bu serbestliğe hazır olmayan ülkelerin kısa süre içerisinde bir taraftan cari açıklarla karşılaşmalarına, diğer taraftan bütçe açıklarıyla karşılaşmalarına sebep olmuştur. Bu dönemde dünya ekonomilerinin paralelinde Türkiye ekonomisi de belli aralıklarla neoliberal krizlerle tanışmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2011: 617). Mal ve hizmet serbestisinden sonra finansal serbestliğin de bir politika olarak belirlenmesi, 1980 yılında 17 milyar dolar olan dış borç stoğunu 1989 yılında 43 milyar dolara yükseltmiştir. İhracattaki artış hızının borçlanmadaki hıza ulaşamaması cari denge içerisinde dış borç yükünün artmasına ve dolayısıyla piyasada devalüasyon beklentisine yol açmış ve ülke 1988-1989 yılları arasında stagflasyon krizine sürüklenmiştir. Bu beklenti, karar vericilerin 4 Şubat Kararları’nı almalarına neden olmuştur. Bu karar çerçevesinde ithalatı kısıtlayıcı, ihracat gelirlerinin ülkeye dönüşünü hızlandırıcı, bankaların munzam karşılıklarını arttırıcı uygulamalar ile döviz tutucu önlemler artırılmıştır (Gündüz, 1999: 279). İthalata kısıtlama getirilmesi ihracatta daralmaya yol açmış, Körfez Savaşı sonrası kamu gelirlerinde ve döviz girişinde azalmaların yaşanması, özelleştirmelerden beklenen verimin alınamaması; kamu harcamalarının karşılanmasında sıkıntıların oluşmasına neden olmuştur. Kamu harcamalarını karşılamak amacıyla iç ve dış borçlanma yoluna gidilmiş lakin uzun dönemde gelir sağlayacak vergi reformunun hayata geçirilememesi, borcu borçla ödeme döneminin başlamasına neden olmuştur. Mevcut kısır döngüden çıkabilmek için 5 Nisan Kararları alınmıştır. 5 Nisan Kararları mevcut aksaklıkların giderilmesi için kısa dönemli etki sağlayacak kararlar almak yerine uzun dönemli yapısal etki sağlayacak kararlardır. Alınan kararların etkisi, 1995 yılında Gümrük Birliği sürecinin hızlandırılması ve 1996 yılında anlaşmanın imzalanması; piyasalarda olumlu karşılık bulmuştur. Bu dönemde üretim ve tüketim hacmi artmış, büyüme oranlarında iyileşmeler görülmüştür. Diğer taraftan 90’ların çözülemeyen sorunu olan kamu harcamalarındaki artışın önüne geçilememiştir. Özelleştirmelerden yeterli verimin alınamaması,

bütçe içerisinde kamu harcamalarının yüksek kalmasına neden olmuş ve bu dönemde bütçe dengesi istenilen seviyelere ulaşamamıştır (Soyak, 2003: 180).

Bu dönem izlenen iktisat politikaları; devletin üretim ve sanayi üzerinde etkisini azalttığı, finansal piyasaların serbestleştirilmesi uğruna kamu borçlanma araçlarının kullanılarak bütçe denklighinden vazgeçildiği, mal ve hizmet üretimini arttırmak amacıyla cari denklighin göz ardı edildiği bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır.

DALGALI KUR DÖNEMİ (2001 SONRASI)

Türkiye, hızlı büyümenin lokomotifi olarak ihracatı bir iktisat politikası olarak belirlemiştir. İhracatın artırılması amacıyla ekonomisini mal, hizmet ve finans alanlarında serbestleştirerek dışa açık bir model tercih etmiştir. Tercih edilen bu model yabancı sermaye girişini zorunlu hale getirmiş ve ülke, ekonomide ikiz açıklar olarak ifade ettiğimiz bütçe açığı ile cari açığı bir arada yaşamıştır (Türel, 2010: 48). Hükümetler dış yatırımı ülkeye çekebilmek için belirli dönemlerde düşük kur- yüksek faiz politikası uygulamışlardır. Yabancı yatırımcının getirdiği dövizi yerli para birimine çevirerek yüksek faiz elde etmesi, vade sonunda ise düşük tutulan yabancı para birimi sayesinde yatırımcının ülkeden çıkışı esnasında zarar etmesinin önüne geçilmiştir. Bu şekilde ülkeye yabancı sermaye girişi, ihracatın desteklenmesi için gerekli olan hızlı büyümeyi finanse etmiştir (Seyidoğlu, 2003: 147). Finansal alanda gerekli düzenlemeler yapılmadan serbestleşme ve dünya ölçeğinde finansal hareketlerin hacminin hızlı gelişmesi, birçok ülkeyi hazırlıksız yakalamıştır. 1998 yılında Asya krizi, 1999 yılında Rusya krizi, Güney Amerika ülkelerinin yaşadıkları krizler, Türkiye’de 1994, 2001 ve dünyada ise 2009 krizlerinin benzer özelliği, finansal yapıların gerekli donanımına sahip olmaması ve reel ekonomiden kopuk bir hal almasıdır. Asya ülkelerinde baş gösteren finansal krizin reel sektörleri etkilemesi, başta Rusya olmak üzere Türkiye dâhil birçok ülkeyi etkisi altına alarak 90’lı yılların ortaları ile 2000’li yılların başlarının krizler dönemi olmasına neden olmuştur. Türkiye dışarıdan gelen kriz etkisini içeride üretim daralması ve döviz sağlayan ülkelere ihracatın azalması ile büyüme hızı yavaşlamış ve ülke dünyadaki krizlerin etkisine girmiştir. Türkiye, ihracat ile sağlayamadığı döviz ihtiyacını daralan finansal piyasalardan bulmaya çalışmıştır. Kısa vadeli yüksek faizli yabancı para cinsinden dışarıdan finansman bulan Türkiye’nin içeride uzun vadeli yüksek faizli yerli para ile kredi dağıtması, kısa dönemde borçların döndürülebilme gücünü zayıflatmış ve ekonomik krizin finansal piyasadan reel piyasaya geçişine neden olmuştur (Akkaya ve Gürkaynak, 2012: 94).

1994 ve 2001 krizinin yolunu açan bütçe açıklarının kontrol edilememesi 2001 krizi sonrası çözülmesi gereken öncelikli hedef olarak görülmüştür. Bu amaçla 2000 öncesi gerekli başarının elde edilemediği özelleştirme uygulamalarına gecikmeksizin adım atılmıştır. Diğer taraftan Merkez Bankası’nın Hazine’yi finanse eden bir kurum olmaktan çıkartılarak ana görevinin enflasyonla mücadele eden bir kurum haline getirilmesi sağlanmıştır (Seyidoğlu, 2003: 145). Merkez Bankası’nın enflasyonla mücadelesi, dalgalı kur rejimine geçişi, dünya ekonomisindeki finansal serbestliğin ve transfer hacminin hızla artması Türkiye gibi yükselen ekonomilerin risk iştahını arttırırken diğer taratan kontrolsüz sermaye girişleri ekonomilerin hassas bir zemine dönüşmesine neden olmuştur. Merkez Bankası’nın ekonominin tek dengeleyici gücü olarak yalnız bırakılması, ülkeye giren sıcak paranın kontrolünün enflasyonla mücadele kapsamına indirgenmesi; cari açığın durdurulamaz bir hal almasına neden olmuştur. Merkez Bankası balonlaşan finansal piyasanın önüne geçmek amacıyla elinde kullanabileceği kısıtlı bir araç olan zorunlu karşılık oranlarını arttırarak bankalar için risk oluşturacak finansal kaynakların kontrol edilmesini amaçlamıştır (Akkaya ve Gürkaynak, 2012: 104). Finansal risklerin artışı öngören karar vericiler ileriki dönemlerde Merkez Bankası’nın yanında diğer politika araçlarını devreye sokmaya karar vermişlerdir. Bu dönemde bir taraftan balonlaşan finansal girişin önünü kesmeye çalışılırken diğer taraftan finansal çıkışa sebep olan ithalatın azaltılması amaçlanmıştır. Cari açığa neden olan sektörler incelendiğinde imalat sektörünün ön plana çıktığı görülmektedir.

Tablo 4. Cari İşlemler Dengesi ve İmalat Sanayi Üretimi 1998-2008 (Milyon Amerikan Doları)

Yıllar	Cari İşlemler Dengesi	İmalat Sanayi Üretimi	Cari Açık/ İmalat Üretimi Oranı
1998	2.000	64.341	-
1999	925	54.481	-1,70
2000	9.920	53.639	-18,49
2001	3.760	37.399	-
2002	626	41.413	-1,51
2003	7.515	54.001	-13,92
2004	14.431	68.285	-21,13
2005	22.088	83.571	-26,43
2006	32.051	91.113	-35,18
2007	38.219	108.991	-35,07
2008	41.812	118.702	-35,22

Kaynak: Yılmaz& Karataş, 2009: 73

Tablo 4 incelendiğinde; 1998-2008 yılları arasında imalat sektörünün büyüme oranı iki katına çıkmışken bu sektördeki cari açık yirmi katından fazla olmuştur. Cari açığın imalat içerisindeki payına bakıldığında ise 2000’li yıllarda yüzde 18,49 iken 2008 yılına gelindiğinde yüzde 35,22’ye yükseldiği görülmektedir. Bu amaçla imalat sektöründe cari açık verilen ülkeler mercek altına alınmış ve bu ülkelere karşı ek mali yükümlülükler devreye sokularak korumacı politikalar izlenmiştir. Bu korumacı politikalar ülke bazlı incelendiğinde en fazla dış ticaret açığı verdiğimiz ülke olan Çin üzerinde yoğunlaşmaktadır. DTÖ bünyesinde yapılan damping soruşturmalarının sonucunda birçok mal grubunda anti-damping vergileri alınmaya başlanmıştır. Aynı şekilde tarife dışı engel olarak kabul edilen gözetim ve korunma önlemleri, sağlık sertifikası uygulamaları gibi birçok ithalatı kısıtlayıcı önlem derveye sokularak dış ticaret açığını azaltıcı koruma politikaları uygulanmıştır (Cinel, 2018: 63). Ekonominin 2002 yılından itibaren düşük kur yüksek faiz politikası ile ithalata bağımlı hale getirilmesi uygulanan korumacı politikaların etkisini göstermesini engellemiştir (Yılmaz ve Karataş, 2009: 73).

2009 yılında dünya ekonomisinde görülen daralma Türkiye’nin cari açığının da azalmasına neden olmuştur. Lakin ilerleyen yıllarda hızlı büyümenin de etkisiyle cari açık hızla artarak devam etmiştir. Cari açık finanse edilebildiği sürece sürdürülebilir ve dışa açık ihracat odaklı büyüme politikalarında göz ardı edilebilir (Kepenek ve Yentürk, 2011: 219). Diğer taraftan milli gelirin %5’ini aşmış bir cari açığın uzun dönemde bastırılmış döviz politikası ile ihracatı ve üretimi ithalata bağımlı hale getirdiği görülmüştür. 2001 öncesi “Cari açığın kaynağı bütçe açığıdır. Bütçe açığı finanse edildikçe cari açık bir sorun teşkil etmez” düşüncesi bütçe açığının 2001 sonrası kontrol altına alınmasıyla beraber kabul edilebilirliğini yitirmiştir. Yeni süreçte cari açık düşük döviz kuru ve kolay finansal araçlara ulaşabilme imkânı cari açığın artışını açıklamakta kullanılan argümanlar olmuştur. Düşük kur politikası ile kolay fon imkânına kavuşan yerli üreticiler nihai üretim sahalarını terk ederek finansal bir oyuncu rolüne bürünmüşlerdir (Arabacı,2017: 4). Geri kalan üreticilerde düşük döviz kurunu fırsat bilerek üretim kapasitelerini kısarak ithalatçı konumuna geçmişlerdir. Tüketici tarafında ise finansal kaynaklara kolay ulaşılabilir olması bilhassa konut, otomotiv, beyaz eşya, teknolojik ürünler gibi dayanıklı tüketim mallarında hızlı tüketime sebep olmuş ve iç talep dış finansman ile karşılanmıştır. İç tasarruf problemi yaşayan Türkiye, kolay ulaşılabilir kredi imkanına kavuşarak tüketim harcamalarında da dışa bağımlı hale gelmiş ve tasarruf etme eğilimi düşük bir profil sergilemiştir (Akkaya ve Gürkaynak, 2012: 97).

Küresel ekonomik gelişmeler 1970’li yıllardan itibaren ülkelerin kademeli olarak uluslararası piyasalarla entegrasyonunu gerekli kılarken ülkelerin büyümeleri ve kalkınmaları için itici gücün dışa açık büyüme politikaları olduğu görülmektedir. Türkiye ise belirli iç ve dış şokların etkisiyle 1980 itibarıyla aşamalı olarak ihracata dayalı bir politikayı üretimin ve finansın merkezine oturtmuştur (Yılmaz ve Karataş, 2009: 80). 2000’li yıllardan itibaren küresel ekonominin finansal piyasaları kontrol edebilecek bir mekanizmanın oluşturulamaması, yükselen ekonomilerin ihracat odaklı büyüme politikalarını olumsuz etkileyerek cari açık vermeden büyüyemeyen

ekonomilere dönüştürmüş ve süreç “ithalata bağımlı büyüme politikası” şeklini almıştır. Nitekim bu süreç dünya ekonomisindeki daralma ile ithalata bağımlı büyüme girdabına girmiş ekonomileri döviz kıtlığı ile baş başa bırakmıştır. Günümüz Türkiye’si yüksek döviz borcu ile yavaşlayan büyümenin hatta yer yer küçülen ekonominin yaşandığı enflasyonun ve işsizliğin arttığı bir ekonomik görünüm sergilemektedir.

SONUÇ

Osmanlı İmparatorluğu’ndan Türkiye Cumhuriyeti’ne geçişin ekonomik boyutu incelendiğinde iktisat politikalarını etkileyen belli başlı birkaç unsur ön plana çıkmaktadır. Lozan Barış Anlaşması ile yeni cumhuriyetin uluslararası kabulü, gümrük tarifelerinin 1926 yılına kadar değiştirilememesi, savaş döneminde sermayeyi elinde bulunduran gayrimüslimlerin ülkeyi terk etmesi veya yeni düzene ayak uydurması; cumhuriyetin belirlediği iktisat politikalarında yönlendirici olmuştur. Yeni cumhuriyetin kurucu ekibi tarıma dayalı olan ekonomik yapıyı sanayi ve hizmet sektörüne kaydırarak ilk planlı sanayi dönemini hayata geçirmişlerdir. II. Dünya Savaşı sonrası dünya ekonomisinde hızlı talep artışının etkisi tarım alanında verim artışına yol açmıştır. Kuruluş döneminde sanayi ve hizmet alanında yapılan reformlara tarım sektöründe yapılan reformlar da eklenince ülke ekonomisi batı ekonomilerinin sektörel dağılımını yakalamıştır. Bu döneme ait büyüme verileri incelendiğinde 1923-29 yılları arasında yüzde 10 olan büyüme oranı 1929-39 yılları arasında yüzde 5,2’ye gerilemiştir. 1939-46 yılları arasında II. Dünya savaşının da etkisiyle ekonomi yüzde 2 küçülmüştür. 1923-1929 yılları arasında yüzde 10 civarında olan büyüme oranına tarımsal üretimin ve sanayi üretiminin katkısının imalat üretiminde yoğunlaştığı görülmektedir. 1929-39 yılları arasında ekonomik büyüme de sanayi üretiminin ağırlığı tarım üretiminin üzerine çıkmıştır. Kısa sürede tarımsal üretimden sanayi üretimine geçişin sağlanması gelecekte kurgulanacak iktisat politikalarının temelini oluşturmuştur.

II. Dünya Savaşı sonrası yeni oluşan dünya düzeninde yerini almak isteyen Türkiye Cumhuriyeti 1945-1960 yılları arasında ulusüstü kuruluşların bir parçası olarak dış yardımlara açık bir politika uygulamıştır. Bu yardımların sektörel istihdam verileri dikkate alındığında tarım sektörü lehinde yoğunluk gösterdiği, tarım ürünü üreten, sanayi tüketim malı ithal eden bir yapının oluşmasına yol açmıştır. Bu durum zamanla ülkenin cari açık vermesine ve döviz kıtlığı yaşamasına sebep olmuştur. 1963 yılına gelindiğinde karar vericiler ithal ikameci iktisat politikalarını devreye sokarak kuruluş döneminde denenmiş ve başarısı kanıtlanmış planlı sanayileşme modelini bu dönemde planlı kalkınma modeli olarak devreye sokmuşlardır. 1960-1980 dönemini kapsayacak olan beş yıllık dört ayrı dönemden oluşan kalkınma planında amaç ithal edilen dayanıklı tüketim malları için gerekli olan ara malı veya yatırım malının üretilerek ithal bağımlılığını azaltmak ve ileriki safhada dışsalılık etkisiyle büyüme ve diğer ekonomik göstergelerin iyileştirilmesidir. Bu amaca ulaşmak için bir taraftan tarımsal alanda makineleşme arttırılacak makineleşme ile arta kalan işgücünün dayanıklı tüketim malı için gerekli ara malı veya yatırım malı üretimine kanalize olması sağlanacaktı. Planlı kalkınma modelinin ilk üç döneminde istenilen başarı elde edilirken üçüncü dönemle beraber başlayan uzun vadeli olmayan popülist politikalar, tekrarlanan istikrarsız dönemlerin yaşanmasına neden olmuştur ve büyümenin istenilen seviyelere ulaşmasını engellemiştir.

1970’li yıllarda dünyada gözlemlenen durgunluk ve Türkiye’nin döviz darboğazı yaşaması ithal ikameci iktisat politikalarının sürdürülebilir olmasını engellemiştir. Dünyada yaşanan durgunluğa Keynesyen iktisat politikalarının cevap verememesi; parasalcı iktisat politikalarının devreye sokulmasına ve neo-liberal iktisat politikalarının uluslararası dünya örgütleri aracılığıyla ülke ekonomilerinin yeni iktisat politikaları olmuştur. Bu dönemde Türkiye iktisat politikaları irdelendiğinde, devletin üretim ve sanayi alanındaki etkisinin azaldığı, finansal piyasaların serbestleştirilmesi uğruna kamu borçlanma araçlarının kullanılarak bütçe denkleğinden vazgeçildiği, mal ve hizmet üretimini arttırmak amacıyla ardı kesilmeyen Türk Lirasının değersizleştirildiği bir dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. 1960-1980 döneminde üretim, yatırım ve teknoloji ağırlıklı bir iktisat politikasının yerini finansal piyasalarda para ile para kazanan suni bir ortam almıştır. Bu ortam reel ekonominin beklenen üretim artışlarını

göstermesini engellemiş ve ülke ikiz açık olarak ifade ettiğimiz krizlerle tanışmıştır. 90'lı yılların ana sorunu olarak görülen ekonomik sorunlar arasında ikiz açıklar, kamu borcu stoğu, yatırım-tasarruf açığı ve yüksek enflasyon 2000'li yılların ilk yıllarından itibaren uygulanan enflasyonla mücadele kapsamında yapısal reformlar ile sürdürülebilir seviyelere indirilebilmiştir.

2001 krizi sonrası alınan önlemler ile enflasyonun kontrol altına alınması, bütçe denkleğinin sağlanması, kamunun Hazine'den avans alımının önüne geçilmesi, bankacılık sisteminin tekrardan düzenlenerek risk ortamının azaltılması ile ekonominin 2000 öncesi yaşamış olduğu krizlerden hızla uzaklaştığı gözlemlenmiştir. Düşük kur-yüksek faiz politikası ile dünyada bol olan yabancı sermayenin ülkeye gelişinin sağlanması, 2005 yılında AB ile üyelik müzakerelerinin başlatılması, özelleştirmelerin hızlandırılması ile üretim için gerekli olan sermaye sağlanılmıştır. Diğer taraftan Türk Lirasının değerini yüksek tutarak düşük ve orta teknoloji üretim yapan sektörlerin ucuz ara malı ve ham madde temini kolaylaştırılmıştır. Mevcut durum ihracatın ithalat destekli büyümesinin önünü açmış ve ülke kriz sonrası hızlı bir büyüme dönemine girmiştir. 2000 yılında 28 milyar dolar olan ihracat 2008 yılına geldiğimizde 132 milyar doların üzerine çıkmıştır. Aynı dönemde ithalat 54 milyar dolarken 200 milyar doları aşmıştır. Bu dönemde ortalama büyüme oranları da yaklaşık % 4 olarak gerçekleşmiştir.

Dünya ekonomisinde yabancı sermayenin bolluğu, üretim için kullanılacak girdilerin Uzak Doğu ülkelerinden ucuza temini ülke ekonomisinin hem sermayeye hem de ithal girdilere bağımlılığını artırmıştır. Türkiye ekonomisi, 2009-2010 yıllarında dünya finansal krizi ile beraber daralırken diğer gelişmiş ülke ekonomileri kadar krizden olumsuz etkilenmemiştir. Buradaki ana sebep 2001 krizi sonrası bankacılık sisteminin güçlendirilmesi, kamu borcunun azaltılmış olmasıdır. Lakin likiditeye ulaşımın kolaylaştığı bu dönemde politik sorunlar uzun dönem ekonominin ana gündem olmasını engellemiştir. Yurt içi tasarruf oranını arttırmak için gerekli düzenlemeleri yapmakta geciken karar vericiler; özel kesimin hızla borçlandığı, üretim yerine tüketimin arttığı ve ekonominin kredi-ithalat-üretim-ihracat yönlü büyüme modelinden kredi-ithalat-tüketim yönlü bir büyüme modeline geçmesine yol açmıştır.

Türkiye iktisat politikalarının Cumhuriyetin kuruluş döneminden günümüze kadar yansımalarını veriler ışığında incelediğimizde; Cumhuriyet döneminde kişi başı gelirin 45 dolar olduğu, 2019 yılında ise orta gelir sınırı olarak kabul edilen 9000 dolar civarında seyrettiği görülmektedir. Cumhuriyet döneminde sektörel dağılımın tarım alanında yüzde 43,1 iken sanayi de yüzde 10,6 olduğu görülmektedir. 2019 yılında ise tarımsal alanda üretim yüzde 14 civarında sanayi alanında üretim ise yüzde 34 civarında şekillendiği gözlenmektedir. Türkiye'nin 96 yıllık büyüme oranlarına genel ortalamasına bakıldığında yüzde 4,6 olduğu kriz dönemleri hariç genel ortalamadan sapmaların olmadığı görülmektedir. Yüzde 4,6 olan genel büyüme ortalamasının aşıldığı iktisat politikaları döneminde cumhuriyetin kuruluş döneminde uygulanan devlet destekli sanayileşme dönemi (yüzde 7,8) ve 1963-1978 dönemini içeren devlet destekli kalkınma dönemi (yüzde 5,7) olduğu görülmektedir. 100. yılına yaklaştığımız cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kişi başına düşen milli gelirden büyümeye, sanayileşme oranlarımızdan kalkınma oranlarımıza kadar birçok gösterge de hızlı yükseliş görülmüştür. Veriler ışığında da bakıldığında cumhuriyet döneminden günümüze gözle görülür iyileşmeler tespit edilirken gelişmiş ülkelerin seviyesine çıkmak için dünya ile entegrasyonu güçlendirecek mevcut birikimleri hızlı büyümeye dönüştürecek adımların atılması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Akkaya Y. & Gürkaynak R.S. (2012). "Cari İşlemler Açığı, Bütçe Dengesi, Finansal İstikrar ve Para Politikası: Sıkıcı Bir Bölüm Üzerine Düşünceler", İktisat İşletme Ve Finans, 27(315): 93 - 119.
- Akyıldız H. & Eroğlu D. (2004). Türkiye Cumhuriyeti Dönemi Uygulanan İktisat Politikaları. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(1):43-62.
- Alkinoğlu L. (1999). "Türkiye'de Uygulanan İstikrar Politikaları Ve Sonuçları". Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (15), 307-319.

- Arabacı, H. (2017). Küresel Kriz Sonrası Türkiye’de Uygulanan Ekonomi Politikaları. Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi, 6 (4), 1-10. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/pub/ssrj/issue/32264/343715>
- Bahar O. (2005). “Türkiye Ekonomisinde 1980 Öncesi Uygulanan Sanayileşme Politikaları”, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 3 (4): 64-90.
- Boratav K. (2015). “Türkiye İktisat Tarihi”, İmge Kitabevi, Baskı, Ankara.
- Cinel, E. (2018). “Türkiye Ekonomisinin Kırılgan Yapısı- Fragile Structure Of Turkish Economy”. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10 (23), 57-66 . DOI: 10.20875/makusobed.397302
- DPT, Devlet Planlama Teşkilatı (1963). “Kalkınma Planı (Birinci Beş Yıl) 1963 — 1967”, (<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Birinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1963-1967%E2%80%8B.pdf>).
- DPT, Devlet Planlama Teşkilatı (1979). “Kalkınma Planı (Dördüncü Beş Yıl) 1979 — 1983”, (<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/D%C3%B6rd%C3%BCnc%C3%BC-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-1979-1983%E2%80%8B.pdf>).
- Emiroğlu A. & Koçyiğit N. & Kesici S. (2012). Demokrat Parti Yönetiminde Ekonomik Politikalar, Tarihin Peşinde-Uluslararası Tarih ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8: 73-92.
- Ercan F. & Derya K. & Kurtar T. (2008) “Türkiye’de Sermaye Birikimi, Sanayileşme Politikaları ve Sektörel Değişimler”, (Ed: Gülen Elmas Arslan) Çeşitli Yönleriyle Cumhuriyetin 85.Yılında Türkiye Ekonomisi, Ankara, Gazi Üniversitesi Hasan Ali Yücel Araştırma Ve Uygulama Merkezi Yayını, 4: 213-254.
- Eroğlu, N. (2007). “Atatürk Dönemi İktisat Politikaları.”, Marmara Üniversitesi, İİBF Dergisi,23(2): 63-73.
- Gündüz A. (1999). “Türkiye Ekonomisindeki Yapısal Değişiklikler ve 1980 Sonrası Uygulanan İstikrar Politikaları”, Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (15), 277-288.
- Kepenek, Y. & Yentürk, N. (2011). “Türkiye Ekonomisi”, Remzi Kitabevi, 24. Basım, İstanbul.
- Kibritçiöğlü A. (2001), “Türkiye’de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969-2001” Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, Cilt 1, Yıl 7, Sayı 41, Eylül-Ekim, 174-182.
- Mangır, F. & Acet, H. (2014). “Serbest Ticaret ve Korumacılık, Avrupa Birliği’nde Malların Serbest Dolaşımı Ve Türkiye’nin Uyumunu”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Dr. Mehmet YILDIZ Özel Sayısı, 93-108.
- Parasız, İ. (2004). “Türkiye Ekonomisi”, Ezgi Kitapevi, Bursa.
- Pamuk Ş. (2016). “Türkiye’nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi” Türkiye İş Bankası Yayınları, 6. Baskı, İstanbul.
- Pamuk Ş. (2017). “Osmanlı’dan Cumhuriyete Küreselleşme, İktisat Politikaları ve Büyüme” Türkiye İş Bankası Yayınları, 4. Baskı, İstanbul.
- Oktar S. & Varlı A. (2010). “Türkiye’de 1950-54 Dönemi’nde Demokrat Parti’nin Tarım Politikası”, Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: 28, Sayı: 1.
- Ökçün A. G. (1997). “Türkiye İktisat Kongresi 1923-İzmir”, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No:59.
- Seyidoğlu H. (2003). “Uluslararası Mali Krizler, IMF Politikaları, Az Gelişmiş Ülkeler, Türkiye ve Dönüşüm Ekonomileri”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 4 (2): 141-156.

- Soyak A. (2003): Türkiye'de İktisadi Planlama: Devlet Planlama Teşkilatına İhtiyaç Var Mı? Journal Of Doğuş University, 4(2): 167-182.
- Şener S. (2005), "Türkiye Ekonomisinde İkinci Dönem Liberal İktisat Politikaları" Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(1):141-148.
- Uçkaç A. (2010). "Türkiye'de Neoliberal Ekonomi Politikaları ve Sosyo-Ekonomik Yansımaları", Maliye Dergisi, 158(1): 422-430.
- Takım A. (2011). "Türkiye'de 1960-1980 Yılları Arasında Uygulanan Kalkınma Planlarında Maliye Politikaları", Maliye Dergisi, 160(1): 154-176.
- Türel O. (2010). "Türkiye'de 1994, 2001 ve 2008-9 Ekonomik Krizlerinin Karşılaştırmalı Analizi," Ekonomik Yaklaşım, Ekonomik Yaklaşım Association, 21(75): 27-75.
- Yılmaz A. & Karataş T. (2009). "Türkiye Ekonomisinde 2001 Krizi Sonrası Süreçte Cari İşlemler Açığının Nedenleri Üzerine Bir İnceleme", Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 27(2): 69-96.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Sipahi, B. B. (2020). "Obezitenin Davranış Ekonomisi", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3, Issue:3; pp:189-198

Anahtar Kelimeler: Obezite, Davranış Ekonomisi, **Keywords:** Obesity, Behavioral Economics, Rational Rasyonel Davranış, Gıda Tüketimi Behavior, Food Consumption

Makale Türü Araştırma Makalesi

OBEZİTENİN DAVRANIŞ EKONOMİSİ

Behavioral Economics of Obesity

Banu BEYAZ SİPAHİ¹

Geliş Tarihi / Arrived Date 04/05/2020	Kabul Tarihi / Accepted Date 12/07/2020	Yayınlanma Tarihi / Published Date 31/07/2020
--	---	---

ÖZ


ABSTRACT

Çoğu insan yeme, fiziksel aktivite alışkanlıkları ile ilgili birçok seçim yapar. Bu bağlamda davranış ekonomisi ne yenir, ne zaman yenir, ne kadar aktivite yapılır, ne yoğunlukta yapılır gibi kapsamlarda devreye girmektedir. Obezite teorik olarak kalori dengesizliğinin sonucunda, yani alınan kalenin harcanan kalenin üstünde olması durumudur. Bu nedenle obezite davranış ekonomisi için en uygun uygulama alanlarından biridir. Davranış ekonomisine göre obeziteyle mücadele için fiziksel aktivite ve gıda tüketim alışkanlıkları bireyin seçimine bırakılmamalı ve düzenli hale getirilmelidir. Çünkü bireylerin seçimlerinde çevre koşullarının ve yanlış seçim kararlarının etkili olduğu düşünülmektedir. Obezite bireylerin iradesizliğinin sonucunda ortaya çıkmaktadır. Doğru beslenme alışkanlığı ve düzenli fiziksel aktivite alışkanlığının kazanılması kaçınılmaz bir gereksinimdir. Bu çalışmada obezite daha çok bireysel bir sorun olduğu için ekonomik çerçevede bireylerin davranışlarını nasıl değiştirebilecekleri konusuna odaklanılmıştır. Özellikle bu çalışma obeziteyi kontrol altına almak ve bireylerin yaşam koşullarını iyileştirilmek için oluşturulacak müdahaleler ve politikalar açısından önemli olabilir ve yol gösterebilir.

Most people make many choices regarding eating, physical activity habits. In this context, the behavioral economy is stepped in scopes such as what to eat, when to eat, how much activity is done, at what intensity. Obesity is theoretically the result of calorie imbalance, that is, the calorie intake is above the expended calorie. Therefore, obesity is one of the most suitable application areas for behavioral economics. According to the behavioral economy, physical activity and food consumption habits should not be left to the individual's choice and should be organized for struggle to obesity. Because environmental conditions and wrong choice decisions should be considered to be effective in individuals' choices. Obesity arises as a result of inability. It is an inevitable requirement to acquire the right nutritional habits and regular physical activity habits. In this study, since obesity is individual problem, it is focused on how individuals can change their behavior in an economic framework. Especially, this study can be important and guide in terms of interventions and policies to be created for control obesity and improve the living conditions of individuals.

GİRİŞ

Ekonomi bilimi temelinde insanı barındırdığı için sosyoloji ve psikoloji bilim dallarıyla ilişkilidir. Davranışsal iktisat, psikoloji ve geleneksel iktisadın birleşim noktası olarak ve tüketiciler ve diğer iktisadi ajanların karar verme süreçlerini inceleyen bir alandır. Davranış ekonomisi bir malı diğer mala niye tercih ettiğini açıklamaya çalışır. İnsanların iktisadi kararlar alırken her zaman "akılcı" davranmadığını, pek çok sosyal, kültürel ve psikolojik etki altında karar verdiğini ve iktisat politikalarının da bu faktörler dikkate alınarak tasarlanması ve uygulanması gerektiğini savunur. Davranışsal ekonomi bireylerin ekonomik karar verme aşamasında rasyonel davranış teoremine

¹  Dr. Öğr. Üyesi, Tarsus Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, banubeyaz@gmail.com, Mersin/TÜRKİYE

uygun davranışlarla birlikte, rasyonel olmayan davranışları da sergilediklerini göstermektedir (Öztopçu,2019:364-376).

Obeziteye neden olan etmenler tam olarak açıklanamamakla birlikte obezite hastalığının temel nedeni “enerji dengesizliği” dir. Enerji dengesizliğinden kastedilen bireylerin beslenme alışkanlıklarının değişmesi sonucunda kalori alımının kalori harcamasını aşmasıdır. Obeziteyi kalori dengesizliği dışında etkileyen ve neden olan temel unsurlardan biri de aşırı ve yanlış beslenme ve fiziksel aktivite yetersizliğidir. Diğer etmenler ise sosyal ve çevresel faktörler, kültürel faktörler, ekonomik koşullar, teknoloji, tarihsel süreç, genetik, psikolojik ve biyolojik faktörler, sosyo-demografik değişkenler (yaş, cinsiyet, eğitim, medeni durum) ve sigara ve alkol tüketimi gibi alışkanlıklardır. Bu etkiler ve nedenler bireylerin davranışını doğrudan ve dolaylı olarak etkilemektedir (Speakman, 2004:1285). Bu nedenle obezite sadece sağlık sorunu değil aynı zamanda ekonomik bir olgu olduğu söylenebilir.

Birçok yetişkin bireyin aşırı kilolu veya obez olması bireylerin çeşitli kararlarının sonucudur. Gelirin (daha yüksek refah düzeyine sahip olmak), eğitim seviyesinin (besinlerle ilgili bilgi sahibi olması) ve reklamların bireylerin tercihleri üzerinde etkisi vardır. Bireylerin ne kadar ve ne zaman gıda tüketimi yapacakları ve ne kadar fiziksel aktivite yapacakları hususunda karar vermesi gerekmektedir. Bu kararı verirken gelecek sağlıklarını, finansal durumlarını ve yaşam koşullarını göz önünde bulundururlar (Cutler, Glaeser ve Shapiro, 2003:93-105).

Bu bağlamda çalışmanın amacı ekonomik açıdan ve davranış ekonomisi açısından obezite neyi ifade ediyor ve aralarında nasıl bir ilişki olduğunu ortaya koymaktır.

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde obezite ekonomik açıdan ele alınmıştır. Üçüncü bölümde davranış ekonomisi açısından obezite neyi ifade ediyor ve rasyonel karar verme süresinde obezitenin ekonomik yapısı nasıl olduğu ele alınmıştır. Son bölümde ise çalışmanın sonuç kısmı ve politika önerileri yer almaktadır.

EKONOMİK AÇIDAN OBEZİTEYE BAKIŞ

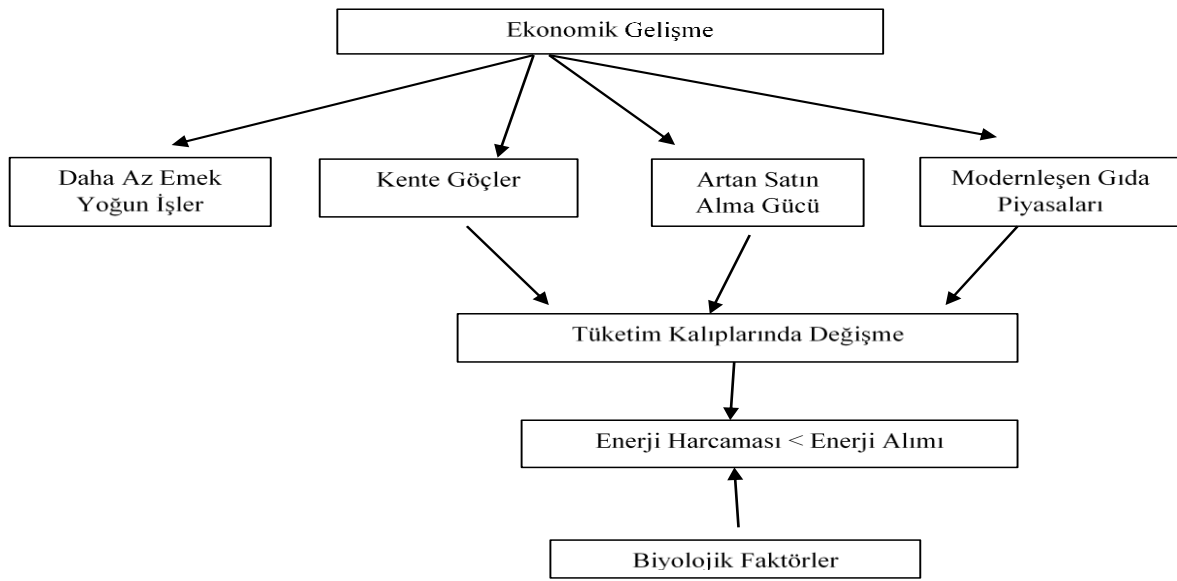
Obezite ekonomik bir olgudur. Obezite kaçınılan bir durum olduğu için beslenme ve davranış değişikliği ile bu sorun ortadan kaldırılabilir. Ekonomistlere göre eğer fayda maliyetleri aşarsa bu düzenleme bireyin davranışlarında yer almalıdır. Artan obezite yaygınlığını ve obezitenin zamana karşı değişkenliğini önlemek için obezitenin maliyetleri araştırılmalıdır. Çünkü ekonomik analizler obezite artışını önlemede etkili araçları belirlemede yardımcı olur. Bu nedenle rasyonel seçim modellerinde obez ve/veya aşırı kilolu olma arzulanmamaktadır (Philipson, 2001:1-7).

Kilo alımının neoklasik ekonomik yaklaşımı psikolojik, genetik durumlara dayanmaksızın teşvik edici değişimlerle ilişkilidir (Lakdawalla ve ark., 2005:15-20). Obezitenin neoklasik teoremi ilk olarak Philipson ve Posner (1999); Lakdawalla ve Philipson (2002) çalışmalarında vurgulanmıştır. Gıda fiyatlarının düşmesi tüketimi artırmakta ve kilo alımıyla sonuçlandığı vurgulanmıştır. Benzer şekilde fiziksel aktivite yapmanın maliyetinin (fiyatının) yükselmesi aktivite alışkanlığını kısıtlamakta ve kilo artışına neden olmaktadır. Neoklasik modelde gelir ile kilo arasında monotonik olmayan ilişki ele alınmıştır. Bu şunu ifade eder, gelir sürekli arttığında kilo kaybı artmaz. Dünya genelinde ve gelişmekte olan ülkelerde obezite oranındaki artış ciddi sorun yaratmaktadır. Obezite ciddi bir sağlık problemi olmasının yanı sıra ülkeler için ekonomik bir problemdir

Birçok ekonomik faktör obezite oranında artışa katkı sağlamaktadır. Bunlardan ilki, daha düşük gelir düzeyine sahip olmak ile obez veya aşırı kilolu olma arasındaki ilişki gelir etkisi olarak ifade edilir. Daha düşük gelirli bireyler yüksek kalorili fast-food ve işlenmiş gıdaları tüketmektedir. İkincisi, teknolojik değişimin etkisidir. Üçüncü olarak, enerji alımındaki trendlerin değişme göstermesidir. Son olarak, boş zamanda yapılan fiziksel aktivite maliyetindeki artış ve masa başı yaşam tarzının yaygınlaşmasıdır. Bu faktörlerin birbirini etkilemesi obezite oranında artışa neden olmaktadır (Norton ve Han, 2008:1091-1099).

Ekonomik gelişme ile birlikte tüketicilerin satın alma gücü de artmaktadır. Bireylerin daha çok kazanması beraberinde tüketim kalıplarını da değiştirmektedir. Yani gelir artışıyla birlikte daha çok gıda tüketimi ve daha çok kalori alımı söz konusudur. Ayrıca kadınların işgücüne katılımıyla hazırlaması kolay yiyeceklerin tüketimi veya ev dışı tüketimi de artmaktadır. Düşük gelirli ülkelerde şehir ve kırsal alan arasındaki tüketim alışkanlıkları farkı yüksek gelirli ülkelere daha büyüktür. Bundan dolayı büyük kentlere göçler obezite yaygınlığını artırmaktadır. Çünkü geldikleri bölgelere (eyaletlere) göre fiziksel aktivite alışkanlıkları ve tüketim alışkanlıkları değişim göstermektedir. Biyolojik etki ve enerji eşitliği yönünden iki biyolojik faktör söz konusudur. Bu faktörler genetik faktörler ve önceki yaşam deneyimleridir. Farklı beslenme rejimine dayalı önceki yaşam, hormonal ve metabolik değişmeyi etkilemektedir. Aynı zamanda bu etmenler ekonomik gelişmeden de etkilenmektedir. Göçler, alım gücündeki artış veya azalış, gelişen gıda piyasaları beslenme yapısını etkilemektedir. Yapılan çeşitli diyetler ve biyolojik faktörler de kalori tüketimi ve kalori harcamasını (yakımı) etkilemektedir (Bakınız Şekil 1) (Witkowski, 2007).

Şekil 1. Ekonomik Gelişme ve Obezite



Kaynak: Witkowski, 2007

Standart ekonomik teoriye göre, bireyler kendi kendilerine karar verirken kısıt altında optimizasyon yaparlar. Eğer bireyin tek amacı sağlıklı olma durumunu maksimize etmek ise, birey tüm zamanını ve parasını sağlıklı ilgili aktivitelere ayırır ve harcamalarını bunlara yönelik yapar. Bu durumda bireyin obez olma olasılığı azalmaktadır. Birey daha bilinçli davranarak arzuladığı gıda ürünlerini bilinçli bir şekilde seçerek kalorisi düşük ve sağlıklı gıdaları tercih edebilir. Bireyin beslenme tercihini değiştiren ve fiziksel aktivite alışkanlıklarının azalmasında etkili olan temel değişkenler zaman, bütçe kısıtı ve teknolojik faktörlerdir. Teknolojik gelişmeye paralel olarak kalorisi yoğun gıda ve içeceklerin reel fiyatı azalmakta ve bireylerin satın alma gücünü arttırmaktadır. Ayrıca masa başında çalışma koşulları fiziksel aktivite maliyetini artırmaktadır. Standart ekonomik teoriye göre, bu fiyat değişimleri bireyleri kalori alımını arttırmaya ve kalori kaybını (sarfiyatını) azaltmaya sürüklemektedir. Buradan sağlıklı gıdalara (kalorisi düşük) göre sağlıksız gıdaların (kalorisi yoğun) fiyat değişimi veya masa başı aktivitelere göre fiziksel aktivitelerin maliyet değişimi beslenme ve fiziksel aktivitelerde değişmeye neden olduğu sonucu çıkarılabilir (Faulkner ve ark., 2011:1-10).

DAVRANIŞ EKONOMİSİ AÇISINDAN OBEZİTE

Bireyin faydası çeşitli mal ve hizmetlerin tüketiminden çıkarılmaktadır. Hanehalkı üretim teorisi altında bireyler doğrudan fayda elde etmezler. Bireylerin sağlığı yaşam tarzı davranışları (sigara

çmek) ve tüketim alışkanlıkları gibi gözlemlenen değişkenler ile genetik ve hormonal faktörler gibi gözlemlenemeyen faktörlerden etkilenmektedir (Amarasinghe ve ark., 2009:2273).

Bireyler potansiyel faydayı potansiyel maliyetle karşılaştırır. Gıda tüketim alışkanlıkları bireylere sağlıklı olma ve hayatta kalabilme adına fayda sağlamaktadır. Enerji harcaması genellikle çalışma tipi ve konumu, konutun lokasyonu ve ulaşım koşulları ve boş zamanlarda tercih edilen aktivite gibi diğer karar ve faktörlerin fonksiyonudur. Enerji harcamaları teknolojik değişimlerden, ulaşım fiyatlarından ve barınma fiyatlarından etkilenmektedir. Bu bağlamda ilk düşünülmesi gereken insanların beslenme ve enerji kullanımı ile ilgili nasıl karar vereceğidir. Aslında fayda/maliyet çerçevesi, toplumun büyük bir kısmının niye zamanla obez veya aşırı kilolu olduğunu açıklamada yardımcı olur.

Obezitenin yaygınlığı her yıl artış göstermektedir. Bu artışın nedeni tam olarak bilinmemekle birlikte birçok nedeni vardır. Bu süreçte bireylerin davranış sürecini anlamak ve bilmek gerekir. Bireyler sağlık ve beslenme konusunda tavsiyeleri çok önemsememektedir. Ancak ekonomik ve sağlık maliyetlerinin farkındadırlar. Kendini kontrol edemeyen bireyler bilinçsiz veya bilgisizdir diyemeyiz. Uzun dönemde sağlık için genellikle tam olarak ne yapıp yapmadıklarının farkındadır ve gelecekte davranışlarını değiştirmeye isteklidir. Ancak bu kararlarında istikrar gösteremezler (Sassi, 2010). Tüketim kararlarının standart yaklaşımı rasyonel ekonomik modellere bağlıdır. Davranış ekonomisi toplumu ılımlı yönetmeye (soft paternalism) göre veya dikte ederek yönetmeye (hard paternalism) göre planlamaktadır. Müdahaleler bazı durumlarda etkinsiz kalabilir ve ters etki gösterebilir. Bireyler kendi yaşantılarını yönetmeye başladıklarında refah düzeylerini yüksek tutmak isterler. Bireyler sadece hata yapmazlar hatalarını aynı koşulda tekrarlayabilirler. Ancak bu durum bireylerin rastgele rasyonel olmayan seçimler yaptığı anlamına gelmez. Eğer bireyler sistematik hata yaparlarsa (bazen kararları yanlış alabilmesi gibi), politika yapımcıları bireylerin diğer karar alım aşamalarında doğru karar almalarına yardımcı olurlar. Bu yaklaşım davranış ekonomisinin temelini oluşturmaktadır (Just ve Payne, 2009:48-50).

Bazı bireyler rasyonel kararlardan sapmalar gösterebilir ve seçimleri sistematik olarak yanlılık gösterebilir. Bireysel davranışlarda sistematik yanlılık 2 gruba ayrılmaktadır. İlki zihinsel yanlılık problemidir. Bireylerin refahını iyileştirmelerine engel olmaktadır. İkincisi, davranış ekonomisine göre bireylerin kendilerini kontrol etmede problem yaşamasıdır. Bu durumda gelecekteki tutumlarını dışlamış olurlar. Sigara tüketimi buna örnektir. Diğer bir örnek de obez bireylerin diyet ve fiziksel aktiviteye başlaması ve bunu sürekli hale getirememesidir. Yani istekli olmaları ancak istikrar gösterememeleri durumudur. Toplumu yönetme şekli (paternalist), sağlıksız seçimlerin maliyetini artırarak kötü davranışları cezalandırır. Benzer politikaların amacı negatif dışsallığı düzeltmektir. Piyasada asimetrik bilgiye veya negatif dışsallığa izin verildiğinde bireylerin tercihi sağlıksız beslenmeye kayacaktır. Bu durum bireylerin davranışını etkilemektedir. Müdahalelerin amacı obeziteyi azaltmak ve küçükte olsa bireylere doğru bilgilerin verilmesini sağlayarak kilo kaybına yardımcı olmaktır (Marlow ve Abdulkadirov, 2012:15).

Davranış ekonomisi sezgisel (heuristic) karar kuralı ve ekonomik karar verme ile ilişkilidir. Bireyler sistematik hata yapmaları stratejik olarak temelde davranış ekonomisine bağlıdır. Davranış ekonomisi modelleri ekonomik temelli kararları ile sezgisel (heuristic) karar kurallarını birleştirmektedir. Bireylerin rasyonel mi yoksa sezgisel mi karar verdikleri istedikleri seçim sonuçlarından belli olur. Obez bireylerin seçimleri farklı olabilir. Standart ekonomik modele göre bireyler kolaylıkla istemedikleri mallardan vazgeçebilirler (Just ve Payne, 2009:48).

Davranış ekonomisi, bireyleri sınırlı seçim olmaksızın daha iyi beslenmek için cesaretlendiren politik önerileri ortaya koyabilir. Bu nedenle obez ve aşırı kilolu bireylere sağlıklı beslenme alışkanlıkları ve fiziksel aktivite alışkanlıkları tavsiye edilmelidir. Bu yaklaşımlar bireysel davranışların sonuçlarını modellemek içindir. Sadece rasyonel tüketicilerden değil aynı zamanda sezgisel güce bağlı kararlar veren tüketicilerin yaklaşımlarıyla obezite ve aşırı kilo artışında azalma sağlanabilir. Bireylerin rasyonel kararlar vermesi tüketicilerin tutarlı tercihlerde bulunmasını ve sistematik olarak faydalarını maksimize etmeleri açısından önemlidir. Davranış

ekonomisi sadece obezite hastalığı ile ilgili bilgi vermez aynı zamanda gıda politikası ile ilgili bilgi de verir. Yapılan çalışmaların çoğu obezitenin nedenleri ile ilgilidir. Örneğin özellikle obezitenin kalorisi yoğun gıdalardaki artış ve fiziksel aktivitelerde azalışla ilişkili olduğu vurgulanmıştır. İlk olarak vurgulanan işlenmiş ve kalorisi yoğun gıdaların genellikle daha ucuz olduğudur. Buna bağlı olarak obezite oranının refah düzeyi düşük sosyoekonomik çevrede daha yüksek olduğu söylenebilir. Oysa gıda seçimi sosyoekonomik grupları etkilemektedir. Gıda seçiminde fiyatın rolü çok önem taşımaktadır. Bu durum obezite ve aşırı kiloluğu etkilemektedir. Bunun dışında fiziksel aktivitede azalmanın görülmesi, yoğun yaşam tarzı, uzun çalışma saatleri, ev ile iş arasında gidip gelme zamanı, boş zamanlarda TV izleme alışkanlığı ve bilgisayar başında geçen zamanın artması ve çevresel koşullar obezite artışında etkilidir (Just ve Payne, 2009:52).

Ekonomistler bireylerin tüketiminde sağlık bilgilerinin toplam etkisine bakarken, pazarlamacılar sağlık bilgilerinin olumlu etkilerini ele almaktadır. Açıkça obezler obez olmak için seçimleri üzerinde durmazlar ve hesaplama yapmazlar. Obez olmak bireylerin diğer seçimlerinin sürpriz sonuçlarıdır. Davranış ekonomisinin eksik yönü nedir? Vergi uygulaması fiyata duyarlı (esnek) tüketicileri, obez bireyler gibi esnek olmayan tüketicilere göre daha çok vergisiz ürünlere yöneltilmektedir. Bu şunu göstermektedir; aslında obez olan bireyler de davranış etkisi yok denilecek kadar azdır (Marlow ve Abdulkadirov, 2012:16).

Rasyonel Karar Temelinde Obezitenin Ekonomik Kuramı

Obezite için rasyonel karar modeli, bireylerin tercihlerine bağlıdır. Bireyler ideal vücut yapısını, gıda tüketim miktarını ve fiziksel aktivite alışkanlıklarını belirleyerek uzun dönem beklenen faydalarını maksimize etmek isterler (Tomer, 2010:25). Faydanın maksimize koşulu obezite için uygulanırsa, ilk olarak bireysel fayda (U) ile fazla kalori (tüketilen tüm kalori) alımının (e) artması arasında ilişki analiz edilmelidir. Bunlar gıda alımının ve diğer taraftan fiziksel aktivitenin bir fonksiyonudur. Eğer fayda maksimize edildiğinde, kalori alımı artıyorsa ($e > 0$) obezite meydana gelir. Fazla kaloringin artması üç büyük etki yaratacaktır. Bu durumu aşağıdaki gibi formüle edebiliriz.

$$U(e, v) = v + j(e) - c(e) - o(e) * d(\sigma, a) \rightarrow \frac{\partial j}{\partial e}, \frac{\partial c}{\partial e}, \frac{\partial o}{\partial e} > 0; 0 < d(\sigma, a) < 1 \quad (1)$$

İlk etki, fiziksel aktivite (v) sabitken, j yemek yemeden (gıda tüketiminden) alınan keyfi ifade eder. Genellikle marjinal yemek yeme keyfi, artan fazla kalori ile azalacaktır ($\frac{\partial j}{\partial e} < 0$). İkinci etki, C(e) fazla kaloringin maliyetini ifade etmektedir. Bu maliyetlerin marjinal düzeyinin artan kalori seviyesinden bağımsız olduğu varsayılır ($\frac{\partial c}{\partial e} = 0$). Üçüncü etki, o(e) aşırı kilolu ve obezitenin ekonomik ve ekonomik olmayan maliyetlerini ifade etmektedir. Ekonomik maliyetler obeziteden kaynaklanan tüm sağlık maliyetlerini içerirken, sağlık dışı maliyetler obez insanların utanmasından kaynaklanan duygusal üzüntüleri kapsamaktadır. Artan kalori alımı doğrultusunda vücut reaksiyonu genetik ve çevresel faktörlere bağlıdır. Böylece, o(e) bireyler arasında oldukça farklılık göstermektedir. Genel olarak obezitenin ekonomik ve ekonomik olmayan marjinal maliyetlerinin kaloringin yükselmesi ile arttığı kabul edilebilir ($\frac{\partial o}{\partial e} > 0$).

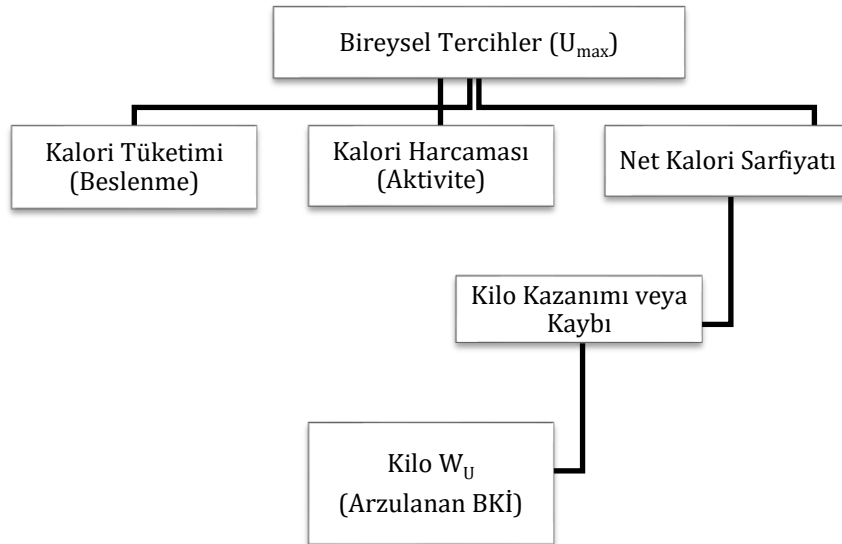
Obezitenin maliyetleri uzun dönem maliyetlerdir. Böylece, gelecek faydanın bugünkü değeri için iskonto (discount) faktörleri kullanılmaktadır. Bu iskonto faktörlerinin (d) seviyesi iki değişkenden etkilenir. İlki, zaman tercih seviyesi (σ), ertelenen keyif üzerinde ne kadar şimdiki keyfi tercih edeceğini ifade etmektedir. İkincisi, gelecek yaşam beklentisi (a), daha düşük zaman tercihi ve daha fazla yaşam beklentisi, daha düşük iskonto oranı vb. gibi durumları ifade etmektedir.

$$\frac{\partial \sigma}{\partial d} > 0; \frac{\partial a}{\partial d} < 0$$

Bu kurumsal çerçeve altında $U(e)$ 'nin maksimizasyonu için sıfır çözümün olmadığı kolaylıkla görülebilir. Gıda tüketim dengesinden hareketle, bazı bireylerin niçin daha fazla tüketerek faydalarını arttırabilme yeteneğine sahip olmadıkları sorusu sorulabilir. Bunun nedeni uzun dönemde obezitenin maliyetlerinin ve gıdanın maliyetlerinin büyük olmasıdır. Kilo fazlası olan bireyler yani gıda tüketiminin şimdiki memnuniyetini tercih eden bireyler için bu çok önemlidir (Mann,2006:4-6).

Obezitenin artmasında sosyoekonomik durum etkilidir. Bunlar ekonomik büyümeden kaynaklanan şehirleşme ve endüstrileşmenin etkisi, masa başı iş gücünün artması ve yaşam tarzının değişmesinden kaynaklanır. Aslında yaşam boyunca obezite oranında yükselme rasyonel davranışı etkilemektedir. Çünkü obez bireylerin gelecek yaşam beklentisi kısalsa yemek yemeyi kısıtlamak için çok az sebepleri kalır. Uzun dönemde toplam kilo değişimleri arzulanan kilonun (W_U) elde edilmesi yönünde olacaktır. Bireyin kararlarına (seçimlerine) bağlı olarak arzulan kilonun optimal kiloyu aşması durumunda rasyonel obezite koşulu söz konusudur. Bu durumun ortaya çıkması gıda tüketimine ve fiziksel aktivite alışkanlıklarındaki değişmeye bağlıdır. Obezite için rasyonel karar modelinde teknolojik değişimin etkisi göz önüne alındığında, yani gıda fiyatlarının düşmesi ve fiziksel aktivitenin azalması ve iş ortamında masa başında geçen zamanın artması durumunda pozitif düzeyde net kalori dengesi söz konusu olacak (kilo kazanımı) ve arzulan kilo (W_U) değeri artacaktır. Bu durum uzun dönem obezite oranında artışı göstermektedir (Tomer, 2010:5) (Bakınız Şekil 2).

Şekil 2. Rasyonel Karar Temelinde Obezite



Kaynak: Tomer, 2010.6

Obezite artışına neden olan bireylerin beslenme ve yaşam tarzlarını etkileyen çok sayıda içsel ve dışsal faktörler vardır (Bakınız Şekil 3). Bireyler kararlarını içsel ve dışsal faktörlere bağlı olarak vermektedir. Aşağıda içsel ve dışsal faktörler verilmiştir (Tomer, 2010:12-23):

İçsel Faktörler: Bireysel donanımları kapsar.

- **Kişisel Sermaye:** Bireyin psikolojik, ruhsal ve fiziksel niteliklerini kapsar. Bireylerin kronik stres oranı yüksek olduğunda, yemek yeme sıklığı artar. Bu durum obeziteye neden olur.
- **Sosyal Sermaye:** Bireylerin toplumla olan ilişkisini kapsar. Aile ilişkisini, iş ortamında ki ilişkiyi ve eş dost ilişkisini kapsamaktadır. Pozitif sosyal ilişkiler bireyleri daha az problemlili yapar. Bu ilişki negatif ve zayıfsa problemlili bir kişilik yapısı ortaya çıkar.

- Sağlık Sermayesi: Bireyler fiziksel sağlıkları ile akıl sağlıklarını birlikte kullanırlar. Bu öğrenilen davranışlar yeme kalıplarıyla, fiziksel aktivitelerle, kullandıkları ilaç ve sigara, alkolle ve yaşam kalıplarıyla ilişkilidir.
- Genetik yapı: Bireylerin fiziksel yapısı ve psikolojik eğilimden oluşur.

Dışsal Faktörler: Bireylerin karar verme aşamasını etkilemektedir.

- Teknolojik değişimler piyasada sağlıksız gıdaların fiyatlarının görece olarak düşmesine neden olmaktadır. Bu gıdaların hazırlanması kolay olduğundan tüketimi artmakta ve obeziteye neden olmaktadır. Mikro dalga fırınların kullanımı örnek olarak verilebilir.
- Toplumsal güç ve kültürel yapı obeziteye etki eder. Ayrıca kalori değeri yüksek beslenme alışkanlığı ve masa başı alışkanlıklar da etkilidir. Bazı bireylerin genetik yapısı kilo almaya izin vermezken bazı bireyler kolaylıkla kilo alabilmektedir.
- Bireylerde kronik stresle ilişkili olarak sosyoekonomik faktörler de etkilidir.
- Sağlık uzmanlarından beslenme ve fiziksel aktivite tavsiyelerinin alınması da obezite üzerinde etkili olan diğer bir faktördür.

Cutler ve ark. (2003) çalışmasında irrasyonelliğin gıda tüketimini açıklamada önemli olduğunu vurgulamıştır. Rasyonel birey gıda fiyatına ve gelirine bağlı olarak ne kadar tüketeyeceğine karar veren bireydir. Fakat bireyler gıda tüketiminde rasyonel davranmayıp fazla gıda tüketerek kilo alabilirler.

Şekil 3. Obezite Artışına Neden Olan Faktörler



Kaynak: Tomer, 2010.13

Bireylerin Gıda Seçim Süreci

Standart ekonomik teoriye göre, bireyler kendi faydasını maksimize etmek isterler. Bireyler gıda ve diğer malların tüketiminden sağlığının geleceği ile ilgili fayda elde ederken gelir, yemek hazırlamada geçen zaman, satın alma zamanı gibi kısıtlarla karşılaşır. Bireyler faydalarını maksimize etmek için sağlığını etkileyen tercihlerden ve alışkanlıklarından vazgeçerler (Just ve Payne, 2009). Bireyler gıda seçiminde gıda maddesinin tadına, kalitesine ve fiyatına dikkat ederler. Kalorisi yoğun gıdaların lezzet oranı yüksek ve fiyatı düşük olduğundan tercih edilme olasılığı daha yüksektir. Zaman uygunluğu (convenience), satın alma, hazırlama ve gıdaların pişirilmesinde harcanan zamanla ilişkilidir (Drewnowski ve Darmon, 2005). Tüketicinin kararlarını etkileyen üç temel etken söz konusudur. İlki, karar verme sürecinden önce faktörlerin belirlenmesinde etkili olan bireyin tercihleri, alışkanlıkları ve refah düzeyidir. Bu süreç tüketim kararlarını etkilemektedir. İkincisi, üretici kontrolünde olup tüketici kararlarını etkileyen

faktörlerdir. Bunlar, fiyat değişimi, sağlık bilgisi, porsiyon büyüklüğü, besin içeriği ve kalori değeri ve diğer ürün niteliklerini (paketleme, hoşnutluk, hacim) kontrol etmektir. Üçüncüsü ise, bireysel kontroldür. Bu süreçler ne satın alacakları ve ne kadar tüketecekleri ile ilgili olarak tüketici kararında önemlidir (Just ve Payne, 2009:50).

Ekonomik teoriye göre vergi ve sübvansiyonlar bireylerin davranışları üzerinde etkilidir. İlk olarak fiyat değişimine karşı bireyler daha yüksek fiyatlı mallar yerine daha düşük fiyatlı malları tercih edebilir. Bu durum ikame etkisi olarak ifade edilir. Örneğin hükümet coca-colaya özel veya maktu vergi (special tax) uygulamaya karar verdiğinde bireyler kola yerine bira veya soda gibi içecekleri tercih etmeye başlar. Eğer hükümet tüm gazlı içeceklere vergi uygularsa, bireyler şekeri fazla spor içeceklere yönelebilir. Bu potansiyel ikamenin sonucu olarak, bireylerin kilosu değişmeden kalabilir. İkinci olarak vergiler fiyatları artırır. Satın alım gücündeki azalma, beslenme ve fiziksel aktivite seçimlerini etkileyebilir. Ancak kilo kontrolünde vergi politikasının etkisi beklendiği gibi pozitif olmayabilir. Eğer, birey bütçesinin büyük kısmını sağlıksız gıdalara harcıyorsa ise bu durumda, bu gıdalardan hükümet tüketim vergisini alır. Bu yolla tüketimi azaltır ancak tam olarak sonlandıramaz. İşlenmiş gıdaların fiyatının düşük olması tüketimin artmasına ve obezite oranında artışa neden olur. Diğer yandan sübvansiyonlar teknolojik yenilik için teşvik sağlamaktadır (Faulkner ve ark., 2011:2-3). Genel olarak, daha sağlıklı besinlerin maliyeti daha yüksektir. Tarım ve gıda teknolojisinde gelişmeler sayesinde şeker ve yağ oranının artması maliyeti düşürmektedir. Amerikada dünyada en düşük maliyetli gıda üretildiği bilinmektedir. Amerikan tipi beslenme ile yani şeker ve yağ oranı yüksek besinlerden günlük alınan enerji %40 artmıştır (Drewnowski ve Darmon, 2005:266). Politika yapımcılar obezite oranındaki artış hızını yavaşlatmak için ne yapmalılar? Olası çözümler için tüketiciler arasında etkileşimin ve gıda üretiminin nasıl olduğunu anlamak gerekir. Satıcılar üretim özellikleri, fiyatlar ve çevresel faktörler yoluyla tüketicilerin kararlarını etkilemeye çalışırlar. Tüketiciler faydalarını maksimize etmek için satın alma kararlarını, yeme kararlarını ve çevresel faktörleri kontrol ederler. Bu kararların her biri diğerinin sonucu üzerinde etkili olmaktadır. Sezgisel (heuristic) modele göre tüketiciler çevre değişimine karşı nasıl tepki veriyorsa satıcılar bu duruma göre davranacaktır. Aslında bireylerin çevre koşullarının tüketim kararlarını nasıl etkileyeceği konusunda bilgiye sahip olmadığı varsayılmaktadır. Bu durum asimetric bilginin oluşmasına neden olur. Satıcılar çevre koşullarının tüketicinin davranışını nasıl etkileyeceği hususunda özellikle bilgi sahibi yetersiz tüketiciler hakkında özel bilgileri paylaşmak istemezler. Asimetric bilgiden dolayı etkinsizlik söz konusudur. Çevresel koşullar bireylerin daha çok tüketmesine neden olmaktadır. Bu sonucu bireylerin davranışları belirlemektedir. Yeme alışkanlığı ve çevre koşulları zamanlar arası etkiye bağlıdır. Bu durumda politikalar bireylerin çevre faktörlerine karşı davranışlarını kontrol etmesine yardımcı olmalıdır (Just ve Payne, 2009:52).

Obezite Üzerinde Bilginin Etkisi

Obezite ile ilgili olarak bilginin en az üç farklı durumu söz konusudur. Bunlar şu şekildedir (Brunello ve ark., 2009:568-569):

- Bireyler obez veya aşırı kilolu olmanın sonucunda ne gibi sağlık sorunu ile karşılaşacakları hususunda tam bilgiye sahip değildir. Bireylerin bu konuda bilgi sahibi olması bireylerin eğitim düzeyine bağlıdır. Makro seviyede ve ülke düzeyinde obez olmanın sağlık açısından kötü bir şey olduğunu düşünen bireylerin daha yüksek eğitim düzeyinde olduğu görülmektedir.
- Sağlıkla ilgili alışkanlıkların ortaya çıkarılması, özellikle satın alınan gıdaların kalori içeriğinin ortaya konması gerekir. Sağlıklı beslenme kolay bir şey değildir. Çünkü sağlıklı besinlerin ne olduğunu belirlemek için bilgi sahibi olmak gerekir.
- Bireyler aşırı kilolu veya obez olduğunun farkında olmayabilirler. Birey için farkındalık önemlidir. Farkındalık bireyin bilgisine bağlıdır.

Gıda satın alma kararlarında sağlık bilgisine sahip olmak önemlidir. Aslında bireyler gıda tüketimlerinin sağlıkları üzerinde etkisinin nasıl olduğu konusunda çok az bilgiye sahiptir. Bu

nedenle satıcıların sağlıkla ilgili mesajlar vermesi gerekir. Bu durum satın alma davranışı üzerinde etkilidir (Just ve Payne, 2009:49)

SONUÇ

Obezite çok boyutlu ve karmaşık bir olgudur. Obezitenin neden olduğu sonuçlar düşünüldüğünde obezite ile mücadele dünyada son yıllarda önemli bir sağlık politikası haline gelmiştir. Dünyada obezite konusunda ekonomik analizler uzun yıllardır yapılmakta ve yapılan çalışmaların sayısı son yıllarda hızla artmaktadır. Çalışmalarda makroekonomik açıdan obezitenin belirleyicileri olarak arz taraflı faktörler olarak endüstrilerdeki değişim (örneğin tarımda makineleşme, taşımada konteynır gibi), hükümet politikaları, sübvansiyonlar ve vergiler (ürün fiyatlarını etkilemesinden dolayı) ve çalışma koşullarının değişmesi (fiziksel aktivitelerin azalması, masa başı işlerin artması ve kadının iş gücüne katılması) gösterilmektedir. Mikro iktisadi temelli çalışmalarda ekonomik değişkenlerin ciddi etkileşimleri ihmal edilmeden bireysel karakteristiklerin sosyoekonomik ve demografik değişkenlerle birlikte obezite üzerinde etkisine bakılmaktadır. Ayrıca yapılan çalışmalarda obezite ile mücadelede uygulanan politikaların insan yaşamında ne gibi değişiklikler yarattığı ve bu müdahalelerin bireyler üzerindeki önemine de bakılmaktadır. Bugün yapılan çalışmalar da obezitenin yaratmış olduğu sorunları ekonomi bilimi tek başına ele almamaktadır. O nedenle her geçen gün psikoloji, ekonomi bilimine ve özellikle mikroekonomiye daha fazla giriyor. Son yıllarda bu çerçevede geliştirilmiş olan ayrı bir ekonomi yaklaşımı olan davranış ekonomisi, tüketici davranışlarını özellikle irosyonel tüketici davranışını anlamak açısından önem taşımaktadır. Obezite, bu anlama bireylerin yeme ve fiziksel aktivite alışkanlıklarını seçimi açısından davranış ekonomisi alanı için uygun uygulama alanıdır.

Bu bağlamda bu çalışmada obezitenin ekonomik yapısı ve davranış ekonomisi açısından obezite ne ifade ediyor? Davranış ekonomisi açısından bireylerin davranışları ve rasyonel kararlar verip vermemeleri durumunda bireyin kilosu nasıl etkilendiği açıklanmıştır. Ayrıca obezitenin neden olduğu sağlıksız yaşam koşullarına katlanan bireyler sağlıklı yaşam koşullarını tekrar kazanmak isterler. Bunun için bireylerin seçimleri nasıl etkili olduğu vurgulanmıştır. Sağlıklı ve sağlıksız davranışların seçimini etkilemek ve bu çalışmayı obeziteyi önlemek ve tedavi etmek için anlamlı müdahalelere dönüştürmek için önemlidir. Obezite ile mücadele sürecinde ilk olarak bireylere obezitenin farkındalığını oluşturmamız gerekir. Tüketim alışkanlıkları ve davranışları bireyin eğitim düzeyine ve refah düzeyine göre değişiklik göstermektedir. Bireylerin sağlıklı beslenme alışkanlıkları kazanması için bilgi düzeylerini artırmaları gerekir. Tüketim alışkanlıklarımızı değiştirirken fiziksel aktivite alışkanlıkları kazanmamız gerekir.

KAYNAKÇA

- Amarasinghe A., D'Souza G., Brown C., Oh H., Borisova T. (2009). The Influence of Socioeconomic and Environmental Determinants on Health and Obesity: A West Virginia Case Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, Vol 6, (2009), 2271-2287.
- Brunello G., Michaud P.C., Sanz-de-Galdeano A. (2009). The Rise of Obesity in Europe: An Economic Perspective. *Economic Policy*, CEPR, CES, MSH, Vol 24, 551-596.
- Crowle J., Turner E. (2010). Childhood Obesity: An Economic Perspective. Australian Government Productivity Commission Staff Working Paper, 1-222.
- Cutler, D.M., Glaeser E.L., Shapiro J.M. (2003). Why have Americans Become More Obese?. *Journal of Economic Perspective*, 17(3), 93-118.
- Drewnowski A., Darmon N. (2005). The Economics of Obesity: Dietary Energy Density and Energy Cost. *The American Journal of Clinical Nutrition*, Vol 82, 265-273.
- Faulkner G. E. J, Grootendorst P., Nguyen V. H., Windmeijer F. (2011). Economic Instruments for Obesity Prevention: Results of a Scoping Review and Modified Delphi Survey. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 8(109),1-14.

- Just D.R., Payne C.R. (2009). Obesity: Can Behavioral Economics Help? *Annual Behavioral Medicine*, 38(1), 47-55.
- Lakdawalla, D. and Philipson, T. (2002). The Growth of Obesity and Technological Change: A Theoretical and Empirical Examination. National Bureau of Economic Research, INC, NBER Working Papers 8946, 1-34.
- Lakdawalla D., Philipson T., Bhattacharya J. (2005). Welfare-Enhancing Technological Change and the Growth of Obesity. *American Economic Review*, American Association, Vol 95(2), 253-257.
- Mann S. (2006). Framing Obesity in Economic Theory and Policy. Contributed Paper Prepared for the Presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Australia,1-19.
- Marlow M.L., Abdulkadirov S. (2012). Can Behavioral Economics Combat Obesity? *Health and Medicine*, 14-18.
- Norton E.C., Han E. (2008). Genetic Information, Obesity and Labor Market Outcomes. *Health Economics*, Vol.17, 1089-1104.
- OFT, 2010
- Öztopçu. A. (2019). Davranış ve Ekonomik KararVerme İlişkisi. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, Cilt 1, No:4, 364-376.
- Philipson, T., Posner, R.A. (1999). The Long Run Growth in Obesity as A Function of Technological Change. *John M. Olin Law & Economics Working Paper No. 78*, 1-33.
- Philipson, T. (2001). The World-Wide Growth in Obesity: an Economic Research Agenda. *Health Economics*, 10(1), 1-7.
- Philipson T., Posner R. (2008). Is The Obesity Epidemic a Public Health Problem? A Decade of Research on the Economics of Obesity”, Working Paper 14010, National Bureau of Economic Research, Cambridge, (2008), 1-15.
- Sassi F. (2010). Obesity and Economics of Prevention. *OECD Report*, 1-270, (www.oecd.org/publishing/corrigenda).
- Speakman J.R., Walker H., Jackson D.M. (2005). Associations between BMI, Social Strata and the Estimated Energy Content of Foods. *International Journal of Obesity*, Vol. 29, No. 10, 1281-1288.
- Tomer J.F. (2010). What Causes Obesity? and Why has It Grown so Much? An Alternative View. Research Paper for Max Planck Institute for Economics in Jena, Germany, 1-38.
- Witkowski T.H. (2007). Food Marketing and Obesity in Developing Countries: Analysis, Ethics and Public Policy. *Journal of Macromarketing*, Vol.27, No.2, 126-137.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Atmaca, Y. & Günay, M. C. (2020). "Bürokratik Oligarşi: Türk Kamu Yönetimi Ekseninde Bir Analiz", R&S-Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:3; pp:199-210

Anahtar Kelimeler: Bürokrasi, Oligarşi, Bürokratik Oligarşi, Kamu Yönetimi, Türkiye

Keywords: The Bureaucracy, Oligarchy, Bureaucratic Oligarchy, Public Administration, Turkey

Makale Türü Araştırma Makalesi

BÜROKRATİK OLİGARŞİ: TÜRK KAMU YÖNETİMİ SİSTEMİ EKSENİNDE BİR ANALİZ

Bureaucratic Oligarchy: An Analysis on the Axis of Turkish Public Administration System

Yıldız ATMACA¹

Muhammed Cihat GÜNAY²

Geliş Tarihi / Arrived Date
06/05/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
18/07/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/07/2020

ÖZ


ABSTRACT


Dünya üzerindeki birçok devletin kamu yönetimi sistemini etkileyen çok sayıda yönetim eksenli kavram mevcuttur. Bu kavramların ne anlam ifade ettiğini bilmeden kullanılmasının önüne geçmek ve kamu yönetimi açısından taşıdığı öneme dikkat çekmek gereklidir. Bu kapsamda, bürokrasi, oligarşi ve bürokratik oligarşi ele alınması gereken önemli kavramlardır. Oligarşi, siyasal gücü elinde bulunduran, ayrıcalıklı ve çıkarıcı bir grup anlamını taşımaktadır. Devletlerin bürokratik yapılarını tahakkümü altına alan kaçınılmaz bir son olarak öngörülmektedir. Oligarşinin bu boyutu, devlet yönetimlerini bürokratik oligarşi olgusu ile karşılaştırmıştır. Bürokratik oligarşi, devletlerin yönetim sistemlerini olumsuz yönde etkileyen bir tehdit olma özelliği taşımaktadır.

Bu bağlamda, bu çalışma ile devletlerin bekasına bir tehdit olarak öngörülen bürokratik oligarşinin Türk kamu yönetimi sistemine olan etkisi analiz edilmektedir. Kavramsal bir analiz sonrası bürokratik oligarşinin bürokrasi ve oligarşi ile arasındaki ilişki incelenmektedir. Çalışma sonucunda, bürokratik oligarşinin kamu yönetiminin yapısında önemli ölçüde etkiler oluşturduğu, bu doğrultuda yeni idari düzenlemeler gerçekleştirildiği anlaşılmıştır.

There are many management-oriented concepts that affect the public administration system of many states in the world. It is necessary to prevent the use of these concepts without knowing what they mean and to draw attention to the importance of public administration. In this context, bureaucracy, oligarchy and bureaucratic oligarchy are important concepts to be addressed. Oligarchy means a privileged and self-interested group that possesses political power. It is envisaged as an inevitable end that imposes the bureaucratic structures of the states. This dimension of the oligarchy encountered state administrations to the phenomenon of bureaucratic oligarchy. The bureaucratic oligarchy is a threat that negatively affects the governance systems of states.

In this context, with this study, it is aimed to analyze the effect of bureaucratic oligarchy on Turkish public administration system, which is envisaged as a threat to the survival of the states. After a conceptual analysis, the relationship between bureaucratic oligarchy and bureaucracy and oligarchy was examined. As a result of the study, it was understood that bureaucratic oligarchy had significant effects on the structure of public administration and new administrative arrangements were made in this direction.

¹  Dr. Öğr. Üyesi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, yildizatmaca@yyu.edu.tr, Van/TÜRKİYE

²  Uzman, Adalet Bakanlığı, Ahlat Ceza İnfaz Kurumu, gunaycihat@hotmail.com, Van/TÜRKİYE

GİRİŞ

Siyasal, yönetsel, ekonomik ve sosyal yönleriyle geniş bir anlamı ifade eden bürokrasi, günlük dilde eleştirilen ve bütün olumsuzluklara sebep olarak gösterilen bir kavram olarak kabul edilmektedir. Memurlar tarafından yönetimi, kamunun yönetimini ve rasyonel bir örgüt anlamını taşıyan bürokrasi, devlet anlayışlarına ve kişilerin bakış açılarına göre işleyiş noktasında farklılaşabilmektedir.

Bürokrasinin gecikme, kırtasiyecilik, tutuculuk ve adam kayırmacılık gibi yapısal ve işlevsel tutumunda görülen aksaklıklar, bürokrasiye karşı duyulan en büyük tepkilerdir. Ancak bürokrasi, aksaklıkları kadar yönetimi kolaylaştırıcı yönüyle de ön plana çıkmaktadır. Bu kolaylaştırıcılığın en önde geleni ise demokratik bir yönetime ve demokrasinin işleyişine sunmuş olduğu katkıdır. Bürokrasiye eleştirel bir bakışla yaklaşanlar, bürokrasinin bu kolaylaştırıcı yönünü kabul etmemekte; bürokrasiyi daha çok demokrasinin düşmanı olarak görmektedir. Bürokrasinin daha çok zayıf yönlerini ön plana çıkararak, bürokraside tek bir zihniyetin olduğunu, kararların her daim bu tek zihniyetin direktif ve talimatları doğrultusunda şekillendiğini ve kendilerinden olmayan hiç kimseyi kabul etmediklerini iddia etmektedir. Bu iddialarını da bürokratik oligarşi kavramı ekseninde dile getirmektedirler.

Oligarşi, en yalın hali ile belli bir çıkar grubunun hâkimiyeti ve yönetimde söz sahibi olma durumu olarak anlatılmaktadır. Literatürde daha çok bürokratik sorunların sebebi veya sonucu olarak yorumlanmaktadır. Yönetimin yetki ve sorumluluklarıyla birlikte oligark zihniyetlere bir şekilde teslim edilmesi veya oligark zihniyetlerce ele geçirilmesi ise bürokrasinin oligarşik boyutu olarak tanımlanmaktadır.

Bu bağlamda, çalışmaya öncelikle kavramsal bir açıklama getirilmiştir. Oligarşi ve bürokrasi kavramları çerçevesinde Türk kamu yönetimi sistemi, yapısal ve işlevsel yönleriyle kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Türkiye’de uygulanan iki önemli yönetim sistemi olan parlamenter ve Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminin bürokratik oligarşi yapıları analiz edilmiştir. Çalışmada bürokrasinin kamu yönetimi sistemi açısından analizi daha çok olumsuz yönleriyle ele alınmıştır. Diğer yönler, çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır. Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden ikincil kaynak araştırması sonrasında içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda oligarşi kavramını kuramsallaştıran Michels’in iddiası doğrulanarak bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de oligarşinin “kaçınılmaz bir son” olduğu gerçeği ortaya çıkmıştır.

KAVRAMSAL AÇILIM

Türkiye’deki yönetim sistemi bürokrasi, oligarşi ve bürokratik oligarşi olmak üzere üç önemli kavram etkisinde bir ilerleme göstermektedir. Bu bağlamda, bürokrasinin hantal ve kırtasiyeci; oligarşinin çıkar merkezliliği ve her iki sistemin sentezi konumunu taşıyan bürokratik oligarşi ne anlama gelmektedir, hangi amaca hizmet etmektedir, bu iki sistemin uygulamadaki görünümü nasıldır? sorularını cevaplamak gereklidir.

Bürokrasi

Modern bir devletin temel işlevlerinden biri, gayri şahsi kurallar çerçevesinde kurulan ve bu doğrultuda işleyen bürokrasi ile gerçekleşmektedir. Kamu yönetimi, memurların yönetimi, kötü yönetim ve rasyonel örgüt gibi çok farklı anlamlarda kullanılan bürokrasi, en yalın hali ile devlet kurumlarında çalışan üst düzey yöneticiler topluluğu olarak tanımlanmaktadır (TDK, 2020). 1745 yılında Fransız Fizyokrat bir iktisatçı olan Vincent de Gournay tarafından ilk olarak gündeme getirilen bürokrasi, kavramın kökünün “bureau” kelimesinden alındığını, bu kelimenin de “koyu renkli kumaşla örtülmüş yazı masası” anlamına geldiğini, daha sonraları ise kelimenin “memurların çalıştığı ofis, büro ya da devlet dairesi” anlamlarında kullanıldığını belirtmiştir (Eryılmaz,2017:17).

Araştırmacılar, çeşitli tanımları olan bürokrasinin kavramsal olarak oluşmasında uzmanlaşma, kurumsallaşma, insan topluluğu, resmi yapı, akılcı amaçlar, nesnel gerekçeler, yetki vb. birbirinden farklı birçok prensibi bir araya getirdiğini ifade etmektedir. Bu noktada Çevik

(2007:102) bürokrasiyi, 'bir kurum içindeki bireylerin gerçekleştirdiği ilişkiler ağı, yetki düzenlemesi, yapısal oluşumlar ve diğer her türlü konuları içeren çok geniş kapsamlı bir varlık' olarak tanımlamaktadır. Siyasal, sosyal ve yönetsel böylesi geniş bir varlığın kökünün eskilere dayanması da pek mümkündür. Abadan (1959:20), geleneksel bürokrasinin köklerini Çin ve Roma İmparatorluğuna, modern bürokrasinin köklerini ise 18.yüzyıl Prusya ve 19.yüzyıl Napolyon dönemi Fransa'sına dayandırılabilirliğini belirtmiştir. Bürokrasi, imparatorluklarda dahi modernleşme eğiliminde olan toplumlar için önemli hale gelmiştir. 21. yüzyıla doğru ise hem gelişmiş hem de az gelişmiş ülkelerde süreç tersine dönmüş; merkezileşmenin ve merkeziyetçiliğin biçimsel yapısı olan bürokratik örgütlenme ve anlayış, hem kalkınmanın hem demokrasinin başlıca engeli sayılarak kırılmaya başlamıştır (Kalağan,2009:93).Türkiye'de ise İlmiye, Seyfiye, Kalemîye, Mülkiye ve tımar sisteminin yetiştirdiği askeri çalışanlar ile başlamış, Tanzimat ve İslahat dönemleriyle ilerlemiş ve tek parti döneminde altın devrini yaşayarak bugüne kadar varlığını devam ettirmiştir (Çevikbaş,2014:84).

Çeşitli yönetim sistemleriyle idare edilen devlet, bürokrasinin işlerliğinin en kesif örneklerini göstermektedir. Bürokrasi, yönetim sürecinin kuramsal sonuçlarından biri olarak İmparatorluk, krallık ya da cumhuriyet fark etmeksizin kendini bir şekilde göstermiştir.

Bürokrasinin en önemli kuramcılarında olan Weber bürokrasiyi, vatandaşı zorlayan ve örgütün hantallaşması olarak tanımlayanların aksine bir organizasyon yapısı olarak tarif etmiştir (Gökçe ve Şahin, 2002:5). Weber, bürokraside "işlerin yokuşa sürülmesi" durumundan çok rasyonel bir örgüt modellemesi ile amaçlara doğru yöntemlerle ulaşılabilecek düzenli ve nitelikli bir yapının var olduğunu iddia etmektedir (Aydın,2012:54). Weber'e göre bürokrasi her biri uzmanlaşmış, bir işlevi yerine getiren çok sayıdaki birey arasındaki işbirliğinin sürekli örgütlenmesidir (Heper, 1996:293). Bürokrasi, kurumsal yapı, akılcı amaçlara ulaştıracak sağlam bir örgüt yapısının kurulması, çalışanların kendi alanlarında uzmanlaşmaları, kişisel arzu, hırs ve ihtiyaçlardan arınmış nesnel ve akılcı bir yönetim sistemi kurması, işbaşına getirilecek yöneticilerin bilgi, yetenek ve tecrübelerine göre seçimle demokratik olarak görevlendirilmeleri gibi yararlı bir takım kuralları içermektedir. Bu özellikleri ile model, bilimsel ve ideal bir niteliğe sahiptir (Eren, 1993: 17). Bürokrasi kavramını sistematik olarak inceleyen Weber, geleneksel toplumlarda da bürokrasinin var olduğunu, vergi toplamak, adalet dağıtmak gibi bürokratik süreçlerin farklı yöntemlerle işletildiğini belirtmiştir (Şaylan, 1974: 23).

Weber, bürokrasiyi örgütün işleyişi ve yapısı çerçevesinde 'ideal tip' olarak kavramsallaştırmıştır. İdeal tip bürokrasi modelinin özelliklerini; yasalarla düzenlenmiş yetki alanı, hiyerarşi, yazılı belgeler, uzmanlaşma, gayrişahsî ilişkiler, liyakat, bürokratik işleyiş, kamu ve özel alanının ayrışması olmak üzere önemli özelliklerle tarif etmektedir (Weber, 1986: 190-195). İdeal tipin en başındaki, en yetkili olanıdır. Buna göre piramidin tepesine doğru insan sayısı azalmakta yetki artmaktadır. Piramidin tabanına doğru ise insan sayısı artmakta, yetki azalmaktadır (Akçakaya, 2016: 677).

Weber'den farklı olarak Hegel, bürokrasiyi, toplumun menfaatlerinin devlet tarafından genel olarak temsil edilmesinde bir aracı olarak görmekte, Marx ise bürokrasiyi egemen sınıfın çıkarlarını koruma aracı olarak tanımlamaktadır (Gökçe ve Şahin, 2002:5). Hegel' in toplumun menfaatleri dediği, Marx'ın egemen sınıfın çıkarları dediği aşamada Weber, bürokrasi ile toplum genelindeki ilişkiyi otorite üzerinden açıklamaktadır. Otoriteyi, geleneklerin hâkim olduğu patrimonial/ geleneksel otorite; liderin etkileyciliği doğrultusunda kararların alındığı karizmatik otorite ve normların hâkim olduğu yasal/rasyonel otorite olmak üzere üç farklı şekilde açıklamaktadır. Weber, öncelikle otorite ile güç kavramını birbirinden ayırmaktadır. Eğer bir kişi, sosyal bir ilişkide kendi iradesini başkasının direnmesine rağmen yerine getirebiliyorsa burada bir güç söz konusudur. Bu kişi de güce sahip demektir. Otorite ise gücün özel bir durumudur. Bir emir, başkasına itaat görevi yüklüyorsa, bu otoritedir. Otorite "meşruluk" esasına dayanmakta olup meşruluğunda bir "inanç" temeli bulunmaktadır. Bu inanç da, verilen emirlerin doğru olduğunu ve ona itaat edilmesi gerektiğini ifade etmektedir (Albrow, 1970: 39-40).

Marx ve Hegel bürokrasiyi yorumlarken Weber tanımlamalarla birlikte tespit ve sonuçları da ortaya koymaktadır. Bürokrasinin ideal modelde belirtildiği gibi rasyonel bir çerçevede işlemediğini merkezîyetçilik, örgütsel büyüme, yönetimde gizlilik ve tutuculuk gibi yapısal; kuralcılık, siyasallaşma, kayırmacılık, rüşvet ve yolsuzluk gibi işlevsel yönde birçok olumsuzluğu beraberinde taşıdığını ifade etmektedir. (Akçakaya,2016:684-687).Bürokraside görülen bu olumsuzluklar sonucu ortaya çıkan yönetim, bürokratik yapılardan veya prosedürlerden mi, memurların yetersizliğinden mi yoksa her ikisinden mi ortaya çıkacağı ilgili çevreye ve idareye göre değişiklik göstermektedir (Gökçe vd.,2005:46).

Bürokrasi, gerek Meclis gerek siyasi iktidar gerekse toplumla olan ilişkilerinde çok önemli güç kaynaklarına sahiptir. “Karar verme iktidarı”, “örgüt ideolojisi”, “bilgi ve uzmanlık”, “apolitik nitelik”, “devamlılık ” ve “planlama ve bütçeleme” bu güç kaynakları arasında gösterilmektedir. Bürokratların bu konular üzerindeki uzmanlığı her zaman politikacıları etki altına almaya yetmektedir (Eryılmaz,2018:288-289).

Bürokrasi, teoride en çok siyaset ile ilişkilendirilmektedir. Klasik bir ifadeyle bürokrasi siyasetin almış olduğu kamu politikası kararlarını uygulamaya çalışmakla sorumludur. İdari görevi söz konudur ve bu görevini icra ederken siyasa birimlere saygı duymak mecburiyetindedir. Ancak uygulamada aralarındaki mevcut bu ilişki, farklılık göstermektedir. Bir süre sonra bürokrasi, oligarşik bir yapıya dönüşebilmektedir. Bürokrasi, sahip olduğu güç kaynaklarını kullanarak taleplerinin yerine getirilmesi istemektedir. Bu durum karşısında siyasi birimler de “meşruiyet”, “para”, “kurumsal özerklik”, “temsil”, “karşı personel” ve “siyasi partiler” gibi önemli güç kaynaklarını ileri sürmektedir (Eryılmaz,2017:121-124).

Oligarşi

Kamu yönetimi, devletin varlığıyla doğrudan ilişkili bir kavramdır. Yönetimin bir ihtiyaç olduğu ‘Toplum Sözleşmesi’ çerçevesinde ele alınmaktadır. Yönetimin, kamu adına devlet gücü tarafından düzenlenmesi ilkesine dayanmaktadır.

Oligarşi, kelime anlamı “siyasal gücün birkaç kişilik bir grubun elinde toplandığı yönetim, aristokrasinin daralmış biçimi” olarak tanımlanmaktadır (TDK,2020). Oligarşi, az ya da belirli sayıda bir grubun devlet idaresini veya bir müesseseyi ellerinde bulundurmaya çalışmaları, hâkimiyet kurmalarıdır. Daha çok olumsuz bir anlamda kullanılan oligarşi, siyasal ve sosyal hakları kısıtlayan kamu gücünün belirli bir azınlığın lehinde hakkaniyet gözetmeksizin kullanılmasıdır. Aristo, oligarşiyi, iyi insanlardan oluşan bir topluluğun idaresi olarak değil, kötü insanların haksız idareleri için kullanılmaktadır. Aristokrat bir yönetimde soylu insanların oluşturduğu bir iktidar söz konusudur. Ancak oligarşide bütün yetkileri elinde bulunduran bir aristokrat aile grubu söz konusudur. Geniş bir iktidar durumu mevcut değildir. Bu sebeple oligarşi, aristokrat idarede daraltılmış bir şekil olarak tasvir edilmektedir (www.turkcebilgi.com).

Alman asıllı araştırmacı Robert Michels, oligarşi üzerine yapmış olduğu araştırmalarını, 1911 yılında “Oligarşinin Tunç Kanunu”,adlı kuramı ile sunmuştur. Michels, araştırmalarına siyasi partileri inceleyerek başlamış ve demokratik ilkeler çerçevesinde gelişim sürdüren siyasi partilerin hiçbir şekilde demokratik ilkelerle örtüşmediği gerçeği ile karşılaşmıştır. Her parti örgütünde demokrasi eksenli oligarşik bir kudretin temsil edildiğini iddia eden Michels, bu durumun bürokrasiyi ortaya çıkardığını, demokrasiyi ise ortadan kaldırdığını belirtmiştir. Michels, parti organları ve liderlerinin, partilerinde her daim çalışacak maaş karşılığı personellerin çalışmasını istediklerini söylerler. Bu personeller, çalışmaya başladıktan sonra alanda uzmanlaşmaktadırlar. Bir süre sonra da sahip oldukları bilgi ve uzmanlıkları ile nereden geldiklerini unutup bir çeşit zümre haline gelmektedirler. Yöneticiler, mevcut durumlarını ve iktidarlarını muhafaza etmek için çalışmaktadırlar. Muhafaza edemeyeceklerini anladıkları zamanda kendilerinden sonra gelecek olanları kendileri tespit edip, kendi çıkarlarına uygun metodolojiler geliştirmektedir. Böylelikle, yapılacak resmi seçimler oylamadan başka bir ifade etmemekte, örgütlerin en demokratik olanları bile oligarşiye dönen “Tunçtan Bir Kanuna” benzemektedirler (Gökçe vd.,2005:60), söylemleriyle oligarşi kuramını açıklamıştır.

“Seçilmişlerin seçmenler, vekillerin vekâlet verenler, delegelerin delege edenler üzerinde egemenlik kurmasına yol açan örgütün kendisidir. Örgütten bahseden gerçekte oligarşiden bahsediyor demektir.” Örgütlü bir organizasyonun yönetimini ele alanların demokratik işleyişi sağlamaları en ideal beklenti olmakla birlikte zamanla oligarşik eğilimlerde bulunmaları da muhtemeldir. Kuramın kurucusu Michels, bu durumu birebir deneyimleyerek kurumların içindeki görünen ya da görünmeyen; atanan ya da seçilen, azınlığın yahut liderin idare erkini oligarşi olgusu ekseninde belirtmiştir. Oligarşi kaçınılmaz bir gerçekliktir ancak demokrasi için sürekli çaba gösterilmelidir. Bu çaba gösterilmediği takdirde yönetenler ve yönetilenler için olumsuz sonuçları olacaktır. Demokrasi çabası hukuki yaptırımlarla değil, hakla birlikte halk için olmalıdır (Lipset, 1961:12).

Oligarşi, her daim kendi çıkarlarını koruma amacını taşıyan bir yönetimdir demek doğru değildir. Oligarşi, kendini iktidara getiren grubun çıkarlarını da korumayı amaçlamaktadır. Liderler iktidara geldiklerinde elitleşirler. Elit bir grup haline gelirler. Bu durum, liderleri ve halkın çıkarlarını aynı noktada buluşturamayacak bir hale getirir. Çünkü liderlerin tek isteği politika zarar görse bile iktidarlarını sürdürebilmektir. Böylelikle halkın çıkarı ekseninde gerçekleştirilen kamu hizmeti ikinci planda kalmaktadır (Eryılmaz,2017:56).

Michels'e göre oligarşinin varlığı kısır bir döngüdür çünkü yetkiyi veren halktır ve en nihayetinde oligarşiden şikâyetçi olan yine halktır. Bu durum örgütlerin hem büyüklüğünden hem de sosyal karmaşıklıklardan ileri gelmektedir. Michels kuramını oluştururken zamanın en büyük sosyalist partisi olan Alman Sosyal Demokrat Partisi'ni temel almıştır. Çünkü bu sosyalist partinin diğer tutucu partilerden farkı; demokratik yapılanması, fikir özgürlüğünün olması, her yetişkine oy hakkı sağlanması ve kurumların işleyişine halkın da katılımı gibi düşüncelerdir. Ancak büyük çaplı örgütler yöneticilerine güç konusunda neredeyse bir tekel konumu sağlamaktadır. Bu durum bir yönetim sorunudur ve yönetim sorununun bizatihi kendisi bürokrasiyi gerekli kılmaktadır. Michels, bürokrasiyi “örgüt ilkesinin kaçınılmaz sonucu” olarak kabul etmektedir. Bürokrasi ve örgüt arasındaki bu bağlantı, aynı zamanda örgütün büyümesiyle bürokrasinin artmasını tetiklemekte ve bürokrasi arttıkça yönetim iyiden iyiye güç sahibi olmaktadır. Michels, yönetimde bulunan lider ya da azınlığı yönetilenlere karşı üstün hale getiren özellikleri ise bilgi ve iletişim kaynaklarının kontrol altına alınması, hüner ve vasıflar, kitlelerin ehliyetsizliği şeklinde sıralamaktadır. Sıralanan bu özellikler, yönetime ihtiyaç duyan her örgütte olduğu gibi kitleye dâhil bireyler arasındaki eğitim ve kültür farkıyla birleşince lidere ya da azınlığa olan ihtiyacı açığa çıkarmaktadır. Tam bu noktada Michels'in önemli bir tespiti de yönetilen sınıftan çıkan yöneticilerin de –lider ya da azınlık- giderek oligarşinin etkisine gireceğidir ve buna sebep olarak kişisel çıkarların gösterilebileceğidir. Michels ek olarak kişisel çıkarların toplumsal çıkarlarla çatışacağını ancak aynı yöneticilerin toplumsal çıkarların haklarını savunmaya devam edeceğini belirtmektedir. Hatta Michels, Alman Sosyalist Demokrat Partisinin, Dünya Savaşı karşıtı söylemleri varken savaş ilan edilir edilmez savaş yanlısı olmasını bu duruma örnek olarak göstermektedir (Lipset, 1961:15-18).

Bürokratik Oligarşi

Bürokrasi birden fazla insanı bir arada tutan bir yapı olması ve ihtiyaç temelli olması sebebiyle sorun olma özelliğini taşımaktadır. Bürokraside, otoritenin ne derece oligark bir zihniyete teslim olduğu önemli bir husustur. Bu noktada Türk Kamu Yönetimi sisteminde yaşanan bürokratik sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu sorunların önemli bir bölümü de oligarşik bir yapı ekseninde kendini göstermektedir (Akçakaya, 2016:684-687).

Bürokrasi rasyonel amaçlara ulaşmada önemli bir rol oynamaktadır. Ancak bürokrasiyi işleten bürokratik kurumlar rasyonel amaçlar yerine bizatihi bürokratik olana dikkat çekmekte bu da ciddi eleştirileri beraberinde getirmektedir (Strunz,1995:47). Bürokratik süreçlerin bu olumsuz tarafını doğuran sebeplere, sorumluluktan kaçma, yetki devretmekte isteksizlik, otoriteye aşırı bağlılık gibi durumlar örnek gösterilmektedir (Eryılmaz, 2018: 283-285). Bunların aksine bürokrasiden beklenen, sınırların, önceden, kesin ve açık olarak belirtilmesi ve faaliyetlerini bu

çerçevede yerine getirmesidir (Göküş, 2000:36). Bu beklentiyi Weber bürokrasi, toplumsal faaliyetlerin rasyonel ve objektif esaslara uygun olarak düzenlenme süreci olarak belirtmektedir (Aykaç, 1997: 38).

Marx'a göre bürokratlar, oligarkların çıkarlarını korurlar. Devleti de bu bağlamda eleştiren Marx, bürokrasiyi oligarkların, toplum üzerindeki egemenliklerini sağlamlaştırmak için kullandıklarını da ifade etmektedir (Eryılmaz, 2017: 40). Hegel'e göre bürokrasi toplumun özel menfaatlerini devlet tarafından temsil etmekte ve genel menfaatlere dönüştürme aracı olarak sivil toplum ile devlet arasında bir köprü görevi görmektedir. Hegel, bürokrasiye sınırlı bir işlev yüklemiştir. Bürokrasinin bu sınırlı işlevini aşarak topluma kendi değerlerini dayatmaya çalışmasını ya da bürokratik oligarşiyi hiçbir zaman onaylamamıştır (Özer-Akçakaya-Yaylı-Batmaz, 2015: 148-149).

Bürokratik oligarşi, azınlık bir grubun yönetimi ele geçirmesi ve çıkarları doğrultusunda kararların alınması halidir. Kararlar menfi doğrultuda ele alındığından işlemlerde gecikme durumunun yaşanmasıdır. "Kurumsal Barışa" zarar veren insanların yararından çok kendi amaç ve hedeflerini ön plana almasıdır.

Bürokratik oligarşiyi anlama noktasında Bürokrasi olgusunun etimolojik kökenine dikkat çekmek gereklidir. Heywood (2007: 108), 'krasi' kelimesinin, eski Yunanca'da 'kratos' yani yönetme anlamından türetildiğini belirtir. Bu bağlamda büro-krasi, büroların yönetimi, egemenliği anlamına gelmektedir. Bu noktada bürokratik oligarşi, bürolardaki azınlığın yönetimi ve egemenliği anlamını taşımaktadır. Aynı zihniyetteki büroların (memurların) bir arada olması atanmışların seçilmişlere ya da seçilmişlerin atanmışlara ve en nihayetinde yönetenlerin yönetilenlere karşı yaklaşımıdır.

BÜROKRATİK OLİGARŞİ VE TÜRK KAMU YÖNETİMİ SİSTEMİ

Tarihi geçmişi Türk İslam devletlerine kadar uzanan Türk kamu yönetimi sistemi, Anadolu uygarlıklarıyla belirlenmiş, Osmanlı'nın özellikle son dönemlerinde dağılımı önlemek amacıyla gerçekleştirilen reform hareketleriyle filizlenmiş ve Cumhuriyet dönemi sonrasında gelişerek kendini yenilemeye devam etmiştir. 2018 yılına kadar cumhurbaşkanının yanında Meclisinde yer aldığı birlikte yönetimi öngören parlamenter yönetimi uygulayan Türkiye, 2017 Anayasa değişikliği ve 2018 seçimleri sonrasında Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçmiştir. 2018'den bugüne aynı sistemi uygulamaya devam etmektedir.

Bürokrasi ve beraberinde gelen oligarşik yapı, devlet yönetimi için bir sorundur. Bireysel menfaati toplumsal menfaatle bütünleştirememesi sorundur. İşlerin aksatan, toplumsal ve kurumsal barışa engel bir olan bir durumdur. Bu sebeple, gerçekleştirilen her reform, yönetim düzeninde yaşanan aksaklıkları gidermeyi ve gelişmişlik seviyesini arttırmayı amaçlamaktadır. Özbudun (1990:66), yönetimdeki oligarşik düzeni, "gerek devletin toplum üzerinde ve ondan özerk bir varlık olarak algılanması yolundaki temel eğilim, gerek elit ve kitle kültürleri arasındaki derin farklılaşma, Osmanlı-Türk siyasal hayatında izleri günümüze kadar süren güçlü elitçi ve vesayetçi yönelimlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur..." cümleleriyle açıklamaktadır. Kamu bürokrasisi, kendisini devletin ve milli menfaatlerin koruyucusu olarak görmektedir. Bu koruma güdüsü ile yönetimin kendi ve kendinden olanlarla daha iyi yönetileceği kanaatini taşımaktadır. Bir anlamda bürokratik bir oligarşinin oluşumuna zemin hazırlamaktadır.

Kanuni Esasi, ilk anayasa olma özelliği ile kamu yönetiminin bürokratik yapısını önemli ölçüde etkilemiştir. Kanuni Esasi ile halk (Meclis) ve başkan (Meclis) bir aradır. Padişahın yetkisi meclisle paylaşılmıştır. Ancak yine de söz sahibi olan padişaktır ki nitekim ikinci Abdülhamid Han dönemin siyaseti gereği meclisi süresiz olarak kapatmıştır. Aynı dönemin padişaha muhalif olan tarafları ise meclisin yeniden açılmasını talep etmişlerdir. Abdülhamid Han'ın yönetiminde memurlar, padişahın (lider) nam ve hesabına çalışmış, iktidara muhalif İttihat ve Terakki Cemiyetindeki memurlar da İttihat ve Terakki'nin (azınlık) nam ve hesabına çalışmışlardır. Bürokrasi, iki oligarşik yapının ekseninde işleyişini devam ettirmiştir.

1921 ve 1924 yıllarında oluşturulan hükümet, yasama ve yürütme yetkilerini mecliste toplamıştır. 1921 Anayasası'nın birinci maddesinde yer alan 'hâkimiyet kayıtsız şartsız milletindir' cümlesi yer almaktadır. Hâkimiyetin millete verildiği noktada bürokrasinin de halktan, halk için olması beklenen en olağan durumdur ancak savaş yılları ile inkılap ve devrim yıllarının aynı yıllara denk gelmesi yönetimleri daha katı hale getirmiş ve halkın rızası her şartta aranmamıştır. Bu durum, kendini devletin ve milletin koruyucusu olarak gören bürokrasiyi doğurmuştur. Özellikle çok partili siyasal düzene geçinceye kadar tek parti iktidar döneminde bu durumun en kesin örnekleri yaşanmıştır. CHP'nin tek ve hâkim parti olması, Parla'nın (1994: 11), ifade ettiği gibi siyasal ideoloji egemen ideolojiye dönüştürerek partinin, devleti yukarıdan aşağıya doğru etki altına alması durumunu gerçekleştirmiştir. Bu durum bürokratik oligarşinin bir partiden doğduğunu göstermektedir. Heper'de (1977:70) konuyla ilgili, "Atatürk, bürokrasinin üst kademelerine atama yaparken büyük ölçüde siyasi kriterlerden hareket etmiş ve saptadığı siyasilere yakın kişileri iş başına getirmiştir..." ifadesini kullanmıştır.

1950 yılına kadar tek parti hâkimiyeti devam etmiş ve bu durum büyük bir muhalefet kitlesi meydana getirmiştir. Küçükömer (1994:82) konu üzerine 'halkın katılabileceği bir biçimde gelişmeyen devrim ya da reform hareketi, yalnızlığa, soyutlanmaya, hatta bunların sonucu olarak yapılan bürokratik zorlamalarla, halka karşı düşmeye mahkum oluyordu' yorumunda bulunmuştur. İmparatorluktan ulus devlete, teokratik bir yönetimden demokratik yönetime geçişin sancısı ve sosyal bir maliyeti olmuştur. Aynı dönemde var olan parlamenter sistem ise etkili işlemediği gibi bürokratik süreçleri de körüklemiştir.

Yönetim sistemleri insanların düşünüş biçimleriyle ve yaşayış tarzlarıyla uyumlu olduğu ölçüde anlamlıdır (Gözübüyük, 2003: 29) Parlamenter sistemin iki başlı bir yönetimi sunması bürokrasiyi de doğrudan etkileyen önemli bir durumdur. Bir tarafta halkın seçtiği bakanlar kurulu, diğer tarafta meclisin seçtiği devlet başkanı bulunmaktadır. Hem temel politikaları yürüten hem de bakanları seçen başbakanın güçlü olduğu bilinmektedir. Devlet başkanı ise yetkisiz ve sorumsuz olmakla birlikte yaptığı işlerin sorumluluğunu karşı imza kuralı ile kabine üstlenmektedir (Turhan, 1989: 51-53). Seçimlerde en yüksek oyu alan partinin genel başkanının başbakan olarak kabul edildiği bu sistemde, yürütmenin hukuki ve siyasi açıdan en güçlüsü olmakla birlikte hükümetler de başbakanın adıyla anılır hale gelmiştir (Yavuz, 2008: 15).

1950'de çok partili hayata geçilmesiyle birlikte Türkiye'de parlamenter sistem etkinliğini göstermiştir. Tek parti iktidarı sona ermiştir. 10 yıl kadar süren Demokrat Parti iktidarı bürokratik oligarşiyi bir ölçüde revize etmiştir. Karar alımında vatandaşında görüşlerini önemsemiştir. Bu durum, muhalefeti tedirgin etmiştir. Bunun sonucunda 1960 yılında kendini devletin koruyucusu olarak gören darbeciler (askeri oligarşi) siyasal iktidara darbe yapmışlardır. Bu da bürokratik oligarşinin aynı zamanda demokrasiye de aykırı hareket ettiği gerçeğini ortaya koymaktadır. Aynı askeri/bürokratik oligarşi, 1980 darbesiyle de kendini göstermiştir. 1960-1980 yılları arasında koalisyon hükümetleriyle işleyen parlamenter sistemin bürokratik süreçlerle ve devlet başkanı ile başbakanın uyumsuzlukları; atamalardaki farklılıkların bürokrasideki yansımaları oligarşik dinamikleri tetiklemiştir. Bu dönem, nepotizm ve patronaj olgularının zirve yaptığı dönemlerdir.

Koalisyon hükümeti döneminde (1999-2002) dönemin Cumhurbaşkanı olarak görev yapan Ahmet Nejet Sezer ile Ecevit arasındaki siyasi kriz parlamenter sisteme ait en kötü örneklerden biri olarak kabul edilmiştir. Sezer, Ecevit'e Anayasa kitapçığını fırlatmış bunun üzerine Ecevit'in yardımcısı Hüsamettin Özkan ise Cumhurbaşkanı'na ithafen 'nankör kedi' ifadesini kullanmıştır. Bu ifadeyle bir anlamda "seni bu makama biz getirdik" demek istemiştir. Bu durum, aynı zihniyet yapısı taşınsa bile yeri geldiğinde bürokratik krizlerin ortaya çıkabileceğini göstermektedir.

2002 yılında yapılan genel seçim sonrası iktidara, Adalet ve Kalkınma (AK) Partisi gelmiştir. 2002 yılından bugüne iktidarını devam ettiren parti, dönemin Cumhurbaşkanı olarak görev yapan Ahmet Nejet Sezer ile ideolojik farklılığın getirdiği birçok noktada anlaşmamıştır. Bu farklılık, atamalarda, kanunlarda hatta resepsiyonlarda dahi bir takım anlaşmazlıkların yaşanmasına

sebepl olmuştur. Bürokrasi, cumhurbaşkanı ve başbakan arasında sıkışıp kalmıştır. 2007 yılında AK Parti hükümetinin önemli isimlerinden Abdullah Gül Cumhurbaşkanı olarak seçilmiştir. Seçim öncesi Cumhuriyet mitingleri tertip edilerek 367 engeli çıkarılmış ve genelkurmay başkanlığınca e-muhtıra yayınlanmıştır. Bütün bu girişimler, yönetimde azınlık olan bu oligarşik yapının makamlarından veya söz sahibi olma güçlerinden uzak kalma aynı zamanda yeni bir oligarşik yapının oluşumuna hazırlık süreci endişesi olarak yorumlanmıştır

Bürokratik oligarşinin Türk yönetim sisteminde sebepl olduğu tahribatın giderilmesi için 2000'li yıllardan sonra çok önemli düzenlemeler gerçekleştirilmiştir. Bürokratik oligarşi, idari reform hareketlerinde yer almış önemli bir konu olmuştur. Bu dönemde gerçekleştirilen "Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı" bürokratik oligarşiyi ortadan kaldırmaya yönelik atılan önemli bir idari reform hareketidir. 2014 yılında Recep Tayyip Erdoğan Cumhurbaşkanı olarak seçilmiştir. Erdoğan, 2017 yılında bürokratik oligarşi engelinden kurtulabilmek adına bir anayasal değişiklik sürecine girmiş ve 24 Haziran 2018 yılı tarihi itibarıyla %50'yi aşkın bir oy oranıyla bu değişiklik kabul edilmiştir. Böylelikle Türkiye, yeni bir yönetim sistemine geçmiştir. Başkanlık sistemine ait özellikler taşıyan yeni sistemin adı Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'dir. Sistem, milli egemenlik bağlamında yasama ve yürütmenin hukuken eşit ve birbirinden bağımsız olmaları gerektiğini öngörmüştür. Yürütmenin daha etkin olmasını, çift başlılığın sona erdirilmesini ve yürütmenin Cumhurbaşkanı üzerine kurulmasını amaçlaması sebebiyle isim olarak Cumhurbaşkanlığı sistemi adını almıştır (Bilir, 2017: 2-3).

Sistemin önemli amaçlarından biri, yönetim sisteminde büyük aksaklıklar doğuran bürokratik oligarşiyi ortadan kaldırmaktır. Sistem ile cumhurbaşkanı, idarenin başı ve hiyerarşideki en tepe yöneticidir. Hiyerarşideki astlar üstlerin direktif ve talimatlarını yerine getirmek durumundadır. Cumhurbaşkanına kararname düzenleme yetkisi tanınmıştır. Bu durum, bürokrasinin gücünü kırsa da sistemin bürokratik oligarşiyi ne kadar etkileyeceği ve ondan ne kadar etkileneceği sistemin uygulanmasıyla daha iyi anlaşılacaktır.

Cumhurbaşkanının yönetim sistemlerinin bürokratik oligarşi engeline takıldığına dair önemli şikâyetleri söz konusudur. Bu şikâyetlerden birkaçı aşağıda belirtilmektedir:

-Erdoğan, vatandaşın eskiden şirket kurmak için 19 ayrı yerden izin aldığını, bu kanunun yürürlüğe girmesi halinde ise Ankara'ya gelmeden 3 yerden izin alarak işyerini açabileceğini söyledi. "Bürokratik oligarşiyi ortadan kaldırmamız lazım" diye ekledi. (Hürriyet.com., 2020)

Bu ülkede bürokratik oligarşi var ve bu siyaseti bile parmağının ucunda döndürüp duruyor" dedi. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'de bir bürokratik oligarşi bulunduğunu belirterek, "Bu bürokratik oligarşi, siyaseti bile parmağının ucunda döndürüp duruyor" dedi (Hürriyet.com.2020)

-Kastettiğim şey, devletimize kapaklanan ya da devletten nemalanan bazı insanların veya anlayışın, kendilerinde 'ben devletim' deme hakkını bulmuş olması... Açık söylüyorum; onlar kendilerinde büyük ayrıcalık görüyorlar. Özellikle devlette çöreklenmiş her türlü değişime direnen, her fırsatta Türkiye'nin büyümesinin önüne takoz koyan anlayışı kastediyorum. Bu anlayış yeniliğe, değişime, büyümeye kapalıdır. Bu anlayış heyecansızdır. Zaman zaman Türkiye'yi krize sokan da bu anlayıştır. Bu bağlamda sizlere artık, kamu personelinin vatandaşla muhatap olduğunda, 'bugün git yarın gel, istediğin yere şikâyet et' gibi cümleleri bir daha kullanamayacağını müjdelemek istiyorum"(Hürriyet.com, 2020)

-Tabii her zaman söylüyorum, zaman zaman da 'acaba fazla mı bu işi kaçırdım' diye de düşünüyorum. Hep, 'bürokrasi, bürokrasi, bürokratik oligarşi filan falan' deyip duruyorum. Belki bürokrat arkadaşlarım da bundan rahatsız oluyorlar. Ama bu yanlış yapmayanlar hiç rahatsız olmasınlar. 'Ben görevimi yapıyorum' desin. Ama bir de bakıyorum, girişimci, müteşebbis bu konuda bir adım atacaktır, adım attığı zaman kalkıp bir masadan öbür masaya, bir masadan öbür masaya gidiyor.(Hürriyet.com, 2020)

Bu yıllarda başka siyasilerden de gelen tepkiler mevcuttur:

-Recai Kutan, *"Türkiye'deki mevcut sistemin adı demokrasi değil, bürokratik oligarşidir"* demıştır (Hürriyet.com,2020).

-Mehmet Açar, *"Bugün bir oligarşi varsa AK Parti'nin ve bizzat onun hükümet başkanının oligarşisidir. Bürokraside müstahdemlere kadar değiştirmedığınız insan mı kaldı? Müsteşarlar, genel müdürler, genel müdür muavinleri, daire başkanları, il müdürleri, değiştirmedığınız bir kişi mi kaldı? Bir oligarşi varsa siz kurdunuz. Sizin oligarşiniz var. Bürokrasiye kabahat bularak, timsah gözyaşlarıyla ülkede yapılamayanların mazeretini aramasınlar"*, söyleminde bulunmuştur (Hürriyet.com,2020).

STK ve iş dünyasından benzer tepkiler mevcuttur:

-Bir yandan 'kırtasiyeciliği önleyeceğiz' deniliyor, diğer yandan da inanılmaz bir bürokrasi yaratılıyor. Milyonlarca işsiz ve ev hanımı tek tek dilekçe verip, ayrı ayrı yazı almak zorundalar. Oysa çözüm belli; ilgili belediyeye bir dilekçe verip, vergi mükellefi ve aktif sigortalı olmadıklarını beyan etsinler, olsun bitsin." (Şükrü Kızılot, Bağ Kur Şurası). Bu konuşmanın ardından kürsüye davet edilen Erdoğan'ın şu cümleleri ise manidardır, *"İktidar olduk ama bürokratik oligarşiyi maalesef yenedik. Bunu yenediğimiz sürece halka olan zulüm devam edecektir. Bu halk bizim halkımız, bizim vatandaşımızdır. Devletin kurumlarından nefret ettirmemek aksine sevdirmek gerekir"* (Hürriyet.com,2020).

-Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas şöyle diyor: *Bürokrasi dehşet bir şey. 17 yıldır bu işi yapıyorum. İlk yıllarda bir bina yapmak için 200 imzaya gerek vardı. Şimdi 300 küsur imza gerekiyor. Bürokratik oligarşi diyor ya Başbakan, haklı" Adeta, ömür törpüsü. imzaları alıp Büyükşehir'e veriyorsunuz, milim milim geçiyor, bu kez ilçe belediyesine geliyorsunuz. Türkçesi, devletin acelesi yok"* vurgusunu yapmıştır. Başbakan Erdoğan'ın 'bürokratik oligarşi'ye isyanını hatırlatan Elmas, "Aynen öyle" diyerek ve sorunun merkezileşmeyle çözüleceğine inanmadığını, belediyelere indirgenerek çözülmesi gerektiğini belirtmiştir (Hürriyet.com.,2020)

-Ali Ağaoğlu, *"Uludağ'ın durumu ortada. Orman ve Su İşleri Bakanlığı başta olmak üzere bürokratlar, Uludağ'ın içine ettik. Ben biraz bu ara bürokrasiye gıcık gidiyorum. Gerçi bürokratik bir oligarşi var gerçekten. Türkiye'de iyi yapılan şeylerin önünde de engel olabiliyor bu bürokrasi"* demıştır (Hürriyet.com.,2020).

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçtikten yaklaşık 1 yıl sonra partisine yeniden genel başkan olan R.T. Erdoğan'ın katıldığı AK Parti kampında bazı milletvekilleri şöyle şikâyetle bulunmuşlardır:

-*Vesayeti ortadan kaldırdığımızı söylüyoruz ama bürokratik oligarşi hâlâ sürüyor. Telefonlara çıkmayan, işleri savsaklayanlar var. Bürokratlar kibirleriyle kendisini siyasetin üzerinde görüyor. İşlerimize çözüm bulması gereken bürokratlara çoğu zaman ulaşamıyoruz* (Hürriyet.com.,2020).

Bu durum, bürokratik oligarşinin, gerek parlamenter gerekse Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde görülmeye devam ettiğini göstermektedir. O halde oligarşiye dönük önlemleri hükümet sistemi değişikliği ile birlikte kamu yönetiminin yapısal ve işlevsel boyutunda gerekli güncellemeler yapılarak gerçekleştirmek gerekmektedir. Bu noktada incelenmesi gereken bürokratik oligarşinin Türk kamu yönetimine olan etkisidir.

Yeni hükümet sisteminde atamaların çoğunluğu cumhurbaşkanı tarafından yapılmaktadır. Bu durum, cumhurbaşkanı tarafından atananların kendilerini farklı bir konumda görmeleri sonucunu doğurmaktadır. Partili cumhurbaşkanınca atananların kendilerini hem partiye hem cumhurbaşkanına hemde halka karşı ayrı sorumlu hissetmeleri gibi olumsuzluklar doğuracaktır. Halkın gözünde atamaların siyasi olduğu düşünülecek ve ortaya bürokratik oligarşinin farklı yansımaları çıkacaktır. Bu konuda Özer ve Özmen (2017:17), "bürokrasi sistem değişikliklerinde mutlaka yeniden yapılanmaya maruz kalmaktadır. Eğer ülkelerde partizanlıktan uzak, tamamen

profesyonelliğe dayalı bir bürokratik kariyer sistemi oluşturulmamış ise söz konusu değişim oldukça sınırlı kalmaktadır” tespitinde bulunmaktadır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Belirli bir toprak bütünlüğüne ve nüfusa sahip olan devlet, yöneten ve yönetilenlerin bir arada bulunduğu bir platformdur. Bu platform, varlık sebebine uygun olarak faaliyetlerini yönetilenler (vatandaş) ekseninde yerine getirmek için çalışmaktadır. Ancak bürokratik kademedeki yer alan iktidar, muhalefet, memurlar, atanmışlar ve seçilmişler ekseninde yaşanan sıkıntılar, amaçlara ulaşma derecesini zorlaştırmaktadır. Bu zorluklar da bürokrasinin etkin işlememesi sonucunu doğurmaktadır.

Cumhuriyet yönetiminin anayasal düzen çerçevesinde idare edildiği Türkiye’de bürokratik işleyişin çoğu kez üstenci, halka rağmen kararları atanmışların hem seçilmişlere hem de halka bazı zorluklar yaşattığı görülmektedir. Bürokraside yaşanan önemli sorunların başında oligarşi gelmektedir. Oligarşi olgusunu, bürokraside kuramsallaştıran Michels oligarşiyi, devletler için kaçınılmaz bir son olarak görmektedir. Aynı düşünceden bir grup siyasi çıkarıcının kendi menfaatleri doğrultusunda kararlar alması bürokraside sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Bu durum, bürokraside bürokratik oligarşi olarak tanımlanmaktadır.

Türk kamu yönetimi yapısı, tarihi geçmişinde yıllarca bürokratik oligarşi temelli yürütülmüştür. Osmanlıda, padişah ve ailesinden olanların yönetimde söz sahibi olmasından, Cumhuriyetin ilk kurulduğu tek partili yıllara ve parlamenter yönetim sistemiyle uzun yıllar yönetilmekten yeni Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine kadar bürokratik oligarşi kendini hissettirmiştir. Bürokratik oligarşi tek partili dönemlerde artan, koalisyon dönemlerinde ise zirve yapan bir yapılanma olmuştur. Özellikle koalisyon dönemlerinde koalisyon hükümetindeki bakanların kendi yakınlarını bürokrasinin önemli noktalarına getirme çabaları bürokratik oligarşiyi en yakın örnekler olarak gösterilmektedir. 2002 yılında iktidara gelen AK Parti iktidarı döneminde bürokratik oligarşinin Türkiye için büyük bir tehlike arz ettiği düşüncesi kabul görmüş ve bu yönde bir politika güdülmesi gerekliliği vurgulanmıştır. “Kamu Yönetimi Temel Kanun Tasarısı” bu anlamda gerçekleştirilen en önemli reform paketi olarak kabul edilmiştir. Pakette, özellikle yerel yönetimlerde olmak üzere katılımcı bir yönetimi pekiştirmek üzere, yönetişim merkezli yerel mevzuat yeniden ele alınmıştır. Kalkınma ajansları, bilgi edinme hakkı kanunu, kamu denetçiliği, kamu mali yönetim kanunu gibi idari düzenlemelerde pakette ayrıca düzenlenmiştir. İlgili idari düzenlemeler pakette yer aldıktan sonra farklı dönemlerde yasallaşmıştır. Bürokratik meseleleri çözmek adına farklı dönemlerde anayasal değişiklikler gerçekleştirilmiştir. Bu düzenlemelere rağmen bürokratik oligarşi şikâyetleri bitmeyen devlet, hükümet sisteminde bir güncelleme yapmış ve 2018 yılında Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçmiştir. Sistem ile Cumhurbaşkanlığı idari anlamdaki bütün yetkileri elinde tutan idarenin tepesinde ve en yetkili kişisi olarak konumlandırılmıştır. Bu yetki, bürokrasideki gücü kırmıştır. Çünkü nihai karar birimi cumhurbaşkanıdır. Sistemin kabulü sonrasında sisteme yer yer eleştiriler gelmiş ve bürokratik oligarşi sorununun henüz çözülmediği ileri sürülmüştür. Bu defa Cumhurbaşkanı tarafından atanan veya Cumhurbaşkanı ile aynı partiden olduklarını öne sürerek ayrıcalık bekleyen bir grubun varlığı ortaya çıkmıştır. Bu duruma Cumhurbaşkanı dahi tepki göstererek şahsım kullanılarak ayrıcalık yapılmasına taviz verilmesin söylemiyle bakanlıklarına gerekli talimatta bulunmuştur.

Şu halde, bürokratik oligarşinin vazgeçilmez bir gerçek olduğu kabul edilmelidir. Alınacak önlem, yönetim sisteminde yapılacak reformlardan ziyade, yetkileri kırarak ve denetim fonksiyonunu devreye sokarak mekanizmaların geliştirilmesidir. Bu denetim, devletin işleyiş noktasından kamu personeli alım noktasına kadar etkinleştirilmelidir. Personel alımlarında ve terfilerinde liyakat, hassasiyet ve vatandaşlık bilinci göz ardı edilmemelidir.

KAYNAKÇA

Abadan, N. (1959). *Bürokrasi*. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Ankara

- Akçakaya, M. (2016). "Bürokrasi Kuramları Ve Türk Kamu Yönetimde Bürokratik Sorunlar". *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 18(3). 669-694.
- Albrow, M. (1970). *Bureaucracy*, London.Pall Mall Press. London.
- Aydın, N. (2012). "Weberyen Bürokraside Liyakat ve Türk Kamu Bürokrasisinden Bir Kesit: Siyasetin Bürokrasi İronisi". *Sayıştay Dergisi*. (85).51-67.
- Aykaç, B. (1997). *Kamu Bürokrasisi ve Türk Kamu Personel Yönetiminde Bürokratik Eğilimler*. Yükseköğretim Kurulu Matbaası. Ankara
- Bilir, F. (2017), "Türkiye'ye Özgü Yeni Bir Hükümet Modeli: Cumhurbaşkanlığı Sistemi". *Yeni Türkiye*. (94).1-6.
- Çevik, H.H. (2007). *Türkiye'de Kamu Yönetimi Sorunları*. Seçkin Yayınevi. Ankara
- Çevikbaş, R. (2014) "Bürokrasi Kuramı ve Yönetimsel İşlevi", *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi* .3(2): 75-102
- Eryılmaz, B. (2017). *Bürokrasi ve Siyaset: Bürokratik Devletten Etkin Yönetime* .Alfa Yayınları, İstanbul
- Eryılmaz, B. (2018). *Kamu Yönetimi*. Kocatepe Yayınları, Kocaeli.
- Eren, E. (1993). *Yönetim Psikolojisi*. Beta Yayıncılık. İstanbul.
- Göküş, M. (2000). "Kamu Politikalarının Belirlenmesinde Bürokrasinin Rolü". *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. (6).35-43
- Gökçe, O., Şahin, A. (2002), 21. Yüzyılda Türk Bürokrasisinin Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomi Araştırmalar Dergisi*, 2(3).1-27.
- Gökçe, O. Göküş, M. Kutlu, Ö. Şahin, A. (2005). *Kamu Yönetimi Ders Notları*. Matbaacılık
- Gözübüyük, A. Ş. (2003), Anayasa Hukuku Anayasa Metni ve 11. Protokole Göre Hazırlanmış Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi. Turhan Kitabevi. Ankara
- Heper, M. (1996). *Bürokrasi*. Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi. C.2.İletişim Yayınları. İstanbul
- Herper, M. (1977). *Türk Kamu Bürokrasisinde Gelenekçilik ve Modernleşme*. Boğaziçi Üniversitesi Yayınları. İstanbul
- Heywood, A., (2007). *Siyaset*. (Ed. B. Kalkan). Adres Yayınları.Ankara
- Kalağan, G. (2009). 1980 Sonrası Geleneksel Bürokratik Yönetim Paradigmasında Değişim Ve Yönetimsel-Siyasal Yeniden Yapılanma Arayışları. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 1(1). 92-103.
- Küçükömer, İ. (1994). *Düzenin Yabancılaşması*. Bağlam Yayınları. İstanbul
- Lipset, S., M. (1961). Robert Michels, Demokrasi ve Oligarşinin Tunç Kanunu, (Çev.Dereli, T). *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 2008/4 (19) .11-38
- Özer, M, A., Özmen, B. (2017). Parlamenter ve Başkanlık Sistemleri Arasında Konumunu Arayan Bürokrasi, *Strategic Public Management Journal* (3). 17-34
- Özer, M. A., Akçakaya, M., Yaylı, H., Batmaz, N. Y. (2015). *Kamu Yönetimi Klasik (Yapı ve Süreçler)*. Adalet Yayınevi. Ankara
- Özbudun, E. (1990). *Türkiye'de Siyasal Kültür ve Demokrasi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.İzmir

- Parla, T. (1994). *Türkiye'de Siyasal Kültürün Resmi Kaynakları*, Cilt 1 Atatürk'ün Nutku. İletişim Yayınları. İstanbul
- Strunz, H. (1995). *Administration, Public and Private Management Today*. Frankfurt.Peter Lang GmbH. Germany
- Şaylan, G. (1974), *Türkiye'de Kapitalizm, Bürokrasi ve Siyasal İdeoloji*. Ankara: TODAİE Yayınları
- Turhan, M. (1989), *Hükümet Sistemleri ve 1982 Anayasası*. Diyarbakır: DÜHF Yayınları
- Yavuz, B. (2008), *Parlamentar Hükümet Sisteminde ve 1982 Anayasası'nda Başbakan*. Asil Yayın Dağıtım. Ankara
- Weber, M. (1986).*Sosyoloji Yazıları*, (Çev.)T. Parla. İstanbul: Hürriyet Vakfı Yayınları

Web

Türk Dil Kurumu (Erişim Tarihi:30.04.2020)

<https://www.turkcebilgi.com/oligar%C5%9Fi> (Erişim Tarihi: 30.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/erdogan-burokratik-oligarsi-bizi-parmaginda-oylatiyor-151834> (Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/gundem/erdogan-burokratik-oligarsiye-savas-acti-152343>(Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/gundem/erdogan-burokrasi-gucunu-acimasizca-kullaniyor-4211419> (Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/gundem/demokrasi-degil-burokratik-oligarsi-var-68418> (Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/gundem/agar-asil-oligarsi-akpdir-38669530>(Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/burokratik-oligarsiye-bir-darbe-daha-18059081> (Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/insaatci-burokrasiye-boguldu-ruhsatta-imzalar-300-ugecti-14927985> (Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://ilerihaber.org/icerik/ali-agaoglu-hep-birlikte-uludagin-icine-ettik-51822.html>(Erişim Tarihi:29.04.2020)

<https://www.hurriyet.com.tr/gundem/telefona-cikmayan-burokratlar-var-40605268> (Erişim Tarihi:29.04.2020)

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Paydar, B. (2020). "Türkiye Büyük Millet Meclisi Yasama Faaliyetleri: 2002-2018 Yılları Arası Kanun Tasarıları ve Kanun Teklifleri", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:3; pp:211-217

Anahtar Kelimeler: Türkiye Büyük Millet Meclisi, Yasama, Siyasal Partiler, Kanun Tasarısı, Kanun Teklifi.

Keywords: Grand National Assembly of Turkey, Legislative, Political Parties, the Draft Law, the Law Proposal.

Makale Türü Araştırma Makalesi

TÜRKİYE BÜYÜK MİLLET MECLİSİ YASAMA FAALİYETLERİ: 2002-2018 YILLARI ARASI KANUN TASARILARI VE KANUN TEKLİFLERİ

Legislative Acts of Grand National Assembly of Turkey: Draft and Proposed Laws Between 2002-2018

Burhan PAYDAR¹

Geliş Tarihi / Arrived Date
24.07.2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
28.07.2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31.07.2020

ÖZ


Yasama faaliyetleri üzerine yapılan çalışmalar genellikle partilerin ve milletvekillerinin belirli dönemlerdeki ulusal ve yerel çalışmalarına odaklanmaktadır. Kanun tasarı ve tekliflerinin yasalaşma süreçlerine ilişkin yasama dönemlerine ait verilerin incelenmesi ise daha az araştırmaya konu olmuştur. Bu çalışmanın amacı Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin 22., 23., 24., 25. ve 26. yasama dönemlerindeki kanun tasarı ve tekliflerini inceleyerek, dönemsel ve bu dönemlerin tamamında değişkenlik göstermeyen partilerin yasa yapma sürecindeki etkilerini tartışmaktır. Bu amaç doğrultusunda 22., 23., 24., 25. ve 26. yasama dönemlerindeki tüm kanun tasarı ve teklifleri incelenerek kanunlaşan, hükümsüz olan ve karar olan kanun tasarı ve tekliflerine ait veriler tespit edilmiştir. Tespit edilen kanun tasarı ve tekliflerine dönemsel olarak siyasi partilerin bireysel katkıları, ortak katkıları ve beş dönemde de mecliste bulunan diğer siyasi partilerin katkıları hesaplanmıştır. Elde edilen bulgular, tablolar halinde sunulmuştur. Sonuçlar göstermiştir ki, 22., 23., 24., 25. ve 26. yasama dönemleri faaliyetlerinden esas alınmış olan 7.664 adet kanun tasarısı ve teklifi incelenirken, kanunlaşan tasarı/teklif sayısı ölçütleri kullanılmış olup buna göre 22. yasama dönemindeki kanunlaşan frekansında, yasama verimliliği yüksek düzeydedir.

ABSTRACT

Generally many of the studies on legislative activities focus on the national and local work of parties and parliamentarians in certain periods. On the other hand examining the data of the legislative periods regarding the enactment processes of the draft laws/proposals was the subject of less research. The purpose of this study is to examine draft laws and proposals in Turkey Grand National Assembly in the 22nd, 23rd, 24th, 25th and 26th legislative session and to discuss their contribution periodically and also in all of this period to the law-making process of the party, which are not show variability. For this purpose, all the draft laws and proposals in the 22nd, 23rd, 24th, 25th and 26th legislative periods were examined and the data on the draft laws and proposals that were enacted, invalidated and decided were determined. The contributions of the parties which have been in the parliament for 5 periods, individual contributions and joint contributions were calculated regarding for determined draft laws and proposals. The findings are shown in tables. 7.664 draft laws and proposals based on the 22nd, 23rd, 24th, 25th and 26th legislative activities were examined. According to legislated bill and number of law proposals criteria, the results showed that the legislative efficiency is the highest in the 22nd legislative period on the scope of the legislative frequency.

GİRİŞ

Meclisler, demokratik ülkelerde iktidarın temsil edildiği, ülke vatandaşlarının yasa yapma sürecine katılımının dolaylı etkisi altında olan politika ile ilişkili kurumlardır. Bu kurumlar,

¹  Yüksek Lisans Öğrenci, Çankırı Karatekin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Yüksek Lisans Programı, burhanpaydar@gmail.com Çankırı / TÜRKİYE

toplumsal grupların, çeşitli çıkar ve siyasal hedeflerin yansımaları bulduğu ülkenin toplumsal yapısına yön veren sosyal bir yapıyı oluştururlar (Alkan ve Ateş, 2004: 129). Bu nedenle siyaset bilimi ve kamu yönetimi açısından meclislerin teşkilat yapıları, işleyişleri, faaliyetleri, oluşturduğu kanunların niteliği ve kanun oylamasından önceki süreç önemli araştırma konularına kaynak olmaktadır. Meclislerin çalışma faaliyetlerinden olan yasama faaliyetleri de araştırmacıların ilgisini çeken konulardan biridir.

1982 Anayasasının 87. maddesinde “Türkiye Büyük Millet Meclisinin görev ve yetkileri, kanun koymak, değiştirmek ve kaldırmak; bütçe ve kesin hesap kanun tekliflerini görüşmek ve kabul etmek; para basılmasına ve savaş ilânına karar vermek; milletlerarası antlaşmaların onaylanmasını uygun bulmak, Türkiye Büyük Millet Meclisi üye tamsayısının beşte üç çoğunluğunun kararı ile genel ve özel af ilânına karar vermek ve Anayasasının diğer maddelerinde öngörülen yetkileri kullanmak ve görevleri yerine getirmektir” hükmü vardır (T.C. 1982 Anayasası, Md. 87 (Değişik: 21/1/2017-6771/5 md.)). Bu maddeye göre anlaşıldığı üzere Türkiye’de yasama yetkisi Türkiye Büyük Millet Meclisi’ne (TBMM) ait olup bu yetki devredilemez niteliktedir (Karatepe, 2013: 224). Yasama yetkisinin kaynağı Anayasa olmakla birlikte kuvvetler ayrılığı prensibine dayanmaktadır. Buna göre TBMM kanun koymak, değiştirmek ve kaldırmak yetkisine sahiptir (Tunç, Faruk ve Yavuz, 2009: 135). Ancak bu yetkilerin kullanılmasında erklerin net bir şekilde birbirinden ayrılması çoğu zaman güç olsa da maddi ve şekli kriterler bakımından fonksiyonel bir nitelikle ayrım yapılabilmektedir. Maddi kriter genellikle erkler tarafından yapılan işlemlerin hukukî mahiyetine bakarak yapılmaktadır. Şekli kriterde ise işlemi yapan organın niteliğine bakılmaktadır (Gözler, 2000: 359; Özbudun, 2004: 187).

Yasama organı çıkardığı kanunlarla hukuk düzeninin yaratıcısı ve kurucusudur. Ancak hukuk devleti ilkesi kapsamında kuvvetler ayrılığından ileri gelen istisnalar söz konusu olup bu durum “yasama kısıtı” olarak nitelendirilmektedir. Yasama kısıtı hukuk terminolojisinde özel bir çalışma alanı olmakla birlikte genel olarak yasamanın yapamayacağı işlemleri kapsamakta olup bu kısıt, Anayasasının 87. maddesi kapsamında incelenebilmektedir (İba, 2010: 11). Yasama organının üretkenliği ise ilgili hukuk kuralları kapsamında siyasi partiler ve milletvekillerinin çalışmaları gerçekleşmektedir. TBMM’deki yasama sürecine bakıldığında genel olarak milletvekillerinden ziyade siyasi partilerin/gruplarının daha etkin aktörler olduğu söylenebilir. Sistem parti gruplarının faaliyetlerini merkeze almış olup yasama süreci TBMM iç tüzüğüne göre işletilmektedir (İba, 2010: 10-11).

Yasama organı kendisine verilen kanun koymak, değiştirmek ve kaldırmak yetkisini yasa tasarısı ve kanun teklifi olmak üzere iki girdi kullanır. “Genel, nesnel ve kişilik dışı hukuk kurallarının bütünü” olarak tanımlanan kanun önerme yetkisi bakımından milletvekilleri “Kanun Teklifi” yürütme ise “Kanun Tasarısı” üzerinden kanun yapım usullerine göre süreçler işletilir (TBMM, 2018: 41-42). Bu süreçte yukarıda zikredildiği üzere siyasi partilerin asli ve baskın bir etkisi vardır. Kanun tekliflerin ve kanun tasarılarının verilmesi, kanun yapım sürecinin işletilmesi ve kanunun çıkarılmasında siyasi partilerin teşebbüsleri Meclis’in üretkenliğinin temel belirleyicileri arasındadır. Genel olarak parlamentoların üretkenliği, siyasi partilerin sayısal dağılımları, etkinliği, siyasal sistem, iktidar-muhalefet ilişkileri, vb. gibi nedenlerle yakından ilgilidir.

Türkiye’de TBMM’de gündeme gelen kanun teklifleri ve kanun tasarılarının nicel durumu hakkında ulusal literatürde bazı araştırma ve incelemeler bulunmakla birlikte bu çalışmaların belli bir dönemi kapsadığı görülmektedir. Önceki çalışmaların tek yasama dönem faaliyetlerini incelemeleri ve TBMM teşkilat yapısı üzerinde durmaları boşluklara neden olmuştur. Söz konusu boşluk nedeniyle bu çalışmada 2002-2018 yıllarını kapsayan 22., 23., 24., 25. ve 26. yasama dönemlerinde siyasi partilerin yasama sürecindeki etkinliklerinin nicel verilere göre araştırılması amaçlanmıştır. Bu kapsamda, 2002-2018 yıllarını kapsayan ve TBMM’nin 22., 23., 24., 25. ve 26. yasama dönemlerinde bakanlar kurullarının sunduğu kanun tasarıları ve milletvekilleri tarafından önerilen kanun tekliflerinin her yasama dönemi için ayrı ayrı olmak üzere kabul edilip yasalananlar, karar olanlar ve kabul edilmeyip hükümsüz kalanlara ilişkin sayısal araştırma

verileri sunulmuştur. Araştırmada 2002-2018 yılları arasındaki kanun tasarısı ve teklifleri incelenerek, belirtilen yıllar aralığında kaç kanun tasarısı ve teklifi sunulduğu, bunların kaç tanesinin kanunlaştığı veya hükümsüz olduğunun, dönemler itibarıyla karşılaştırılmıştır. Araştırma, TBMM'nin kamuya açık internet sayfasından elde edilen verilerle sınırlıdır. Ayrıca araştırma, 3 Kasım 2002 tarihinde yapılan 22. yasama dönemi milletvekili genel seçimleriyle başlamakta, 24 Haziran 2018 tarihinde sona eren 26. yasama dönemi çalışmalarıyla sınırlıdır.

ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

TBMM, yasama faaliyetleri kapsamında, 2002-2018 yılları arasındaki kanun tasarıları ve kanun tekliflerinin incelendiği bu çalışmada, nicel araştırma yöntemlerinden yararlanılmış, veri toplama tekniği olarak ikincil veri kaynaklarından yararlanılmıştır. Bu kapsamda öncelikle TBMM'nin resmî internet sitesinden 22., 23., 24., 25. ve 26. yasama dönemlerine ait milletvekili sayıları, milletvekillerinin partisel dağılımları, sunulan kanun tasarıları ve kanun tekliflerine ilişkin sayısal verilere ulaşılmıştır. Bu şekilde yapılan literatür taraması neticesinde elde edilen bilgilere yönelik tablolar oluşturulmuştur. Sorgulama ekranları dışında TBMM internet sitesinden her döneme ait tutanaklardaki sayısal verilere ulaşılmıştır. Ulaşılan birden fazla veri olması nedeniyle çelişen bilgilerle karşılaşmıştır. TBMM internet sitesindeki sorgulama ekranlarındaki veriler dikkate alınmıştır.

Kanun tekliflerine ilişkin veriler hesaplanırken bağımsız milletvekilleri de tek bir parti gibi düşünülerek hesaplamaya dâhil edilmiştir. Her dönem için partilerin katkıları hesaplanırken dönem toplam işleme alınan/karar olan/hükümsüz olan verileri ile partilerin dönem içerisindeki işleme sunulan/ kanunlaşan/ hükümsüz verilerinin yüzdelik karşılıkları hesaplanmıştır.

BULGULAR

Tablo 1'de TBMM'nin 22. dönemde işleme alınan, kanunlaşan, karar olan ve hükümsüz kalan yasama faaliyeti sayıları gösterilmiştir.

Tablo 1. 22. Dönemde İşleme Alınan, Kanunlaşan, Karar Olan ve Hükümsüz Kalan Yasama Faaliyeti Sayıları

Siyasi Parti	22.DÖNEM							
	İşleme Alınan	Toplam İçindeki Payı %	Kanunlaşan	Kanunlaşma Oranı %	Karar Olan	Karar Oranı %	Hükümsüz	Hükümsüz Oranı %
AK Parti	504	48%	142	65%	4	80%	358	44%
ANAP	35	3%	0	0%	0	0%	35	4%
Bağımsız	14	1%	1	0%	0	0%	13	2%
CHP	370	36%	57	26%	0	0%	313	38%
DYP	36	3%	5	2%	0	0%	31	4%
SHP	11	1%	0	0%	0	0%	11	1%
Genç Parti	1	0%	0	0%	0	0%	1	0%
HYP	1	0%	0	0%	0	0%	1	0%
Ortak Teklif	70	7%	13	6%	1	20%	56	7%
Alt Toplam	1042	100%	218	100%	5	100%	819	100%

Tablo 1'in verilerine genel olarak Partiler bazında bakıldığında karar dışında kalan ve TBMM'nin 22. dönem yasama faaliyetlerinde toplam 1042 adet teklif işleme alınmıştır. Bunlardan iktidardaki AK Partinin işleme alınan 504 teklifinden 142'si kanunlaşmış ve 358'i hükümsüz kalmıştır. CHP'nin işleme alınan 370 teklifinden 57'si kanunlaşmış ve 313'ü hükümsüz kalmıştır. DYP'nin işleme alınan 36 teklifinden 5'i kanunlaşmış ve 31'i hükümsüz kalmıştır. Son olarak 70 ortak teklif verilmiş ve bunun 13'ü kanunlaşmış 56'sı hükümsüz kalmıştır. Tekliflerin yasalaşma oranında ilk üç partiye bakıldığında 22. dönemde toplam 218 yasanın %65'i AK Parti, %26'sı CHP ve %2'si DYP'nin teklifine göre çıkarılmıştır.

Tablo 2. 23. Dönemde İşleme Alınan, Kanunlaşan, Karar Olan ve Hükümsüz Kalan Yasama Faaliyeti Sayıları

Siyasi Parti	23.DÖNEM							
	İşleme Alınan	Toplam İçindeki Payı %	Kanunlaşan	Kanunlaşma Oranı %	Karar Olan	Karar Oranı %	Hükümsüz	Hükümsüz Oranı %
AK Parti	172	19%	88	36%	0	0%	84	13%
BDP	64	7%	1	0%	0	0%	63	10%
Bağımsız	13	1%	2	1%	0	0%	11	2%
CHP	364	40%	81	33%	0	0%	283	43%
DSP	40	4%	8	3%	0	0%	32	5%
DTP	33	4%	9	4%	0	0%	24	4%
MHP	180	20%	43	18%	0	0%	137	21%
BBP	14	2%	2	1%	0	0%	12	2%
ÖDP	2	0%	1	0%	0	0%	1	0%
Ortak Teklif	19	2%	9	4%	1	100%	9	1%
Alt Toplam	901	100%	244	100%	1	100%	656	100%

Tablo 2’de TBMM’nin 23. dönemde işleme alınan, kanunlaşan, karar olan ve hükümsüz kalan yasama faaliyeti sayıları gösterilmiştir. Tablo 2’nin verilerine genel olarak Partiler bazında bakıldığında karar dışında kalan ve TBMM’nin 23. dönem yasama faaliyetlerinde toplam 901 adet teklif işleme alınmıştır. Bunlardan iktidardaki AK Partinin işleme alınan 172 teklifinden 88’i kanunlaşmış ve 80’i hükümsüz kalmıştır. CHP’nin işleme alınan 364 teklifinden 81’si kanunlaşmış ve 283’ü hükümsüz kalmıştır. MHP’nin işleme alınan 180 teklifinden 43’ü kanunlaşmış ve 137’si hükümsüz kalmıştır. Son olarak 19 ortak teklif verilmiş ve bunun 9’u kanunlaşmış 9’u hükümsüz kalmıştır. Tekliflerin yasalasma oranında ilk üç partiye bakıldığında AK Parti’ni verdiği tekliflerin %36’sı CHP’nin verdiği tekliflerin % 33’ü ve MHP’nin verdiği tekliflerin %18’i yasalasmıştır. 23. dönemde toplam 244 yasanın %36’sı AK Parti, %33’ü CHP ve %18’i MHP’nin teklifine göre çıkarılmıştır.

Tablo 3. 24. Dönemde İşleme Alınan, Kanunlaşan, Karar Olan ve Hükümsüz Kalan Yasama Faaliyeti Sayıları

Siyasi Parti	24.DÖNEM							
	İşleme Alınan	Toplam İçindeki Payı %	Kanunlaşan	Kanunlaşma Oranı %	Karar Olan	Karar Oranı %	Hükümsüz	Hükümsüz Oranı %
MHP	560	20%	59	16%	0	0%	501	20%
AK Parti	143	5%	78	22%	1	50%	64	3%
Bağımsız	31	1%	6	2%	0	0%	25	1%
CHP	1839	65%	186	51%	0	0%	1653	67%
DGP	1	0%	0	0%	0	0%	1	0%
BDP	196	7%	28	8%	0	0%	168	7%
Ana Parti	3	0%	0	0%	0	0%	3	0%
HDP	52	2%	1	0%	0	0%	51	2%
Ortak Teklif	12	0%	4	1%	1	50%	7	0%
Toplam	2837	100%	362	100%	2	100%	2473	100%

Tablo 3’te TBMM’nin 24. dönemde işleme alınan, kanunlaşan, karar olan ve hükümsüz kalan yasama faaliyeti sayıları gösterilmiştir. Tablo 3’ün verilerine genel olarak Partiler bazında bakıldığında karar dışında kalan ve TBMM’nin 24. dönem yasama faaliyetlerinde toplam 2837 adet teklif işleme alınmıştır. Bunlardan iktidardaki AK Partinin işleme alınan 143 teklifinden 78’i kanunlaşmış ve 64’ü hükümsüz kalmıştır. CHP’nin işleme alınan 1839 teklifinden 186’sı kanunlaşmış ve 1653’ü hükümsüz kalmıştır. MHP’nin işleme alınan 560 teklifinden 59’u

kanunlaşmış ve 501'si hükümsüz kalmıştır. Son olarak 64 ortak teklif verilmiş ve bunun 5'i kanunlaşmış 58'i hükümsüz kalmıştır. Tekliflerin yasalaşma oranında ilk üç partiye bakıldığında 24. dönemde toplam 362 yasanın %22'si AK Parti, %51'i CHP ve %16'sı MHP'nin teklifine göre çıkarılmıştır.

Tablo 4. 25. Dönemde İşleme Alınan, Kanunlaşan, Karar Olan ve Hükümsüz Kalan Yasama Faaliyeti Sayıları

Siyasi Parti	25.DÖNEM							
	İşleme Alınan	Toplam İçindeki Payı %	Kanunlaşan	Kanunlaşma Oranı %	Karar Olan	Karar Oranı %	Hükümsüz	Hükümsüz Oranı %
MHP	42	8%	0	0%	0	0%	42	8%
AK Parti	3	1%	0	0%	0	0%	3	1%
CHP	458	85%	0	0%	0	0%	458	85%
HDP	33	6%	0	0%	0	0%	33	6%
Ortak Teklif	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Toplam	536	100%	0	0%	0	0%	536	100%

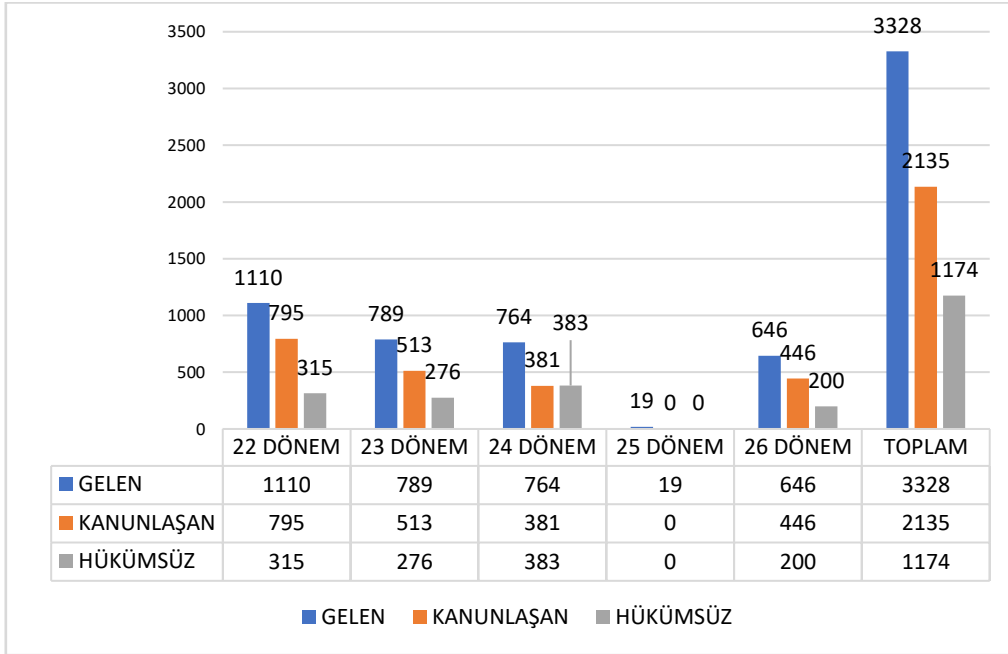
Tablo 4'te TBMM'nin 25. dönemde işleme alınan, kanunlaşan, karar olan ve hükümsüz kalan yasama faaliyeti sayıları gösterilmiştir. 25. Dönem 23 Haziran 2015-17 Kasım 2015 tarihleri arasında kapsamakta olup oldukça kısa sürmüştür. Tablo 4'ün verilerine genel olarak Partiler bazında bakıldığında karar dışında kalan ve TBMM'nin 25. dönem yasama faaliyetlerinde toplam 536 adet teklif işleme alınmış olmakla birlikte kanunlaşan hiç olmamış ve bunların tümü hükümsüz kalmıştır.

Tablo 5. 26. Dönemde İşleme Alınan, Kanunlaşan, Karar Olan ve Hükümsüz Kalan Yasama Faaliyeti Sayıları

Siyasi Parti	26.DÖNEM							
	İşleme Alınan	Toplam İçindeki Payı %	Kanunlaşan	Kanunlaşma Oranı %	Karar Olan	Karar Oranı %	Hükümsüz	Hükümsüz Oranı %
MHP	298	13%	10	20%	0	0%	288	13%
AK Parti	45	2%	26	52%	0	0%	19	1%
CHP	1848	79%	11	22%	0	0%	1837	80%
Bağımsız	11	0%	0	0%	0	0%	11	0%
İYİPARTİ	13	1%	0	0%	0	0%	13	1%
HDP	128	5%	1	2%	0	0%	127	6%
Ortak Teklif	5	0%	2	4%	1	100%	2	0%
Alt Toplam	2348	100%	50	100%	1	100%	2297	100%

Tablo 5'te TBMM'nin 26. dönemde işleme alınan, kanunlaşan, karar olan ve hükümsüz kalan yasama faaliyeti sayıları gösterilmiştir. Tablo 5'in verilerine genel olarak Partiler bazında karar dışında kalan ve TBMM'nin 26. dönem yasama faaliyetlerinde toplam 2348 adet teklif işleme alınmıştır. Bunlardan iktidardaki AK Partinin işleme alınan 45 teklifinden 26'sı kanunlaşmış ve 19'u hükümsüz kalmıştır. CHP'nin işleme alınan 1848 teklifinden 11'i kanunlaşmış ve 1837'si hükümsüz kalmıştır. MHP'nin işleme alınan 298 teklifinden 13'ü kanunlaşmış ve 288'i hükümsüz kalmıştır. Tekliflerin yasalaşma oranında ilk üç partiye bakıldığında 26. dönemde toplam 50 yasanın %52'si AK Parti, %22'si CHP ve %20'si MHP'nin teklifine göre çıkarılmıştır.

Yukarıda verilen tablolara bakıldığında kısa süren 25. dönem dışında TBMM'nin yasama faaliyetlerinde AK Parti'nin ilk sırada olduğu görülmektedir. Bununla birlikte 22. dönemden itibaren iktidarda olan AK Parti hükümetlerinin meclise gönderdiği kanun tasarılarının yasalaşma durumu Grafik 1'de gösterilmiştir.

Grafik 1: 22. ve 26. Dönem Arasında Kanun Tasarıları ve Yasalaşma Oranları

Grafik 1’de görüldüğü üzere 22. Dönemde hükümetten gelen 1.110 adet kanun tasarısından 795’i yasalasmış ve 315’i hükümsüz kalmıştır. 23. Dönemde hükümetten gelen 789 adet kanun tasarısından 513’ü yasalasmış ve 276’sı hükümsüz kalmıştır. 24. Dönemde hükümetten gelen 764 adet kanun tasarısından 381’i yasalasmış ve 383’ü hükümsüz kalmıştır. 25. Dönemde hükümetten gelen 19 adet kanun tasarısından hiçbirini yasalasmamıştır. 26. Dönemde hükümetten gelen 646 adet kanun tasarısından 446’sı yasalasmış ve 200’ü hükümsüz kalmıştır. 22. ve 26. dönemlere toplam bazında bakıldığında 3.328 adet 2.135’i yasalasmış ve 1.174’ü hükümsüz kalmıştır.

TARTIŞMA VE SONUÇ

TBMM’nin yasama faaliyetlerinde üretkenliğinin kaynakları hükümet tarafından gönderilen kanun tasarıları ve Mecliste grubu bulunan siyasi parti milletvekillerinin kanun teklifleridir. Bu çalışmada 22. ve 26. Dönem aralığında yasama faaliyetleri kapsamında verilen tekliflere bütüncül olarak bakılmıştır. Ulusal literatürde benzer konuda çalışmalar olmakla birlikte birden çok dönemin çalışmanın bulunmaması diğer çalışmalarla karşılaştırma yapabilmek ve tartışma açabilmek konusunda kısıt meydana getirmektedir. Araştırma sonuçlarına genel olarak bakıldığında bazı dikkat çekici noktaların ortaya çıktığı görülmektedir.

Yasalaşma oranları açısından bakıldığında 22. dönemde AK Partinin %28, CHP’nin %15, DYP’nin de %13 oranında yasama üretimi olduğu görülmektedir. 23. dönemde AK Partinin %51, MHP’nin %23 ve CHP’nin de %22 oranında yasama üretimi olduğu görülmektedir. 23. dönemde AK Partinin %51, MHP’nin %23 ve CHP’nin de %22 oranında yasama üretimi olduğu görülmektedir. Ancak 24. dönemde AK Parti CHP’den çok daha az sayıda teklif sunmasına rağmen yasalaşma oranı bakımından CHP’den iki kat daha fazla sonuç almıştır. 24. dönemde AK Partinin %54, CHP’nin %10, MHP’nin de %10 oranında yasama üretimi olduğu görülmektedir. Bu dönemde hem CHP hem de MHP çok daha fazla teklif üretmesine karşın yasalaşma oranı bakımından AK Parti diğerlerine göre beş kattan daha fazla yasa çıkarmıştır. 25. dönemde ise tüm partilerin teklifleri söz konusu olmakla birlikte bu dönem yaklaşık 5,5 ay sürdüğünden herhangi bir üretim söz konusu olmamıştır. 26. döneme gelindiğinde AK Parti, CHP, MHP, İYİ Parti ve HDP’den çok daha az teklif vermiştir. Örneğin AK Parti bu dönemde 45 teklif vermiş fakat bunun 26’sı (%57) yasalasmıştır. CHP ise 1848 teklif vermiş 11’i (%0,5) yasalasmıştır. Dolayısı ile incelenen tüm dönemlere genel olarak bakıldığında iktidar partisinin teklif sayısının genelde düşük olmasına rağmen yasalaşma oranı bakımında oldukça yüksek sonuçlar aldığı görülmektedir. Bununla

birlikte AK Parti ve diğer muhalefet partilerinin yasama üretimi konusunda diğer bir önemli fark kanun tasarıları açısından görülmektedir. Zira Grafik 1’de gösterildiği üzere iktidar partisi hem Meclis’teki parti grubu hem de hükümet olarak yasama sürecine dahil olduğundan üretkenlik bakımından çok daha fazla sonuç almıştır. Bu nedenle iktidar ve muhalefet partilerinin yasama sürecindeki nicel etkinlikleri, ortaya çıkarılan oransal sonuçlar bakımından değerlendirilmelidir.

Dönem başına düşen yasama sayısına ilişkin verilere göre, kanun sayısına ilişkin kriterlerin yanı sıra 2002-2018 dönemi için alt kriterlerinin sonuçlarıyla da örtüşmektedir. Son dört yılda (2014-2018) kanun sayısı ve ortalama sayısı, 2002-2018 dönemindeki ilk beş yıla kıyasla hızla artış göstermiştir. 22. ve 23. döneme göre en yüksek sayıya sahiptir. Yasama performansı için önemli olan bir diğer gözlem yasama performansının çok yüksek olduğu görülmektedir. 2005-2009 dönemi için ortalama günlük yasal hacim 1.92 iken, 2009-2014 için ortalama bu dönemden sonra 3.77’ye yükselmiştir; ortalama olarak neredeyse %100’lük bir artış görülmektedir. 2002-2008 dönemi ortalamasına kıyasla, 2008-2012 dönemine kıyasla neredeyse %50 artmıştır. Bu döneme ilişkin yasama performansı verilerinin sayısı nispeten az olsa da Türkiye Büyük Millet Meclisi’nin yasama performansı, yasaların hacmi ve günlük yasaların hacmi bakımından yüksektir. 2008 yılında yasama sistemimize dâhil edilen yasama kararının, yasama performansı üzerinde bazı etkileri olmuştur. Düşük performansı anlatan bir diğer faktör de bu dönemde KHK’nın sıkça uygulanmış olmasıdır. 2015-2018 döneminde çıkarılan mevzuat kararlarının toplam sayısı, aynı dönemde yayınlanan yasaların toplam sayısından fazladır. Yasama sürecinin zamanında ve etkin işleyişine ek olarak, sürecin bir bütün olarak kontrol dahilinde olması ve sürecin gözlenebilmesi önemlidir. Yasama sürecine geniş katılım, demokratik sistemin verimliliğini ve gücünü artıran önemli bir faktördür. Bu açıdan kanun tasarılarının ve kanun tekliflerinin belirli normlar çerçevesinde ele alınması, değerlendirilmesi, istatistiklerle takip edilerek etkinliğin ölçülmesi, verimlilik açısından önemlidir. Bu açıdan yapılan çalışmanın bu alanda yapılacak olan farklı çalışmalara gerek dönemsel açıdan gerekse farklı boyutlarıyla ve toplumsal yansımaları açısından kapı aralaması beklenmektedir. Yapılan çalışmanın devamı niteliğinde aynı yıllar için meclis araştırma ve soruşturmaları, yazılı ve sözlü soru önergeleri, gensorular, genel görüşme önergeleri, TBMM başkanlığı tezkereleri de dikkate alınarak çalışma genişletilebilir. Ayrıca yeni çalışmacılar, çalışma da yıl kısıtlaması olması nedeniyle tüm yasama dönemlerini dikkate alarak diğer dönemlerin de incelenmesini sağlayabilirler.

KAYNAKÇA

05.03.1973 Tarih ve 584 Karar No’lu Türkiye Büyük Millet Meclisi İçtüzüğü

18.10.1982 Tarih ve 2709 Sayılı Türkiye Cumhuriyeti Anayasası Kanunu

Alkan, H. ve Ateş, N. (2004). TBBM 21. Dönem Yasama Etkinliği ve Milletvekili Davranışı, Öneri Dergisi, 6(21), 129.

Bektaş, E. (2019). Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde Yasama-Yürütme İlişkisi ve Bu Sistemin Türkiye Demokrasisine Etkileri, Yasama Dergisi, 39, 199-218

Caner, Z. (2013). Parlamenter Sistem ile Başkanlık Sisteminin Analizi ve Başkanlık Sisteminin Türkiye’de Uygulanabilirliği, Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 21(1), 183-206.

Eroğlu, İ. (2010). 22. Yasama Döneminde Kanun Teklif ve Tasarılarının Hazırlanmasında Anayasa’nın İnsan Hakları Hükümlerine Uygunluk Denetimi, Yasama Dergisi, 15, 5-48

Gözler, K. (2000). Türk Anayasa Hukuku, Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.

İba, Ş. (2010). Parlamento Hukuku, İstanbul: Kültür Yayınları.

Karatepe, Ş. (2013). Hükümet Sistemleri ve Türkiye, Yeni Türkiye Dergisi, (51), 223-225

Özbudun, E. (2004). Türk Anayasa Hukuku, Ankara: Yetkin Yayınları.

- Sarıtaş, A. (2016). Siyasal İçerikli Web Sitelerinin İçerik Analizi ile İncelenmesi: 26. Dönem Milletvekilleri Üzerine Bir Araştırma, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8(14), 323-342.
- TBMM, (2018). Yeni Sisteme Göre Yasama El Kitabı, Türkiye Büyük Millet Meclisi Kanunlar ve Kararlar Başkanlığı, Ankara.
- TBMM, (2020). Kanun Teklifleri ve Kanun Tasarıları Sorgu Sayfası, https://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/tasari_teklif_sd.sorgu_baslangic, Erişim: 15.07.2020
- Tunç, H., Faruk B. ve Yavuz, B. (2009). Türk Anayasa Hukuku, Ankara: Adalet Yayınevi.
- YSK, (2020). Milletvekili Genel Seçim Arşivi, <http://www.ysk.gov.tr/tr/milletvekili-genel-secim-arsivi/2644>, Erişim: 15.07.2020

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Hacıhasanoğlu, T. & Babayigit, A. (2020). "Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan ve Yer Almayan Firmaların Finansal Oranlarının Karşılaştırılması: Bist Örneği", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:3; pp:218-236

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim, Finansal Performans, Türkiye'de Kurumsal Yönetim, Oran Analiz. **Keywords:** Corporate Governance, Financial Performance, Corporate Governance in Turkey, Ratio Analysis.

Makale Türü Araştırma Makalesi

KURUMSAL YÖNETİM ENDEKSİNDE YER ALAN VE YER ALMAYAN FİRMALARIN FİNANSAL ORANLARININ KARŞILAŞTIRILMASI: BIST ÖRNEĞİ

Comparison of Financial Ratios of the Companies Included and Not Included in the Corporate Governance Index: The Study of BIST

Tansel HACIHASANOĞLU¹
Ali BABAYİĞİT²

Geliş Tarihi / Arrived Date
24/07/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
28/07/2020


Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/07/2020


ÖZ

ABSTRACT

Kurumsal yönetim kavramı ilk olarak OECD tarafından 1999 yılında oluşturulmuştur. Küreselleşen dünyada hızla kabul gören ve yayılan bu kavram ülkemizde 2003 yılında kabul görmeye başlamıştır. Ülkemizde kurumsal yönetim endeksine ilk olarak 2007 yılında 5 şirket dahil olmuştur. 2018 yılında ise kurumsal yönetim endeksinde işlem gören 47 şirket bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketler ile bu endekste yer almayan şirketler arasında finansal oranları açısından anlamlı farklılıklar olup olmadığını araştırılmasıdır. Çalışma kapsamında incelenen firmalara ait 2010-2018 yılları arasındaki veriler kullanılmıştır. Çalışmanın inceleme grubu kurumsal yönetim endeksinde yer alan ve yer almayan firmalardan oluşmaktadır. Aynı sayıda firma kurumsal yönetim endeksi dışından firma büyüklüğü ve faaliyet gösterilen sektör kriterleri dikkate alınarak seçilmiştir. Çalışmada kurumsal yönetim endeksinde yer alan toplam 47 firmadan finans sektöründe faaliyet gösteren ve kullanılacak değişkenlerin hesaplanması için gereken verileri eksik olan 17 firma inceleme kapsamı dışında bırakılmıştır. Bu kapsamda yapılan incelemeler sonucunda kurumsal yönetim endeksinde yer alan şirketler ile yer almayan şirketler arasında finansal oranları bakımından anlamlı farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.

The concept of corporate governance was first created by the OECD in 1999. This concept, which is rapidly accepted and spread in the globalizing world, began to gain accepted in 2003 in our country. In 2007, 5 companies were included in the corporate governance index for the first time in our country. In 2018, there were 47 companies listed in the corporate governance index. The purpose of this study is to research whether there are significant differences in financial ratios of companies included in the corporate governance index and companies not included in this index. The data of the companies examined in the scope of the study between 2010 and 2018 were used. The sample of this study consists of companies that are included in the corporate governance index and are not included in this index. The same amount of companies which are not included in the corporate governance index were selected based on firm size and criterias of operating sector. 17 companies operating in the financial sector of 47 companies in the corporate governance index were excluded due to missing data required. As a result of the examinations made in this context, it has been determined that there are significant differences between the companies included in the corporate governance index and the companies not included in terms of financial ratios.

¹  Doç. Dr., Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, tansel@bozok.edu.tr, Yozgat/TÜRKİYE

²  Bilg. İşletmeni, Yozgat Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ali.babayigit@yobu.edu.tr, Yozgat/TÜRKİYE

GİRİŞ

Kurumsal yönetim, şirket sahipleri ve yöneticileri ile mevcut ve potansiyel yatırımcılar arasındaki ilişkileri düzenleyen kamu ve özel sektör uygulamalarıdır. Kurumsal yönetim kavramı Dünya’da 1990 yılından sonra belirgin olarak ortaya çıkmaya başlamış olup yaşanan şirket skandallarından etkilenmiştir. OECD tarafından kurumsal yönetim ilkelerinin temelleri 1999 yılında atılmıştır. 2000’li yıllarda ise Dünya’da yaygınlaşmaya başlayan bu kavram küreselleşmenin de etkisiyle hızla yayılmıştır. Ülkemizde 2003 yılında çalışmalarına başlanılan kurumsal yönetim ilkeleri 2007 yılında kurumsal yönetim endeksi olarak hesaplanmaya başlanmıştır.

Finansal analiz; şirketlerin finansal tablolarının esas alınması kaydıyla yapılan değerlendirmeler, ortaya çıkan değişimlerin tespiti ve gelecekle ilgili tahminlerde bulunulabilmesi amacıyla hesaplar arası etkileşimin belirli bir süreç içerisinde ortaya konulması ve değerlendirilmesidir. Çalışmada finansal analiz tekniklerinden oran analizi yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntem içerisinde yapılan araştırmalar kapsamında sık kullanıldığı tespit edilen oranlar finansal performans ölçütleri olarak seçilmiştir.

Birçok yerli ve yabancı çalışmada finansal oranlar ile kurumsal yönetim arasındaki ilişki incelenmiştir. Bazı çalışmalarda bu kapsamda ilişkiler tespit edilmiş, bazılarında ise tespit edilememiştir. Bu araştırmanın amacı ise, literatürde yer alan diğer çalışmalardan farklı olarak kurumsal yönetim endeksi içerisinde yer alan firmalar ile endeks içerisinde yer almayan ama eşdeğer aktif büyüklüğüne sahip aynı sektör içerisindeki firmaların finansal oranlarının karşılaştırılması suretiyle farklılık olup olmadığının ortaya konulmasıdır. Araştırma bu amaç etrafında şekillendirilmiştir.

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kurumsal Yönetim

Kurumsal Yönetim, piyasa ekonomisi dahilinde firmaların yöneticileri, sahipleri, mevcut ve potansiyel yatırımcıları arasındaki etkileşimi düzenleyen mevzuatlar, iş yaşamının pratik bilgilerini içeren kamu ve özel sektör düzenlemeleridir (Oman, 2001: 13).

Kurumsal Yönetimin çıkış noktasının 16. yüzyıla kadar dayandığı düşünülmektedir. “Governance” kelimesi 18. Yüzyılda devlet ile toplum arasındaki uzlaşmayı ifade etmektedir (Gaudin, 1998: 47). Günümüzdeki anlamıyla kurumsal yönetim kavramı 1990’lı yıllarda ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu dönemde meydana gelen krizler kurumsal yönetiminin önemini daha da artırmıştır (Öztürk ve Demirgüneş, 2008: 396).

1990’lı yıllarda ortaya çıkan kurumsal yönetim anlayışı hızlı bir şekilde ülkelerde ve dünyada kabul görmüş, iş piyasası ve bilim çevrelerinde yönetsel bir felsefe haline gelmiştir. Dünya Bankası ve Birleşmiş Milletler bu yıllarda iyi devlet yönetimi (goodpublicgovernance) adı altında kurumsallaşma adımlarını atmaya başlamışlardır. 1998 yılına gelindiğinde ise OECD’nin çalışmaları dikkat değer olup iyi yönetim (corporategovernance) kavramı literatüre kazandırılmıştır (Aktan, 2013: 151).

1998 yılında OECD’nin diğer devletler, uluslararası kuruluşlar ve özel sektör temsilcileriyle bir araya gelerek gerçekleştirdiği toplantıda kurumsal yönetim kriterleri ve ilkeleri üzerine önemli çalışmalar yapılmıştır. 1999 yılına gelindiğinde ise OECD’ye üye olan ve üye olmayan bazı ülkelerle yapılan istişareler sonucunda kurumsal yönetim ilkeleri belirlenmiştir. IMF ve Dünya Bankasının Standart ve Kuralları Karşılama Raporları (ROSC) ile kurumsal yönetim anlayışının temelleri oluşturulmuştur (TKYD, 2005: 8).

Kurumsal Yönetim İle İlgili Yasal Düzenlemeler

Şirketler ve ülkeler açısından kurumsal yönetimin birçok faydası bulunmaktadır. Şirketlerde; yönetimin kalitesinin artması, daha ucuz imkânlarla borç temini, finans ve likitide imkânlarının genişlemesi, krizlerin üstesinden gelinebilmesi ve sermaye piyasası imkânlarından yararlanılması gibi avantajları bulunmaktadır. Ülkelere ise; ülke itibarının yükselmesi, yerli ve yabancı kaynakların ülke sınırları içerisinde kalması, ülke ekonomisinin ve sermaye piyasalarının dünya ile rekabet edebilir hale gelmesi, krizlerden asgari düzeyde etkilenilmesi, kaynakların etkin ve verimli kullanılması ile adil dağılımı, refah düzeyinin yükseltilmesi ve sürekli iyileştirilmesi gibi faydaları bulunmaktadır (Çonkar ve diğerleri, 2009: 87).

Ülkelerin yasal, toplumsal ve siyasi yapıları ile şirket ve pay sahipliği yapılarındaki farklılıklar nedeniyle yönetim alanındaki araştırma ve geliştirme faaliyetleri değişik kurullar tarafından yürütülmektedir. Bu değişiklikler bazı ülkelerde hükümetler tarafından görevlendirilen kişilerce, yatırımcıları temsil eden taraflarca, bilim çevreleri ve mesleki kuruluşların temsilcilerince oluşturulan kurullarca uygulanırken, bazı ülkelerde ise borsalar, düzenleyici ve denetleyici kuruluşlar tarafından yerine getirilmektedir (Çatıktaş, 2013: 7-8).

Tablo 1. 1992-2008 Yılları Arasında Yer Alan Kurumsal Yönetim ile İlgili Çeşitli Düzenlemeler

Ülke Adı	Düzenleme Adı ve Yılı
İngiltere	Cadbury Raporu / 1992
Portekiz	Kurumsal Yönetim Önerileri / 1999
Almanya	Borsaya Kote Şirketler İçin Kurumsal Yönetim Kuralları / 2000
Almanya	Almanya Kurumsal Yönetim Kodu / 2000
Japonya	Kurumsal Yönetim Kodu / 2001
Rusya	Kurumsal Yönetim Kodu / 2002
ABD	Sarbanes-Oxley Kanunu / 2002
İngiltere	Birleşik Kurumsal Yönetim Kodu / 2003
İngiltere	Kurumsal Yönetim: Uygulama Rehberi / 2004
Belçika	Kurumsal Yönetim Kodu / 2004
ABD	Halka Açık Şirketler İçin Anahtar Kurumsal Yönetim İlkeleri /2008

Kaynak: <http://www.ecgi.org> (2018).

Tablo 1'deki kurumsal yönetim uygulamalarına bakıldığında İngiltere, ABD ve Almanya ön plana çıkmaktadır. En çok dikkat çeken düzenlemeler ise Cadbury Raporu ve Sarbanes-Oxley Kanunu'dur.

Büyük ölçekli şirket skandallarının ardından kurumsal yönetimin önemi daha da artmıştır. 1990'lı yıllarda İngiltere'de şirket yönetimlerine duyulan güveni yeniden tesis etmek için birden fazla rapor yayınlamıştır. Bunlardan en önemlisi Cadbury raporudur. 1991 yılında Londra Menkul Kıymetler borsasında Cadbury Yasası Komitesi oluşturulmuştur (Keasey ve diğerleri, 2005: 23). Bu komitenin amacı, kurumsal yönetimin kriterlerini iyileştirmek, mali tablolarına ve denetimine olan güven düzeyini artırmaktır (Cadbury, 1992).

Enron, Wordcom ve diğer şirket skandallarının sonucunda 2002 yılında ABD'de Sarbanes-Oxley yasası çıkarılmıştır. Bu yasa ABD'de 1934 yılında çıkarılan Menkul Kıymetler Borsası Kanunu'ndan sonra yürürlüğe giren en önemli finansal düzenlemedir. ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu'na bağlı şirketler bu yasa kapsamına dâhil edilmiştir. Şirketlerde muhasebe hileleri ve yolsuzlukların yaşanması, denetim şirketlerinin ve muhasebecilerin kontrol altında tutulması ihtiyacını ortaya çıkarmıştır (Manisalı Darman, 2004: 4). Bu yasa; finansal raporlamanın doğruluğunu, denetimcilerin doğru, tarafsız, kaliteli olmasını ve kendilerini geliştirmelerini, bununla birlikte yatırımcı ve paydaşların güvenliğini yeniden tesis etmelerini amaçlamaktadır (Marianne, 2005: 4).

Borsa İstanbul ve Kurumsal Yönetim Endeksi

Kurumsal yönetimin bileşenleri süreç içerisinde farklılaşabilen ekonomik ve yasal, kurum ve kuruluşlardan meydana gelmektedir. Ülkemizde kurumsal yönetim ilkeleri ilk olarak Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 2003 yılında yayımlanmış olup 2005 yılında tekrar gözden geçirilerek yeniden yayımlanmıştır. Yapılan bu düzenlemelerde temel prensip “uygula, uygulamıyorsan açıkla” prensibidir. Bununla birlikte finansal raporlama standartlarının hayata geçirilmesi, denetim ve danışmanlık hizmetlerinin birbirinden bağımsız hale getirilmesi, halka arz işlemlerinde duyuruların hazırlanması, önemli bilgilerin kamuya ile paylaşılması, kamuyu aydınlatma platformunun hizmete açılması gibi yenilikler yapılmış ve kurumsal yönetim endeksi oluşturulmuştur (Barış ve Gümrah, 2017: 104).

Kurumsal Yönetim Endeksi, hisseleri Borsa İstanbul’da (yakın izleme pazarı, C ve D pay senetleri pazarı hariç) işlem gören kurumsal yönetim uyum notu 10’luk puan sisteminde asgari 7, başlıklar bakımından en az 6,5 olması gerekmekte olup firmaların fiyat ve getiri performansının belirlenmesi için meydana getirilmiştir (<http://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri...>, 2018).

Uyum derecelendirmesinde kurumsal yönetim ilkeleri değerlendirildiğinde pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu her bir başlıkta 1 ile 10 arasında puan hesaplanmakta ve birlikte kamuya duyurulması gerekmektedir. Derecelendirme notu; kurumsal yönetim ilkeleri esas alınarak pay sahiplerinin oranı yüzde 25, kamuyu aydınlatma ve şeffaflığın oranı yüzde 35, menfaat sahiplerinin oranı yüzde 15, yönetim kurulunun oranı ise yüzde 25 olacak şekilde hesaplanmaktadır (<http://www.saharating.com/~saharati/kurumsal-yonetim...>, 2018).

XKURY’nin hesaplanmasına, 2007 yılında 5 şirket ile başlanmış olup başlangıç değeri 48.082,17 olarak belirlenmiştir (<http://www.tkyd.org/tr/faaliyetler-kurumsal-yonetim-odulleri.html>, 2018). 2018 yılı itibarıyla kurumsal yönetim endeksinde 47 şirket işlem görmekte olup bilgileri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 2. 2018 Yılı Kurumsal Yönetim Endeksindeki Şirketler

Sıra No	Şirket Unvanı	Sıra No	Şirket Unvanı
1	AG Anadolu Grubu Holding A.Ş.	24	İhlas Holding A.Ş.
2	Akiş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	25	Logo Yazılım Sanayi Ve Ticaret A.Ş.
3	Akmerkez Gay. Yatırım Ortaklığı A.Ş.	26	Migros Ticaret A.Ş.
4	Aksa Akrilik Kimya Sanayii A.Ş.	27	Otokar Otomotiv Ve Savunma Sanayi A.Ş.
5	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	28	Park Elektrik Üretim Mad. San. Ve Tic. A.Ş.
6	Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	29	Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
7	Anadolu Efes Biraçılık Ve Malt Sanayii A.Ş.	30	Pınar Entegre Et Ve Un Sanayii A.Ş.
8	Arçelik A.Ş.	31	Pınar Su Sanayi Ve Ticaret A.Ş.
9	Aselsan Elektronik Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	32	Pınar Süt Mamulleri Sanayii A.Ş.
10	Aygaz A.Ş.	33	Şekerbank T.A.Ş.
11	Coca-Cola İçecek A.Ş.	34	Tat Gıda Sanayi A.Ş.
12	Creditwest Faktoring A.Ş.	35	Tav Havalimanları Holding A.Ş.
13	Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş.	36	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.
14	Doğuş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	37	Turcas Petrol A.Ş.
15	Doğuş Otomotiv Servis Ve Ticaret A.Ş.	38	Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.
16	Enka İnşaat Ve Sanayi A.Ş.	39	Türk Prysmian Kablo Ve Sistemleri A.Ş.
17	Ereğli Demir Ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.	40	Türk Telekomünikasyon A.Ş.
18	Garanti Faktoring A.Ş.	41	Türk Traktör Ve Ziraat Makineleri A.Ş.
19	Garanti Yatırım Ortaklığı A.Ş.	42	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
20	Global Yatırım Holding A.Ş.	43	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
21	Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş.	44	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
22	Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş.	45	Türkiye Şişe Ve Cam Fabrikaları A.Ş.
23	İhlas Ev Aletleri İmalat San. Ve Ticaret A.Ş.	46	Vestel Elektronik Sanayi Ve Ticaret A.Ş.
		47	Yapı Ve Kredi Bankası A.Ş.

Kaynak: <http://www.tkyd.org/tr/faaliyetler-kurumsal-yonetim-odulleri.html>, (2018)

Finansal Analiz ve Oran Analizi

Finansal analiz; şirketlerin finansal durumunun ve faaliyetlerinin değerlendirilmesi, gelişen ve değişen unsurların tespit edilebilmesi, gelecekle ilgili olası durumların tahmin edilmesi için finansal tablolarda hesaplar arası bağlantılar ile süreçler içerisinde meydana gelen değişikliklerin belirlenmesi ve değerlendirilmesidir (Tekbaş ve diğerleri, 2017: 104).

Şirketlerde finansal raporlamanın rolü, bir şirketin performansını, finansal pozisyonunu ve ekonomik konularında karar vermede kullanıcılar için faydalı olan finansal değişiklikler hakkında bilgi vermektir. Şirketler tarafından hazırlanan finansal raporlar bir şirketin geçmişini, mevcut durumunu ve potansiyel performansını; yatırım, kredi ve diğer ekonomik kararların alınması aşamasında kullanılabilir hale getirmektedir (Robinson vd., 2015: 2).

Finansal analiz mali tablolar kullanılarak yapılır. Mali tablolar temel mali tablolar ve ek mali tablolar olarak ikiye ayrılır. Temel mali tablolar; şirketlerin varlıklarını ve bu varlıkların elde edildiği kaynakları gösteren Bilanço, gelir ve gider durumunu gösteren Gelir Tablosu' dur. Ek mali tablolar ise; finansman için gerekli olan kaynakları özetleyen Fon Akış Tablosu, şirketlerde meydana gelen nakit akışlarının nereden elde edildiğini ve nereye kullanıldığını gösteren Nakit Akış Tablosu, net işletme sermayesinin nerede kullanıldığını gösteren Net İşletme Sermayesindeki Değişim Tablosu, vergi öncesi kârın nereye dağıtıldığını gösteren Kâr Dağıtım Tablosu, özkaynaklarda bir hesap dönemi içerisinde ortaya çıkan değişiklikleri gösteren Özkaynak Değişim Tablosu, satışların maliyetlerini gösteren Satışların Maliyeti Tablosu' dur (<http://www.muhasibesitesi.com/finansal-tablolar.html>, 2018.)

Dünyada finansal analizin ilk örneği kredi analizi türünde bankerler tarafından uygulanmıştır. 19. Yüzyılda bankalar kredi değerlendirmelerinde kullanılmak üzere şirketlerden mali bilgilerini gösterir tablolarını istemişlerdir. Mali tabloların kredi veren kişi ve kurumlar tarafından kullanımının yaygınlaşması 1895 yılından itibaren gerçekleştirilmiştir (Myer, 1961: 6). Ülkemizde ise finansal analizin ilk örneği 1938 yılında Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu tarafından uygulanmaya başlanmıştır (Başvekalet Umumi Murakabe Heyeti, 1959: 3). Bu aşamalarla başlatılan süreç devam etmiş ve günümüzdeki tekniklerin temelini oluşturmuştur.

Finansal analiz teknikleri ile anlamı ve kapsamı belirli mali tablolar; şirket yöneticileri, yatırımcılar ve borç verenler bakımından farklı metotlarla değerlendirilerek elde edilen sonuçlar tarafların amaçları dâhilinde incelenmektedir (Çabuk ve diğerleri, 2013: 51). Dünyada kabul görmüş analiz teknikleri; yatay analiz, dikey analiz, eğilim analizi ve oran analizidir.

Oran analizi, finansal tablolara dayalı sayısal ilişkilerin belirlenmesi ve yorumlanması sürecidir. Oran, iki değişken veya rakam arasındaki ilişkinin ölçüsünü sağlayan istatistiksel bir ölçektir (Deshmuch ve diğerleri, 2016: 73). Bu analiz yöntemi analizi yapan kişi veya kurumun geleceğe ilişkin tahminlerde bulunabilmesini sağlamakta, finansal tablo kalemleri arasında anlaşılabilir ilişkiler temin ederek firmaların borçlarını ödeyebilme gücünü, varlıkların etkinliğini ve verimliliğini, borcun kaldıraç etkisi ile firmanın kârlılığı ortaya koymaktadır (Ataman ve Hacırüstemoğlu, 1999: 127).

Oran analizi yönteminin değerlendirme aşamasına gelindiğinde finansal tablo kalemlerinden elde edilen oranların işletmenin gerçek durumunu ortaya çıkaracak oranlar ile belirlenmesi ve bu oranların analizin hedefleri doğrultusunda mantıklı yorumlanması gerekmektedir. Yorumlanması sürecinde; tüm otoriteler tarafından kabul görmüş oranlarla, ilgili sektör işletmeleri ve şirketleriyle, işletmenin geçmiş dönem verileri ile karşılaştırmalar yapılması sağlıklı sonuçlar ortaya koyacaktır (<https://acikders.ankara.edu.tr>, 2019: 1). Oran analizinde kullanılan yöntemler ise amaçlarına ve işlevlerine göre şunlardır; likitide oranları, kaldıraç oranları, faaliyet oranları, kârlılık oranları ve borsa performans oranlarıdır (Saraç, 2012: 17).

LİTERATÜR TARAMASI

2000'li yıllarda Dünya'da yaygınlaşmaya başlayan kurumsal yönetim kavramı literatürde yer almaya başlamıştır. Bu kapsamda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ait çalışmalardan örnekler sunulmuştur.

Black (2001) tarafından yapılan çalışmada, kurumsal yönetim ile şirketlerin piyasa değeri arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Rusya'da gerçekleştirilen bu çalışma 21 şirketi kapsamaktadır. Bu çalışmada kurumsal yönetim uygulamalarının şirketlerin piyasa değerini yüksek oranda etkilediği sonucuna varılmıştır.

Bauer ve diğerleri (2003) tarafından Avrupa'da yapılmış olan bu çalışmada kurumsal yönetimin hisse senedi getirileri ve firma performansı üzerine etkisi incelenmiştir. Çalışma Avrupa'da FTSE Eurotop 300'e dâhil olan şirketlerde uygulanmış ve kurumsal yönetim notları kullanılmıştır. Firma performansı ölçütleri olarak net kâr marjı ve özkaynak kârlılığı esas alınmıştır. Sonuç olarak kurumsal yönetim ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Gruszczynski (2006) tarafından yapılan çalışmada, Polonya'da kurumsal yönetim ve şirket performansı araştırılmıştır. Çalışma 2002 yılı finansal tablolarına dayandırılan çeşitli finansal göstergeleri içermektedir. Kurumsal yönetim notu ile likitide derecesi, kârlılık ve finansal kaldıraç değişkenleri arasında ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Selaggi ve Upton (2008) tarafından yapılan çalışmada, kurumsal yönetim ile işletme performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Birleşik Krallık'ta yapılan çalışmada 2003-2007 yılları arasındaki veriler kullanılmıştır. Kurumsal yönetim ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Brown ve Caylor (2009) tarafından yapılan çalışmada, kurumsal yönetim ve işletme performansı arasındaki ilişki araştırılmıştır. ABD'de uygulanan bu çalışmada 51 şirkete ait kurumsal hisse senedi verileri kullanılarak varlık getirisi ve özkaynak getirisi üzerinde kurumsal yönetimin etkisi regresyon analizi yapılarak ölçülmeye çalışılmıştır. Kurumsal yönetim ilkeleri ile işletme performansı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

Karamustafa ve diğerleri (2009) tarafından yapılan çalışmada, XKURY'de işlem gören firmaların kurumsal yönetim ve firma performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Firmaların kurumsal yönetim endeksinde girmeden önceki 5 çeyrek ve girdikten sonraki 2 çeyrek dönem itibarıyla 8 oran üzerinden farklılıklar t testi uygulanarak belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmanın sonucunda aktif devir hızı, aktif kârlılığı ve özsermaye kârlılığı göstergelerinde anlamlı farklılıklar bulunduğu tespit edilmiştir.

Coşkun Erdoğan (2015) tarafından yapılan çalışmada, kurumsal yönetim endeksinin firma finansal performansına etkisi üzerine BİST 100 endeksinin baz alan araştırma yapılmıştır. 2007 - 2013 yılları arasında 7 yılı kapsayan bu çalışmada özsermaye kârlılığı ve piyasa değeri / defter değeri ölçütleri esas alınmış ve verilere panel veri analizi uygulanmıştır. Bu çalışmada kurumsal yönetim endeksi ile firma finansal performansı arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir.

Ersoy (2015) tarafından yapılan çalışmada, ülkemizde kurumsal yönetim uygulamalarının finansal performansa etkisi araştırılmıştır. 2000 - 2014 yılları arasında 9 şirket üzerinde kurumsal yönetim öncesinde ve sonrasında, özkaynak kârlılığı ve varlık kârlılığı ölçütleri esas alınmış olup panel veri analizi uygulanmıştır. Bu çalışma sonucunda kurumsal yönetim uygulamalarının finansal performansı artırdığı tespit edilmiştir.

Yeğen (2016) tarafından yapılan çalışmada, kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecesi ile firma performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. 2011 - 2015 yılları arasında ez az üç dönem kurumsal yönetim notuna sahip finans sektörü dışındaki 31 şirketin firma performansı, aktif kârlılığı ve özkaynak kârlılığı ölçütlerinin kurumsal yönetim notuyla ilişkisi incelenmiştir. Kurumsal yönetim notunun firma performansı ile olumlu bir etkisi olduğu saptanmış, diğer değişkenler ile ise olumlu bir etkisi bulunamamıştır.

Karayel ve Gök (2018) tarafından XKURY’de işlem gören şirketlerde kurumsal yönetim ve performans ilişkisi incelenmiştir. Bu çalışmada 9 şirketin 2007’den sonraki 5 çeyrek dönem üzerinden hisse başı kârı, varlık kârlılığı ve fiyat kazanç oranı arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma sonucunda kurumsal yönetim ile seçilen finansal performans ölçütleri arasında yüksek dereceli bir ilişki olmadığı anlaşılmıştır.

Yıldırım ve diğerleri (2018) tarafından yapılan çalışmada, kurumsal yönetim ile finansal performans arasındaki ilişki incelenmiştir. XKURY’de işlem gören 5 adet gıda ve içecek şirketinin 2013-2016 yılları arasındaki kurumsal yönetim notları ve finansal performansları topsis yöntemi ile değerlendirilmiştir. Bu analiz sonucunda kurumsal yönetim notları ile finansal performans arasında sürekli ve anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir.

Tırpancı (2019) tarafından yapılan çalışmada ise, ülkemizde kurumsal yönetimin finansal performansa etkisi araştırılmıştır. XKURY’de işlem gören şirketlerin 2015-2018 yılları arasında kurumsal yönetim notları ile finansal performans ölçütleri olarak seçilen hisse senetlerinin fiyat ve getiri performansı arasında uyumlu ve olumlu bir ilişkisi olduğu anlaşılmıştır.

ARAŞTIRMA

Araştırmanın Konusu ve Önemi

Kurumsal yönetim Dünya’da ve ülkemizde yeni olan ve halen gelişim aşamasında olan bir kavramdır. Bu kavramın en önemli yanı dinamik olması ve sürekli yeniliğe açık olmasıdır. Kurumsal yönetim sürecine ait gelişmeler mevcut ve potansiyel yatırımcılar ile işletme sahipleri ve yöneticileri için büyük önem arz etmektedir. Yatırımcılar şirketlere yatırım yapmadan kurumsal yönetim ilkelerine bu şirketlerin uyumunu da incelemektedirler. İşletme sahipleri ise şirketlerine yönetici tayin ettikleri zaman bu yöneticilerin işlemlerinin şeffaflık ve hesap verilebilirlik ölçüsünde olmasını istemektedirler. Ülkeler için ise bir itibar göstergesi ve yabancı sermaye girişinin ön şartı olarak kabul edilmektedir.

Bu doğrultuda araştırmanın konusu kurumsal yönetim boyutunda firmaların finansal performanslarının farklılaşp farklılaşmadığının ortaya konulması olarak belirlenmiştir. Araştırmada kurumsal yönetim göstergesi olarak kurumsal yönetim endeksi ve finansal performans göstergesi olarak ise finansal oranlar alınmıştır.

Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Çalışmada BİST’de işlem gören şirketlerden Kurumsal Yönetim Endeksinde (XKURY) yer alan ve eşdeğer aktif büyüklüğüne sahip ve aynı sektörde faaliyet gösteren ama endekste yer almayan şirketlerin finansal oranlarının karşılaştırılması suretiyle istatistiksel olarak finansal performans açısından anlamlı farklılıkların olup olmadığının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Kurumsal yönetim endeksinde işlem görmeye başlayan şirketlerin finansal verileri üzerine pozitif bir değer katması beklenmektedir. Finansal performans ölçütlerinin belirlenmesinde yapılan araştırmalar kapsamında en sık kullanıldığı öngörülen oranlar tercih edilmiş ve belirlenen dönemlere ait veriler araştırma kapsamına alınmıştır.

Araştırmanın Kısıtları

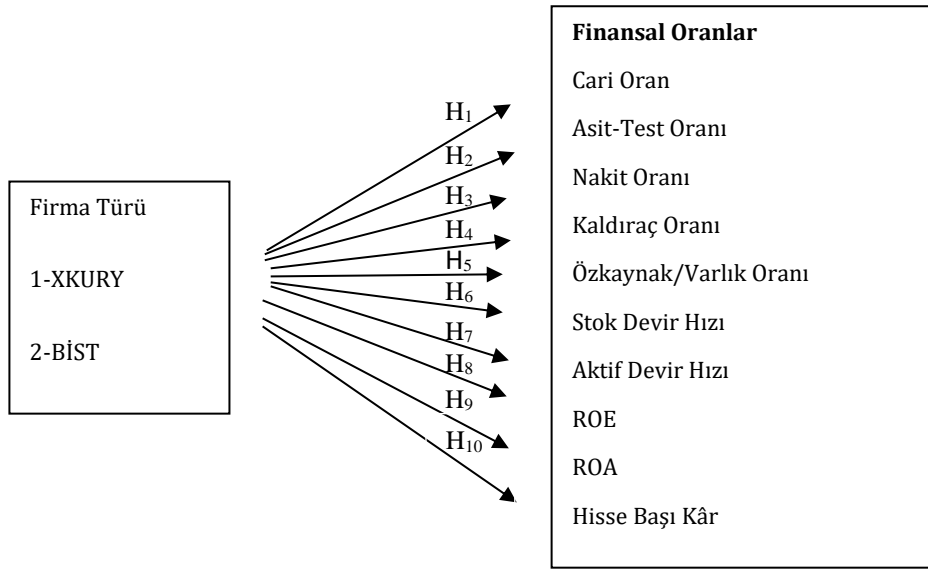
Çalışmanın birinci kısıtı zaman kısıtıdır. Türkiye’de XKURY 2007 yılında kurulmuş olup analiz yapmaya elverişli firma sayısına 2010 yılında ulaştığı için araştırmanın inceleme dönemi 2010-2018 yılları arası olacak şekilde belirlenmiştir. Diğer kısıt ise firma sayısı ile ilgili olup 47 firmanın 15’nin finans sektöründe faaliyet göstermesi nedeniyle bu firmalar araştırma kapsamı dışında bırakılmıştır. Ayrıca iki firmanın verilerinde eksiklikler bulunması nedeniyle bu firmalarda araştırma kapsamı dışında bırakılmış ve endekste yer alan 30 firma üzerinden analizler yapılmıştır. Kurumsal yönetim endeksinde yer alan bu 30 firmanın yanısıra karşılaştırma yapmak adına bu 30 firmaya eşdeğer aktif büyüklüğü ve aynı sektör içerisinde yer alan ama kurumsal yönetim endeksinde yer alamayan 30 firma ile birlikte 60 firmaya ait 9 yıllık veriler araştırma verilerini oluşturmuştur.

Araştırmanın Yöntemi

XKURY’de işlem gören firmalar ile BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksi dışında kalan şirketlerin finansal performans göstergeleri olarak finansal oranları seçilmiş ve Datastream veri tabanından veriler temin edilmiştir. Veri tabanından temin edilemeyen finansal veriler kamuoyu aydınlatma platformundan (www.kap.gov.tr), ilgili şirketlere ait internet sitelerinin yatırımcı ilişkileri sekmesinden ulaşılan finansal tablolardan, bağımsız denetim raporlarından ve faaliyet raporlarından derlenmiştir. Aşırı uç değerler çalışma kapsamı dışı bırakılmış ve veri seti oluşturulmuştur. Bu veriler SPSS programı üzerinden bağımlı örneklem t testi yapılmak suretiyle analiz edilmiştir.

Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Araştırmada XKURY’de işlem gören şirketler ile BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksine tabi olmayan şirketler gruplandırılmıştır. Bu şirketlerin finansal performansı seçilmiş göstergeler aracılığıyla ölçülmeye çalışılmıştır. Şekilde gösterilen her bir ok işareti bir hipotezi temsil etmektedir. Araştırmaya ait model Şekil 1’de verilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modelinde XKURY’de yer alan firmalar ile endekste yer almayan firmaların, finansal performans ölçütü olarak seçilen finansal oranları itibarıyla istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların olup olmadığı saptanmaya çalışılmıştır. Bu amacın tespitine yönelik hipotezler oluşturulmuştur.

H₁: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Cari Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₂: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Asit-Test Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₃: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Nakit Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₄: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Kaldıraç Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₅: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Özkaynak/Varlık Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₆: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Stok Devir Hızları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₇: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Aktif Devir Hızları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₈: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Özkaynak Kârlılık Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₉: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Varlık Kârlılık Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

H₁₀: XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Hisse Başı Kârlılıkları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.

Bulgular ve Değerlendirmeler

XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin finansal göstergeleri (oranları) yıllık mali tablolar baz alınarak 2010-2018 dönemi için belirlenmiştir. Analizler sonucunda elde edilen veriler şirketler hakkında önemli bilgiler vermektedir. Bu bilgiler genelinde değerlendirmeler yapılmakla birlikte ortaya çıkan farklılıklardan sonuca ilişkin çıkarımlar elde edilmiştir. Her bir finansal oran için oluşturulan hipotezler ayrı ayrı yorumlanmış ve yapılan analiz sonuçları ayrıntılı olarak sunulmuştur.

Cari Oran: Şirketlerin net çalışma sermayesi olarak kabul edilen bu oranın değerinin ideal olarak kabul görmesi için 1,5-2 aralığında olması beklenir. Bu oranın standardı 2 olarak kabul edilir. Genellikle 1-1,5 aralığında olması da ödeme gücünün yeterli olduğuna yorumlanır (Altay, 2018: 21).

XKURY’de yer alan ve endekste yer almayan firmaların verilerinden yola çıkılarak oluşturulan bağımlı örneklem t testinin sonucu elde edilen cari orana ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 3. Cari Oran Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,950
		XKURY	1,145
	Basıklık Değeri	BİST	1,088
		XKURY	1,378
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	1,3966
		XKURY	1,7101
	Gözlem Sayısı	BİST	208
		XKURY	208
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-0,31346
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	0,94563
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-0,44273
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	-0,18420
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,000

Normallik analizi sonuçlarına göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin +2 (-2) aralığında olduğu, verilerin normal dağılım gösterdiği ve t testi için uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Eşleştirilmiş örnek istatistikleri sonuçlarına göre analizde 208 adet veri kullanılmıştır. Ortalama değerleri incelendiğinde BİST’de (endekste yer almayan firmalar) ortalama değer 1,40 ve XKURY’de ortalama değer 1,71 olduğu görülmektedir. Bununla birlikte XKURY’de bu değer standart değere daha yakın olduğu sonucuna varılmıştır.

T testi için en önemli analiz tablosu olan eşleştirilmiş örnek testi sonuçlarına göre ortalamalar arası değişimin 0,31 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Yüzde 95 güven aralığında alt sınır -0,44,

üst sınır -0,18'dir. Bu oran ortalamalar arası farkların en çok ve en az olduğu sınırı göstermekte olup dar bir güven aralığında olduğunu ve hassas bir ölçüm yapıldığını göstermektedir.

T testi analizi sonuçlarına göre cari oranları itibarıyla endekste yer alan ve yer almayan şirketlerin finansal oranları farklılaşmaktadır. Endekste yer alan firmaların cari oranı endekste yer almayan firmalara göre daha yüksek olmakla birlikte standart 2 değerine daha yakındır. Kurumsal yönetim endeksinde işlem gören şirketlerin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünün yüksek olduğu ve kısa vadeli borçlarını ödemede herhangi bir sıkıntı yaşamayacağını göstermektedir. Diğer şirketlerin ise kısa vadeli borç ödeme gücünün yeterli olması yanı sıra daha zayıf olduğu ve kısa vadeli borç ödemede sorun yaşama ihtimalinin bulunduğu sonucuna varılmıştır. Bu değerlendirmeler sonucunda H_1 kabul edilmiştir.

Asit Test Oranı: Bu oran, dönen varlıklar ile stoklar kalemlerindeki farkın kısa vadeli borçlara oranlanmasıyla bulunur. Optimum düzeyde asit test oranının 1 olması beklenir. Şirketlerin kısa vadeli borçlarını ödeyebilmek amacıyla elinde bulundurulması gereken nakit veya benzeri varlıkları ifade etmektedir (Sayın, 2001: 207).

Tablo 4. Asit-Test Oranı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,027
		XKURY	0,268
	Basıklık Değeri	BİST	1,190
		XKURY	0,294
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	0,9189
		XKURY	1,0168
	Gözlem Sayısı	BİST	190
		XKURY	190
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-0,09789
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	0,67748
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-0,19485
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	-0,00094
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,048

Normallik analizi sonuçlarına göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin belirtilen aralıkta olduğu ve verilerin normal dağılım gösterdiği anlaşılmıştır. T testinin varsayımları kabul edilmiştir. Eşleştirilmiş örnek istatistikleri sonuçlarına göre analizde 190 adet veri kullanılmıştır. Ortalama değerler analizinde BİST'de ortalama değerin 0,92 ve XKURY'de bu değerin 1,02 olduğu tespit edilmiştir. XKURY'de bu değerin standart değere daha yakın olduğu anlaşılmıştır. Eşleştirilmiş örnek testi sonuçlarına göre ortalamalar arası değişimin 0.09 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre veriler yüzde 95 güven aralığındadır. Güven aralığının alt ve üst sınırlarına göre hassas bir ölçüm yapıldığı anlaşılmıştır. Anlamlılık düzeyi güven aralığı sınırları içerisindedir.

Analiz sonuçlarına göre asit-test oranının 1 standart değerine XKURY'de işlem gören şirketlerin daha yakın olduğu görülmüştür. Kurumsal yönetim endeksinde işlem gören şirketlerin stokları paraya çevirememesi durumunda dahi borçlarını ödeme güçlerine sahip olduğu anlaşılmıştır. Kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerin de kısa vadeli borçlarını stoklarının nakde dönüşmemesine rağmen ödeme güçleri bulunmaktadır. Bu sonuçlara göre H_2 hipotezi (XKURY'de yer alan ve yer almayan şirketlerin Asit-Test Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır) kabul edilmiştir.

Nakit Oran: Bu oran, şirketlerinin satış yapamaması, alacaklarının geri dönmemesi durumunda kısa vadeli borçlarına ait yükümlülüklerini yerine getirebilmesini ifade etmektedir. Nakit oranının asgari 0,20 olması istenmektedir. Bu oranın 1 olması durumunda ise şirket yükümlülüklerinin tamamını nakit ve nakit benzeri varlıklarla ödeyebileceğini göstermektedir. Bu derece yüksek miktarda likit varlığın elde tutulması ise ek maliyeti ortaya çıkaracak ve kârı azaltacaktır (Güvemli ve Günay, 2017: 86).

Tablo 5. Nakit Oran Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	1,278
		XKURY	-0,118
	Basıklık Değeri	BİST	0,443
		XKURY	-1,005
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	0,1449
		XKURY	0,3019
	Gözlem Sayısı	BİST	237
		XKURY	237
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-0,1569
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	0,2193
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-0,1850
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	-0,1289
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,000

Normallik analizi sonuçları, çarpıklık ve basıklık değerlerinin t testine uygun olduğunu göstermiştir. Eşleştirilmiş örnek istatistikleri sonuçlarına göre analizde 237 adet veri seti kullanılmıştır. Kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerde ortalama değerin 0,1450, XKURY’de yer alan şirketlerde ise bu değerin 0,3020 olduğu tespit edilmiştir. Diğer analiz sonuçlarına göre ortalamalar arası değişim 0,1570 düzeyindedir. Yüzde 95 güven aralığında alt sınırın -0,1851, üst sınırın -0,1289’dur. Bu oranlar araştırmanın dar ve hassas bir güven aralığında yapıldığını göstermiştir. Anlamlılık düzeyi sonucuna göre verilerin güven aralığında olduğu kabul edilmiştir.

Test sonuçları genelinde, nakit oranının standart değeri olan 0,20’ye şirketlerin yakın olduğu görülmüştür. Kurumsal yönetim endeksinde işlem gören şirketlerin borçlarını ödeme gücüne rağmen aktiflerinde gereğinden fazla nakit veya nakit benzeri varlık tuttuğu ve bu fonların atıl durumunda kaldığı sonucuna varılmıştır. Endeks dışında işlem gören şirketlerin ise daha az likit varlık bulundurduğu anlaşılmıştır. Bununla birlikte kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerin likit varlıklarını daha etkin kullandığı öngörülmektedir. H_3 hipotezi (XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin nakit oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır) bu gerekçeler sonucunda kabul edilmiştir.

Kaldıraç Oranı: Kaldıraç oranı, varlıkların ne kadarının borç ile finanse edildiğini göstermektedir. Oranın yüzde 50’den fazla çıkması varlıkların daha fazla borç ile finanse edildiği anlamına gelmektedir. Bu durum kreditorlerin riskini artırmakta şirketin iflası söz konusu olduğunda alacaklarını temin edememe gibi durumlarla karşılaşabilmektedir. Sermayedarlar ise bir miktar özkaynak ile maliyeti ödenecek faizden daha az miktarda borç sağlamak kaydıyla borcun kaldıraç etkisini de kullanarak daha yüksek kâr elde etmeyi amaçlamaktadırlar. Bu durumun da bir optimum noktası olduğu göz ardı edilmemelidir (Çabuk ve diğerleri, 2013: 66).

Tablo 6. Kaldıraç Oranı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,922
		XKURY	-0,038
	Basıklık Değeri	BİST	0,475
		XKURY	0,749
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	21,9390
		XKURY	26,9404
	Gözlem Sayısı	BİST	270
		XKURY	270
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-5,00144
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	24,90913
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-7,98602
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	-2,01686
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,001

Normallik analizi sonuçlarına göre çarpıklık ve basıklık değerlerinin normal dağılımı gösterdiğini kabul edilmiştir. İstatistik analizinde 270 adet veri kullanılmıştır. Kurumsal yönetim endeksi dışındaki şirketlerde ortalama değerin yüzde 22, XKURY’de ise bu değerin yüzde 27 olduğu tespit edilmiştir. Bu değerlere göre XKURY’de işlem gören şirketlerde kaldıraç oranının daha yüksek olduğu görülmüştür. Ortalamalar arası sonuçlara göre şirketler arasındaki değişimin 5,00 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Yüzde 95 güven aralığında alt sınır -7,99 ve üst sınır -2,02 olup anlamlı olduğu ve bu aralıkta yapılan işlemlerin hassas olduğu sonucuna varılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre kaldıraç oranının XKURY’de işlem gören şirketlerde daha yüksek olduğu görülmüştür. Kurumsal yönetim endeksinde işlem gören şirketlerin borç kullanımının pozitif etkisi olan kaldıraç oranından daha fazla oranda yararlandığı anlaşılmıştır. Bununla birlikte yatırım çekme kapasitelerinin yüksek olduğu ve yatırımcılar için daha cazip konumda yer aldığı görülmüştür. Kurumsal yönetim endeksi dışındaki şirketlerin kaldıraç oranından daha az düzeyde yararlandığı ve borç temininde güçlüklerle karşılaşabileceği öngörüsünde bulunulabilir. Bu sonuçlar ve analizler neticesinde H_4 hipotezi (XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Kaldıraç Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır) kabul edilmiştir.

Özkaynak / Varlık Oranı: Özkaynak/varlık oranı, şirketlerde varlıkların ne kadarının sermaye sahiplerince finanse edildiğini göstermektedir. Bu oranın yüzde 50 olması makul kabul edilir. Ayrıca bu oran şirketlerin uzun vadeli yükümlülüklerini yerine getirebilme gücünü ifade etmektedir. İlgili oranın bu değerlerden yüksek olması ise şirketlerin borç ödemede sorun yaşayabileceklerini göstermektedir. Kreditörler açısından emniyet marjının kabul edilebilir olması gerekmektedir. Fakat aşırı yüksek çıkması, özkaynağın etkin ve verimli kullanılmadığını daha az maliyetli olan uzun vadeli borçlardan yararlanılması gerektiğini ifade etmektedir (Çetin, 2019: 97).

Tablo 7. Özkaynak/Varlık Oranı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	-0,075
		XKURY	0,526
	Basıklık Değeri	BİST	-1,020
		XKURY	-0,756
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	0,5050
		XKURY	0,4529
	Gözlem Sayısı	BİST	270
		XKURY	270
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	0,05211
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	0,32123
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	0,01362
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	0,09060
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,008

Normallik analizi sonuçlarına göre verilerin normal dağılım gösterdiği ve analiz için uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Fark analizinde 270 adet veri kullanılmıştır. Kurumsal yönetim endeksi dışında işlem gören şirketlerde ortalama değerin 0,51, XKURY’de ise bu değerin 0,45 olduğu tespit edilmiştir. Eşleştirilmiş örnek testi sonuçlarına göre ortalamalar arası değişimin düşük düzeyde olduğu anlaşılmıştır. Güven aralığında alt sınır 0,01 ile üst sınır 0,09 olup dar bir alanda hassas bir ölçüm yapıldığını göstermiştir. Analizin anlamlılık düzeyinin yeterli seviyede olduğu sonucuna varılmıştır.

Bu analiz ve değerlendirmeler sonucunda özkaynak/varlık oranının 0,50 standart değerine XKURY dışında işlem gören şirketlerin daha yakın olduğu görülmüştür. Kurumsal yönetim endeksi dışındaki şirketlerin varlıklarının finansmanında özkaynak ve borç kaynaklarından dengeli yararlandıkları sonucu elde edilmiştir. Bu durum riski azaltmakla birlikte kârlılığı azaltıcı etki yapabilmektedir. XKURY’de yer alan şirketler ise varlıkların finansmanında borç kaleminden daha fazla yararlanmaktadır. Bunun kârlılığı artırıcı pozitif bir etki yapması durumu bulunmaktadır.

Fakat şirketler arasındaki bu farklılık makul sınırlarda ve birbirlerine yakındır. H_5 hipotezi de yine % 1 anlam seviyesinde kabul görmüştür.

Stok Devir Hızı: Stok Devir Hızı, Satışların maliyetinin ortalama stok miktarına bölünmesiyle bulunur. Ortalama stok cari yıl ile önceki yıl stok miktarının aritmetik ortalamasıdır. Bu oran, 1 yıl içerisinde stokların kaç kez devredildiğini göstermektedir. İlgili oranın yüksek çıkması şirketlerin stok bulundurma maliyetinin düşmesini sağlayacağından olumlu olarak değerlendirilir. Stok bulundurma maliyetleri işletmelerin ürünlerini belirli bir süre elde tutması sonucu oluşur. Bunlar; ürünlerin bulunduğu depo, çalıştırılan personel, sigorta ve benzeri giderlerdir. Bu maliyetler ilgili süreyle orantılı olarak artar veya azalır.

Tablo 8. Stok Devir Hızı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,373
		XKURY	0,620
	Basıklık Değeri	BİST	-1,090
		XKURY	-0,727
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	5,40
		XKURY	7,86
	Gözlem Sayısı	BİST	168
		XKURY	168
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-2,46405
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	5,83436
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-3,35273
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	-1,57
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,000

Çarpıklık ve basıklık değerleri kabul edilebilir sınırlar içinde olduğundan verilerin normal dağılım gösterdiği söylenebilir. Analizin istatistik sonuçları tablosunda 168 adet veri kullanıldığı görülmüştür. Ortalama değerlere göre Kurumsal yönetim endeksine tabi olmayan şirketlerde bu değer 5,40, XKURY’de ise 7,86 olduğu tespit edilmiştir. Diğer test sonuçlarına göre ortalamalar arası değişim 2,46’dır. Yüzde 95 güven aralığında alt sınır -3,35 ve üst sınırın -1,17’dir. Bu oranlar güven aralığında olup etkili bir ölçüm yapıldığını göstermektedir. Analizin anlamlılık düzeyinin yeterli seviyede olduğu sonucuna varılmıştır.

Stok devir hızının XKURY’de işlem gören şirketlerde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Kurumsal yönetim endeksindeki şirketlerde 1 yılda stokların 7,86 kez devrettiği görülmektedir. Bu devir hızı XKURY’de işlem gören şirketlerin stoklarını eritmede sıkıntı yaşamadıklarını satış hacminin yüksek olduğunu ifade etmektedir. Kurumsal yönetim endeksi dışındaki şirketlerin ise yılda 5,40 kez stoklarını devrettiklerini satış kapasitelerinin diğer şirketlere göre daha düşük olduğu anlaşılmıştır. Bu durum stok bulundurma maliyetlerini yükseltmekte ve kârlılığı azaltıcı bir etkiye neden olmaktadır. Tüm bu istatistik sonuçlar incelendiğinde H_6 , XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Stok Devir Hızları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır hipotezi kabul edilmiştir.

Aktif Devir Hızı: Aktif devir hızı, net satışların varlıklar toplamına bölünmesiyle bulunur. Şirketlerin sürümü olarak da ifade edilebilir. Bu oranın yüksek çıkması varlıklar ile yeterli düzeyde satış yapmayı veya satış düzeyini sabit tutmak kaydıyla varlıklara daha az yatırım yapılması manasına gelmekte ve olumlu değerlendirilmektedir (Seval, 2019: 41).

Tablo 9. Aktif Devir Hızı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,323
		XKURY	0,447
	Basıklık Değeri	BİST	-0,857
		XKURY	0,646
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	0,9750
		XKURY	0,8330
	Gözlem Sayısı	BİST	251
		XKURY	251
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	0,14199
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	0,72639
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	0,05169
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	0,23229
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,002

Normallik analizi sonucunda verilerin normal dağılımı gösterdiği ve test için uygun olduğu sonucuna varılmıştır. Eşleştirilmiş örnek istatistikleri sonuçlarına göre analizde 251 adet veri kullanılmıştır. BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerde aktif devir hızının ortalama değerinin 0,98 ve XKURY’de ise bu değer 0,83 olduğu tespit edilmiştir. Eşleştirilmiş örnek testi sonuçlarına göre ortalamalar arası değişimin 0,14 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Yüzde 95 güven aralığında alt sınır 0,05 olup üst sınır 0,23’dür. Bu oran ortalamalar arası farklılıkların en çok ve en az olduğu sınırı göstermekte olup dar bir güven aralığında olduğunu ve hassas bir ölçüm yapıldığını göstermiştir. Analizin anlamlılık düzeyinin yeterli seviyede ve anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre aktif devir hızının XKURY’de yer almayan şirketlerde daha yüksek çıkması varlıkların daha etkin kullanıldığını göstermekle birlikte bu endekste yer alan şirketlerle arasında belirli bir miktar farklılık bulunmaktadır. Bu gerekçelerle kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerde bu oranın daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu değerlendirmeler sonucunda H_7 hipotezi kabul edilmiştir.

Özkaynak Kârlılık (ROE) Oranı: Özkaynak kârlılık oranı, net kârın özkaynaklar toplamına bölünmesiyle bulunur. Net kâr veya dönem kârı vergiden önceki kârı ifade etmektedir. Bu oran, bir birim özkaynak kalemine karşın ne kadar kâr elde edildiğini göstermektedir. Şirketler için bu oranın yüksek olması olumlu karşılanmakta ve özkaynağın daha verimli kullanıldığını göstermektedir.

Tablo 10. Özkaynak Kârlılık Oranı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,231
		XKURY	0,317
	Basıklık Değeri	BİST	-0,100
		XKURY	0,944
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	11,4360
		XKURY	13,9049
	Gözlem Sayısı	BİST	186
		XKURY	186
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-2,46892
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	23,28106
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-5,83671
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	0,89886
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,150

Çarpıklık ve basıklık değerlerinin normal dağılım sınırları içerisinde olduğu ve testin varsayımlarını yerine getirdiği görülmüştür. İstatistiki analize göre 186 adet veri kullanılmıştır. BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksinde tabi olmayan şirketlerde özkaynak kârlılık oranının ortalama değerinin 11,44 ve XKURY’ye tabi şirketlerde ise 13,90 olduğu tespit edilmiştir.

Analiz sonuçlarına göre ortalamalar arası değişimin 2,47 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Güven aralığının alt ve üst sınırlarının standart değerler arasında olduğu ve hassas bir ölçüm yapıldığı anlaşılmıştır. Analizin anlamlılık düzeyinin yüzde 15 olması dolayısıyla güven aralığı sınırlarının dışında kaldığı ve yüzde 95 güven aralığında anlamlı olmadığı sonucuna varılmıştır.

Fark analizi sonuçlarına göre endeksler arasında özkaynak kârlılık oranında önemli miktarda bir farklılık tespit edilememiştir. Bu oran ortalama 12 olup bu aralıkta bir birim özkaynağa karşılık 12 birimlik kâr edildiği görülmüştür. Endeks ayrımı yapılmadan BİST’de işlem gören şirketlerin kârlılığının yüksek olduğu görülmüştür. Fakat tüm bu gerekçelere istinaden anlamlı bir fark tespit edilememiştir. Analiz sonucunda H_0 hipotezi (XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin özkaynak kârlılık oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır) reddedilmiştir.

Varlık Kârlılık (ROA) Oranı: Bu oran, net kârın varlıklar toplamına bölünmesiyle bulunur. Özkaynak kârlılık oranına benzeyen varlık kârlılık oranı bir birim varlığa karşılık ne kadar kâr elde edildiğini göstermektedir. Bu oranın yüksek olması olumlu karşılanır ve kârlılığı artırıcı bir etkisinin olduğu söylenebilir.

Tablo 11. Varlık Kârlılığı Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,340
		XKURY	-0,761
	Basıklık Değeri	BİST	-0,348
		XKURY	-0,265
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	5,9329
		XKURY	7,0404
	Gözlem Sayısı	BİST	258
		XKURY	258
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-1,10748
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	10,43044
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-2,38625
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	0,17128
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,089

Normallik analizi sonucunda verilerin normal dağılımı gösterdiği ve test için uygun olduğu sonucuna varılmıştır. İstatistikleri sonuçlar tablosunda 258 adet veri kullanılmıştır. BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketlerde ortalama değer 5,93 ve XKURY’de yer alan şirketlerde ise bu değer 7,04 olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları ortalamalar arası değişimin 1,11 düzeyinde olduğunu göstermiştir. Yüzde 95 güven aralığında alt sınırın -2,39 ile üst sınırın 0,17 olduğu ölçülmüştür. Bu oran ortalamalar arası farkların en çok ve en az olduğu sınırı göstermekte olup dar bir güven aralığında olduğunu ve hassas bir ölçüm yapıldığını göstermiştir. Test sonucunda anlamlılık düzeyinin yüzde 9 olduğu sonucuna varılmıştır. Bu oran güven aralığının aşıldığının ve anlamlılık düzeyinin normal sınırlardan yüksek olduğunun göstergesidir. Tüm bu değerlendirmelere göre anlamlı kabul edilmemektedir.

Elde edilen sonuçlara göre endeksler arasında varlık kârlılık oranında anlamlı farklılıklar bulunmamıştır. Şirketlerde bu oran 6,5 seviyesinde kabul görmektedir. Bu seviyede varlık kârlılığının ortalamanın üzerinde olduğu öngörülebilir. BİST’de işlem gören şirketlerin ile XKURY’de işlem gören şirketler arasında anlamlı bir fark tespit edilmemiştir. Bu açıklamalar genelinde H_0 hipotezi reddedilmiştir.

Hisse Başı Kâr: Hisse başı kâr, net kârın hisse senedi sayısına bölünmesiyle bulunur. Bu oran, mevcut ve potansiyel yatırımcılar için büyük önem arz etmektedir. Yatırımcılar bir birim hisse senedi için ne kadar kâr elde ettiklerini veya elde edebileceklerini görmek istemektedirler. Diğer bir deyişle bu oranın yüksek olması olumlu yorumlanmakta ve hisse senedi kârını artırıcı etki yapmaktadır.

Tablo 12. Hisse Başına Kâr Test Sonuçları Tablosu

Test	İstatistik	Endeks	Sonuç
Normallik Analizi Sonuçları	Çarpıklık Değeri	BİST	0,785
		XKURY	0,932
	Basıklık Değeri	BİST	0,420
		XKURY	1,105
Eşleştirilmiş Örnek İstatistikleri	Ortalama	BİST	0,2893
		XKURY	0,5794
	Gözlem Sayısı	BİST	212
		XKURY	212
Eşleştirilmiş Örnekler Testi	Ortalamalar Arası Değişim	BİST ve XKURY	-0,29009
	Standart Sapma	BİST ve XKURY	1,02897
	Güven Aralığı Alt Sınırı	BİST ve XKURY	-0,42940
	Güven Aralığı Üst Sınırı	BİST ve XKURY	-0,15078
	Anlamlılık	BİST ve XKURY	0,000

Çarpıklık ve basıklık değerlerinin +2 (-2) aralığında olduğu, verilerin normal dağılım gösterdiği ve analiz için uygun olduğu sonucuna varılmıştır. İstatistikleri test sonuçlarına göre analizde 212 adet veri kullanılmıştır. Ortalama değerler incelendiğinde BİST’de ortalama değer 0,29 ile XKURY’de ise bu değer 0,58 olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre ortalamalar arası değişimin -0,29 düzeyinde olduğu tespit edilmiştir. Güven aralığının alt sınırının -0,43 ve üst sınırının ise -0,15 olması nedeniyle analizin sınırlı bir alanda yapıldığı görülmüştür. Bu sınırlar dar bir alanda hassas bir ölçüm yapıldığını göstermektedir. Analizin anlamlılık düzeyinin yeterli seviyede ve anlamlı olduğu sonucuna varılmıştır.

Kurumsal yönetim endeksi şirketlerinde borsa performans oranı olan hisse başı kârın daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Özkaynak kârlılığı ve varlık kârlılığında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiş olmasına rağmen hisse başı kârda iki grup arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. H_{10} hipotezi kabul edilmiştir.

GENEL DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada kurumsal yönetim endeksinde bulunan ve borsada işlem görüp endekste yer almayan firmaların finansal performansları finansal oranlar boyutunda ele alınmıştır. Araştırma kapsamında test edilen hipotezlere ait sonuçlar aşağıdaki tabloda sunulmuştur. Yapılan çalışmanın sonucunda göstergelerin genelinde farklılıklar tespit edilmiş karlılık oranı yöntemleri olarak seçilen göstergelerde ise anlamlı farklılıklar tespit edilmemiştir.

Tablo 13. Finansal Oranlar Genel Değerlendirme Tablosu

Finansal Oran	Hipotez	Sonuç
Cari Oran	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Cari Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Asit-Test Oranı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Asit-Test Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Nakit Oranı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Nakit Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Kaldıraç Oranı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Kaldıraç Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Özkaynak/Varlık Oranı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Özkaynak/Varlık Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Stok Devir Hızı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Stok Devir Hızları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Aktif Devir Hızı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Aktif Devir Hızları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL
Özkaynak Kârlılık Oranı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Özkaynak Kârlılık Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	RED
Varlık Kârlılık Oranı	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Varlık Kârlılık Oranları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	RED
Hisse Başı Kâr	XKURY’de yer alan ve yer almayan şirketlerin Hisse Başı Kârlılıkları itibarıyla finansal durumlarında anlamlı farklılık vardır.	KABUL

TARTIŞMA ve SONUÇ

Bu çalışmada, ülkemizde 2010 – 2018 yılları arasında XKURY’de işlem gören ve BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksine tabi olmayan şirketlere ait veriler kullanılmıştır. Oran analizi yöntemlerinden seçilen finansal oranlar esas alınmıştır. Bu kapsamda ilgili endeksler arasında anlamlı farklılıklar olup olmadığı araştırılmıştır.

Yapılan analizler sonucunda XKURY’de yer alan şirketlerde likitide oranları kısmında borç ödeme gücünün yüksek olduğu görülmüştür. Fakat bu şirketler nakit ve nakit benzeri varlıkları gereğinden fazla aktiflerinde tutmaktadırlar. Likit varlıkların aktif kullanılması ve yatırıma dönüştürülmesi şirketler için daha faydalı olabilecektir. Finansal yapı oranlarında XKURY’de yer alan şirketler borç kaynağını daha fazla kullanmaktadır. Bununla birlikte mevcut yatırımlardan yararlanma kapasiteleri yüksektir. Şirket faaliyetlerinden olan stokların daha hızlı eritildiği, stok maliyetlerinin daha düşük olduğu saptanmıştır. BİST’de işlem görüp kurumsal yönetim endeksinde yer almayan şirketler daha çok özkaynak ağırlıklı çalışmaktadır. Bu şirketlerin aktif devir hızı incelendiğinde varlıklarını daha etkin kullandığı görülmüştür. Kârlılık oranları olan özkaynak kârlılığı ve varlık kârlılığı üzerinde endeksler açısından anlamlı farklılıklar tespit edilmemiştir. Kurumsal yönetim endeksi şirketlerinde borsa performans oranı olan hisse başı kârın daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde yapılan çalışmalarda; Black (2001), Bauer vd. (2003), Sevaggi ve Upton (2008), Gruszczynski (2006), Karamustafa ve diğerleri (2009), Ersoy (2015) ve Tırpancı (2019) kurumsal yönetimin finansal performans üzerinde olumlu etkisi tespit edilmiştir. Bu çalışmalar genelinde elde edilen sonuçlar çalışmayı destekler niteliktedir. Diğer çalışmalarda ise; Brown ve Caylor (2009), Karayel ve Gök (2009), Coşkun Erdoğan (2015), Yeğen (2016), Yıldırım ve diğerleri (2018) kurumsal yönetim ile finansal performans arasında olumlu bir ilişki tespit edilmemiştir. Literatürdeki çalışmalar kapsamında farklı sonuçlar elde edilmiştir. Bu farklılığın gerekçesi olarak çalışmalarda kullanılan yöntemlerin, ölççeklerin ve zaman aralıklarının farklı olması gösterilebilir.

KAYNAKÇA

- Aktan, C.C. (2013), “Kurumsal Şirket Yönetimi”, Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 5(1), 150-191.
- Barış, K. & Gümrah, Ü. (2017). “Borsa İstanbul’da Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Ve Firma Değeri: Olay Çalışması”, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 13(1), 103-114.
- Başvekalet Umumi Murakabe Heyeti (1959), İktisabi Murakabenin 20. Yılı. Ankara: Gürsoy Basımevi.
- Bauer, R., Guenster, N. & Otten, R. (2003), Empirical Evidence On Corporate Governance in Europe: The Effect On Stock Returns, Firm Value And Performance, EFMA 2004 Basel Meetings Paper.
- Black, B. (2001), “The Corporate Governance Behavior And Market Value Of Russian Firms” Emerging Markets Review, 2(2), 89-108.
- Brown, L.D. & Caylor, M.L. (2009), “Corporate Governance And Firm Operating Performance”, Rev Quant Finan Acc, 32, 129-144.
- Cadbury Report, (1992), The Financial Aspects Of Corporate Governance.
- Coşkun Erdoğan, D. (2015), “Kurumsal Yönetim Endeksinin (XKURY) Firma Finansal Performansına Etkisi BİST 100 Üzerine Bir Araştırma (Doktora Tezi)”, Süleyman Demirel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Çabuk, A., Karagül, A.A., Erol, C., Başar, B.A., Sevim, Ş. & Sayılır, Ö. (2013), Mali Tablolar Analizi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını.

- Çatıkkaş, Ö. (2013). Eğitim Alanı: Kurumsal Yönetim İlkeleri. Marmara Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi.
- Çonkar, M.K., Elitaş, C. & Atar, C. (2009), "İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi İle Ölçümü Ve Kurumsal Yönetim Notu İle Analizi", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, 61(1), 81-115.
- Deshmuch, S., Salgaonkar, A. & Harichandan, D. (2016), Financial Statement Analysis Institute Of Distanceand Open Learning. University of Mumbai.
- Ersoy, M.A. (2015), "Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Finansal Performansa Etkileri Türkiye Uygulaması. (Doktora Tezi)", Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gaudin, J. (1998), "Modern Governance, Yesterday And Today: Some Clasificitions To Be Gained From French Government Policies", International Social Journal, 508105, 47-56.
- Gruszczynski, M. (2006), "Corporate Governance And Financial Performance Of Companies in Poland", International Advances in Economic Research, 12, 251-259.
- <http://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/kurumsal-yonetim-endeksi>, Erişim Tarihi: 05.08.2018.
- <http://www.ecgi.org>, 10.10.2018.
- [http://www.muhasibesitesi.com/ finansal-tablolar.html](http://www.muhasibesitesi.com/finansal-tablolar.html), 10.09.2018.
- <http://www.saharating.com/~saharati/kurumsal-yonetim-derecelendirmesi/kurumsal-yonetim-derecelendirme-metodolojisi/>, 05.08.2018.
- Karamustafa, O., Varıcı, İ. & Er, B. (2009), "Kurumsal Yönetim ve Firma Performansı: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Firmalar Üzerinde Bir Uygulama", Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(1), 100-119.
- Karayel, M. & Gök, İ.Y. (2018), "Kurumsal Yönetim – Performans İlişkisi: İMKB Kurumsal Yönetim Endeksine Kayıtlı Halka Açık Şirketlerde Bir Araştırma", Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 7(12), 9-28.
- Keasey, K., Thompsonand M. & Wright, M. (2005), "CorporateGovernance: Accountability, Enterprise and International Comparisons", John WileyandSons, 21-44.
- Manisalı Darman, G. (2004), Corporate Governance Worlwide A Guide To Best Practices For Managers, Paris: ICC Publishing.
- Marianne, L.J. (2005), Accounting Student'sperceptions Of Thesarbanes-Oxleyact Of 2002, California State University, Los Angeles.
- Oman, C.P. (2001), Corporate Governance And National Development, OECD Development Centre, Working Paper No. 180.
- Öztürk, M.B. & Demirgüneş, K. (2008), "Kurumsal Yönetim Bakış Açısıyla Entelektüel Sermaye", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(1), 395-411.
- Robinson, T., Henry, E., Pirie, W. & Broihahn, M. (2015), International Financial Statement Analysis, 3rd ed, New Jersey: John Wiley&Sons.
- Saraç, M. (2012), Finansal Yönetim, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
- Selvaggi, M., & Upton, J. (2008), Governance And Performance in Corporate Britain, Abi Research Paper 7, London: The ABI Research Paper Series.
- Tekbaş, M.Ş., Seval, B., Köse, A., Kıyılar, M. & Sarıkovanlık, V. (2017), Finansal Yönetim Ve Mali Analiz. Eskişehir: Lisanslama Sınavları Çalışma Notları, Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 2 Sınavı ve Düzey 3 Sınavı, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu.

- Tırpancı, İ. (2019), "Türkiye'de Kurumsal Yönetim Ve Şirketlerin Finansal Performansları Üzerine Etkisi", ISMMMO Mali Çözüm Dergisi,152, 115-129.
- TKYD, (2005), Kurumsal Yönetim İlkeleri. Kurumsal Yönetim Derneği, Ekonomik İşbirliği Ve Kalkınma Örgütü, Yayın no. KYD-Y/2005-01-01.
- TKYD, (2011), V. Kurumsal Yönetim Ödülleri. <http://www.tkyd.org/tr/faaliyetler-kurumsal-yonetim-odulleri.html>.
- Yeğen, S. (2016), Kurumsal Yönetim İlkelerine Derecesi İle Firma Performansı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. (Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Yıldırım, M., Altan, İ.M. & Gemici R. (2018), "Kurumsal Yönetim İle Finansal Performans Arasındaki İlişkinin Entropi Ağırlıklandırılmış Topsis Yöntemi İle Değerlendirilmesi: BİST'te İşlem Gören Gıda Ve İçecek Şirketlerinde Bir Araştırma", Ankara SMMMO Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi, 2(11), 130-152.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Usta, F. N. & İrge, N. T. (2020) "Mobbingin Örgütsel Adalet Algısı ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Bir Emlak Konut Şirketi Örneği", R&S-Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:3; pp:237-249

Anahtar Kelimeler: Mobbing, Örgütsel Adalet Algısı, İşten Ayrılma Niyeti

Keywords: Mobbing, Organizational Justice, Intention to Leave

Makale Türü Araştırma Makalesi

MOBBİNGİN ÖRGÜTSEL ADALET ALGISI VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ: BİR EMLAK KONUT ŞİRKETİ ÖRNEĞİ*

Effect of Mobbing on Organizational Justice and Intention to Leave: An Example a Real Estate

Feyza Nur USTA¹
Necmiye Tülin İRGE²

Geliş Tarihi / Arrived Date
20.06.2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
31.07.2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31.07.2020


ÖZ

Bu çalışmanın amacı mobbingin, örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti üzerine etkisini incelemektir. Kolayda örneklem yöntemi ile ulaşılmış 200 kişi araştırmanın örneklemini olarak belirlenmiştir. Araştırma verilerinin toplanmasında anket metodu kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan anket soru formu Sosyodemografik Form, Yıldırma Ölçeği (Negative Acts Questionnaire-Revised), Adalet Ölçeği (Justice Scale) ve İşten Ayrılma Niyeti Ölçeğinden oluşmaktadır. Araştırmadan elde edilen veriler SPSS (Statistical Package For The Social Sciences) 26.0 paket programı ile analiz edilmiştir. Araştırma bulguları çerçevesinde elde edilen analiz sonucuna göre; mobbing ile örgütsel adalet algısı arasında orta düzeyde, negatif yönlü ve anlamlı bir ilişki, mobbing ile işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde, pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, mobbingin örgütsel adalet algısı ve onun alt boyutları (dağıtım adaleti, süreç adaleti ve etkileşim adaleti) üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve negatif yönlü etkisi olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular mobbingin, işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir.

ABSTRACT

The aim of this study is to investigate the effect of mobbing on organizational justice and intention to leave. The sample of the research consists of 200 people formed by the convenience sampling method. The survey method was used to collect research data. The questionnaire form which was used in the research contains the Sociodemographic Form, Negative Acts Questionnaire-Revised, Justice Scale and Intention to Leave Scale. Analysis of the research obtained data performed by SPSS (Statistical Package For Social Science) 26.0 package program. The results that were obtained within the scope of the findings of the study; there is a moderate, negative and significant relationship between mobbing and perception of organizational justice and there is a moderate, positive and significant relationship between mobbing and intention to leave. According to the results of the analysis, mobbing has a statistically significant and negative effect on the perception of organizational justice and on it's sub-dimensions (distributive justice, procedural justice and interactional justice). The findings indicate that mobbing has a significant and positive effect on intention to leave.

* Bu çalışma İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İnsan Kaynakları Yönetimi Programı Yüksek Lisans öğrencisi Feyza Nur Usta'nın, danışmanlığını Dr. Öğr. Üyesi Necmiye Tülin İrge'nin yürüttüğü yüksek lisans tez çalışmasından türetilmiştir.

¹  Yüksek Lisans Öğrencisi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisans Programı, feyzausta@stu.aydin.edu.tr

²  İstanbul Aydın Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, ntulinirge@gmail.com

GİRİŞ

Günümüzde rekabetin hızla geliştiği örgütlerde sıkça karşımıza çıkan mobbing olgusu; iş yerinde bir kişinin veya birkaç kişinin hedef aldığı bir kişiye yönelttiği sistematik, düşmanca ve etik dışı iletişimi olarak tanımlanmaktadır (Leymann, 1990: 120). Mobbing kavramının Türkçe'ye direkt çevirisi olmamakla beraber birçok farklı isimlendirme mobbingin karşılığı olarak kullanılmaktadır. Literatürde “psikolojik şiddet” (Tutar, 2004), “yıldırma” (Cemaloğlu, 2007), “duygusal taciz” (Uzunçarşılı ve Yoloğlu, 2007), “duygusal zorbalık” (Solmuş, 2005), “duygusal saldırı” (Çobanoğlu, 2005) ve “psikolojik taciz” (Tınaz, 2006) gibi ifadeler kullanıldığı görülmektedir.

Mobbing kültür farkı gözetmeksizin her örgütte ortaya çıkabilen, cinsiyet ayrımı olmaksızın herkesin başına gelebilecek bir olgudur. Literatüre bakıldığında mobbingin sadece uygulayan kişi/kişiler ve mağdurdan oluşmadığı, izleyicilerin de bu süreç içerisinde yer aldığı dolayısıyla birden çok kişiyi etkileyen bir olgu olduğu görülmektedir. Bu nedenle bir örgütte mobbingin olması o örgütte birden çok kişinin ve sistemin etkilendiğini göstermektedir.

İnsanın adalete ve adil olana olan ihtiyacı hayatımızda belirli kuralları ve sosyal normları beraberinde getirmektedir. Örgütün temeli olan insan aynı ihtiyaçlarını örgüte de taşır. Bu da örgütlerdeki kazanımların, dağıtımın, belirli prosedürlerin ve etkileşimlerin kimlere nasıl dağıtıldığı veya nasıl belirlendiği, bunlarla ilgili kuralların ve sosyal normların gerekliliği, çalışanın o örgütte var olma veya kalma isteğini etkileyebilmektedir. Örgütsel adalet algısının hem örgüt için hem örgütteki kişiler için oldukça önemli bir kavram olduğu görülmektedir.

İşten ayrılma niyeti bireylerin çalıştıkları örgütten ayrılma isteğidir. İşten ayrılma niyeti birden fazla nedenin sonucu olarak kendini gösterebilmektedir (Uslu ve Aktaş, 2017: 143-144). Bu nedenler kavramsal çerçevede detaylı olarak ele alınmıştır. Örgütlerde meydana gelen mobbingin sürecine ilişkin bilgilere bakıldığında mağdur açısından bu sürecin son aşaması işten ayrılma veya kovulma şeklinde kendini göstermektedir. Bu doğrultuda mobbing unsurunun örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti üzerinde etkisini araştırmak bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

Çalışmanın ileri kısımlarında araştırmanın değişkenleri olan mobbing, örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti kavramları ele alınarak açıklanacaktır. Bu çerçevede ele alınan değişkenlerle ilgili olarak mobbing terimini, nedenleri ve sonuçları, örgütsel adalet algısı kavramı ve örgütsel adalet boyutları ve son olarak işten ayrılma niyeti kavramı ve nedenleri üzerinde durulacaktır.

MOBBİNG KAVRAMI

Mobbing kararsız, kalabalık anlamına gelen Latince “mobile vurgus” sözcüğünden türemiş, İngilizce kanun dışı, şiddet uygulayan, düzensiz kalabalık veya çete anlamındaki mob teriminin eylem biçimidir (Tokat vd., 2011: 7; Tutar, 2015: 115). Mobbing kavramı yakın zamana kadar günümüzde kullandığımız anlamın dışında kullanılmaktaydı. Hayvan davranış bilimcisi Konrad Lorenz, bir grup küçük hayvan topluluğunun daha büyük bir hayvanı tehdit etmesi durumunu mobbing olarak adlandırmıştır (Leymann, 1996: 167). 1980'li yılların başında Heinz Leymann tarafından mobbing, iş yerindeki davranışların temel özelliklerini, nedenlerini, ortaya çıkış şekillerini, ortaya çıkabilecek psikolojik sorunları ve uygulanan psikolojik şiddetten en çok etkilenen kişi ya da grupları açıklamakta kullanmıştır (Çobanoğlu, 2005: 27).

Yabancı literatüre bakıldığında farklı araştırmacıların mobbing olgusunu farklı terimler kullanarak açıkladıkları görülmektedir. Bordsky (1976) “Harassment” terimi ile (Taciz: Bir kişinin diğer bir kişiye karşı tekrarlayan ve ısrarlı girişimlerle eziyet edici ve yıpratıcı davranışlar uygulamasıdır), Salin 2005 yılında “Workplace Bullying” terimi ile (İş Yeri Zorbalığı: Mobbing uygulayan kişinin arasında güç eşitsizliği bulunan bir veya birden fazla mağdura yönelik sergilediği tekrar eden olumsuz davranışlarıdır) ve Wilson 1991 yılında “Workplace Trauma” terimi ile (İş Yeri Travması: Örgütte çalışanın açık veya kapalı bir şekilde, işvereni ya da yöneticisi tarafından maruz kaldığı tekrar edici, kötü amaçlı davranışlar sonucunda kişiliğinin parçalanmasıdır) mobbingi açıklamışlardır (Karatuna ve Tınaz, 2010: 16).

Mobbing, sistematik olarak en az altı ay süre ile bir kişinin veya bir grubun kasıtlı olarak bir kişiye yönelttiği, düşmanca ve etik dışı iletişimi içeren davranışlar olarak tanımlanmakta olup bu davranışların sıklığının ve süresinin kişide sosyal, psikosomatik ve azımsanmayacak derecede ruhsal sorunlara yol açabildiği belirtilmiştir (Leymann, 1990: 120)

Bir örgütte mobbing var diyebilmek için belirli unsurların varlığından söz ediliyor olması gerekmektedir. Bu unsurlar; mobbingin iş yerinde gerçekleşiyor olması, mobbing uygulayanın (fail) ve mağduru iş yeri çalışanı olması, gerçekleştirilen davranışların bilerek ve isteyerek olması, mağduru yıldırma, pasifize etme, işten uzaklaştırma amacı olması, eylemlerin sistematik bir şekilde gerçekleştiriliyor olması, uygulanan davranışların mağdurun haklarını ihlal ediyor ve itibarını zedeliyor olması, mağdurun kişiliğine, sağlığına ve mesleğine yönelik olumsuz sonuçlar doğurabilmesi olarak sıralanabilir (Tutar, 2015: 131-132).

Mobbing olgusu durağan bir kavram olmamakla beraber iş yerinde devamlı değişen bir süreçtir. Leymann, mobbingi aşamalı bir süreç olarak açıklamaktadır. İlk aşama olan kritik olaylarda genellikle tetikleyici olan durumun bir çatışma olduğunu ve bu nedenle mobbingin artan bir çatışma olarak görülebileceğini belirtmiştir. İkinci aşama olan mobbing ve damgalamada mobbing davranışları her ne kadar dışardan normal davranış olarak görülse de altında yatan niyetin mağdurla uğraşmak ya da onu cezalandırmak olduğunu belirtmiştir. Üçüncü aşama yönetimin devreye girmesidir. Bu aşamada damgalamalar önyargıya dönüştüğü için her şey mağdurun hatası gibi görülür ve bu süreç yönetimin mağdurdan kurtulma isteğine sebep olur. Leymann, son aşamayı işten kovulma ve ayrılma olarak adlandırılır. Bu aşamada mobbingin iş yerinde endişe verici bir durum olmasıyla beraber kişiyi emeklilikten çok önce iş hayatından çıkarmanın sosyal etkilerinden bahsetmiştir (Leymann, 1996:171-172).

Mobbingin Nedenleri

Zapf (1999)'a göre mobbingin nedeni olarak tek yanlı bir görüş ileri sürmektense tüm faktörleri bir arada gösteren çoklu bir bakış açısına sahip olmak daha doğrudur. Bir bakış açısına göre mobbingin nedeni olan faktör aslında sonucu, başka bir bakış açısına göre mobbingin sonucu olan bir durum aslında neden faktörü olabilmektedir. Bu durum mobbingde neden sonuç ilişkisinin net olamamasından kaynaklanmaktadır. Mobbing mağdurda sağlık sorunlarına yol açabiliyorken aynı şekilde Zapf mağdurun sağlık sorunlarının da aynı derecede mobbinge yol açabileceğini öne sürmüştür. Örgütü de mobbing nedeni olarak ele almak mümkündür. Bunu açıklamanın bir yolu mobbingin çözülmemiş artan çatışma olarak anlaşılması ve örgütteki çatışmaların sıklığına bağlı olmasıdır. Eğer çeşitli örgütsel şartlar çatışmaların sayısına katkıda bulunuyorsa, çözülmemiş çatışmalar artmakta ve bu örgütteki mobbing vakalarına ön ayak olmaktadır (Zapf, 1999: 72). Örgütsel dinamikler örgüt içerisindeki olası mobbingin anlaşılmasında rol oynayabilmektedir. Örgütsel nedenler mobbing için gerekli koşul iken yeterli koşul değildir. Mobbingin gelişmesine yatkın strateji, yapı, kültür ve liderliği barındıran bir organizasyonda çalışmak istismarcı davranışın oluşacağı anlamına gelmemektedir (Sperry, 2009: 195).

Mobbing mağdurlarının kişilik yapılarında ayırt edici bir özellik olmadığı, mobbingin iş yerinde herkesin başına gelebilecek bir olgu olduğu belirtilmiştir. İlkeli olma, sadakat, örgütün belirlediği hedeflere inanma, dürüst, çalışkan, sorgulayıcı ama suçlayıcı olmayan, aşırı endişeli, sözlerinin yanlış anlaşılmasından korkma mağdurların gösterdiği ortak özelliklerdendir (Tutar, 2015:191).

Mobbing uygulayan kişilerin özellikleri hakkında yapılan bazı araştırmalarda bu kişilerin belirli özellikler taşıdığı belirlenmiştir. Şişirilmiş benlik algısı, aşırı kontrolcü kişilik yapısı, korkak ve iktidar açlığı çekmek saptanan özelliklerdir (Ertürk, 2013: 157). Mobbing uygulayan kişilerde görülen olgulardan bir diğeri de "özdeşleşme"dir. Mobbing uygulayan kişiler yetiştiği ailede gördüğü psikolojik şiddet, şefkat ve sıcaklık eksikliklerini yetişkinlik çağında iş hayatlarındaki ilişkilere taşırlar. Bu kişiler iş yerinde sevilen, saygı gören kişileri hedef alıp, mobbing uygulayarak geçmişte yaşadıkları ilişki kalıplarını bugüne taşıyor ve böylelikle gücü elinde barındıran kişiye dönüşürler. Bu durumda önemli olan bir diğer nokta ise failin elinde bulundurduğu bu güç iş yerindeki diğer çalışanlara sempatik gelmekte ve gücüne duyulan hayranlıktan dolayı fail

desteklenmektedir (Fettahlıoğlu, 2008: 97). Mobbing uygulayan kişilerin kişilik özelliklerine bakıldığında; anti-sosyal kişilik bozukluğu, narsist kişilik bozukluğu, obsessif kişilik bozukluğu ve paranoid kişilik bozukluğu olmak üzere dört grupta ele alındığı görölmektedir (Çobanoğlu, 2005: 39).

Mobbingin Sonuçları

Mobbing mağdurlarında baş ağrısı, taşikardi, mide-bağırsak semptomları, kemik ve eklem ağrıları, yüksek tansiyon, uyku problemleri, güvensizlik, konsantrasyonda güçlük, aktiviteleri devam ettirmede yeteneksizlik, sosyal izolasyon, ağlama nöbetleri ve iştahta değişiklik gibi psikosomatik semptomlar görölebilmektedir. Eğer mobbing uzun süreli ise bu semptomlar sendroma dönüşür. Mobbing ile ilgili psikopatoloji bir ya da birçok stresli olaya maruz kalmayla bağdaştırılır. Bu maruz kalma genelde profesyoneller tarafından konulan travma sonrası stres bozukluğu tanı durumuna yol açmaktadır. İş yerindeki ısrarlı mobbing davranışlarına maruz kalan mağdurun tedavi edilmemesi ortaya çıkan semptomların ciddileşmesi, yeni semptomların gelişmesi ve hatta depresyon ve anksiyete bozukluğu gibi başka tanılarının da konmasına sebep olabilmektedir. Bu sonuçların mobbingden dolayı ya da mobbingden bağımsız olarak ortaya çıktığı ya da çıkmadığı iyi araştırılmalıdır. Çünkü bireyler bu semptomların mobbingden dolayı oluştuğunu öne sürerek, şirketten hukuki ya da maddi bir fayda elde etmek, ikincil kazanç sağlamak için kullanıyor olabilirler (Girardi vd., 2007: 173-174).

Mobbing hedef alınan kişinin yıldırılmasına karşın bir eylem olmakla birlikte sonucu sadece mağduru etkilememekte aynı zamanda örgütü de oldukça zarara uğratmaktadır. Mobbingin var olduğu bir örgütte mağdurun performansının düşüklüğu nedeniyle ekip çalışması ve ekip ruhu bozulur (Davenport vd., 2014: 125). Mobbing mağdurunun iş performansının düşmesi veya işten ayrılması gibi nedenlerden dolayı örgüt bir personel kaybına uğramaktadır. Aynı zamanda diğer çalışanların örgütte yaşanan mobbingin ne zaman kendilerine yöneleceği düşüncesiyle işlerinde verimsiz çalışmalarına ve örgüte duyulan güvenin azalmasına neden olabilmektedir (Çimen ve Saç, 2017: 188).

ÖRGÜTSEL ADALET KAVRAMI

Günlük hayatımızda yaşadığımız, karşılaştığımız olayların ne kadar adil olup olmadığını değerlendirir ve karşılaşılan adaletsiz durumlar karşısında farklı biçimlerde tepkiler gösteririz (Irak, 2004: 26). Bireylerin zamanlarının çoğunu geçirdikleri iş yerleri adalet algılarını sıkça değerlendirdikleri yerlerdir. Bu adalet algılarını etkileyebilecek unsurlar personel seçimi, performans değerlendirme, ücretlendirme politikaları, yetkilendirme, görevlendirme, eğitim programları gibi uygulamalardır. Çalışanlar yöneticilerin kendilerine karşı davranışlarında, aldıkları ücrette ve işleri ile ilgili yapılan düzenlemelerde adaletin olup olmadığını sorgularlar. Kendilerinin bu sorgulamaya ilişkin verdikleri cevaplar adalet algılarını oluşturur. Oluşan bu algıları çalışanların çevrelerine olan davranış şekillerini etkiler (İyigün, 2012: 50). Algılanan adalet algısı ve bunun sonucunda davranışlarının şekillenmesinde etkili olan adalet, örgütler için çalışanların örgütün adil olup olmadığı hakkındaki düşüncelerini şekillendirdiğinden dolayı örgütsel adaletin önemini vurgulamaktadır (İçerli, 2009: 44).

Örgütsel adaletin boyutları konusunda araştırmacılar birçok fikir ayrılığına sahiplerdir. Fakat literatürde hakim olan üç temel boyut bulunmaktadır. Bu temel boyutlar; dağıtımsal adalet, işlemsel adalet ve etkileşimsel adalettir (Tetik, 2012: 241). Örgütsel adaletin ilk boyutu olarak kabul edilen ve elde edilen çıktıların dağıtımında adil olunmasıyla açıklanmakta olan dağıtımsal adalet, çalışanların terfi, ücret ve ödöl gibi kazanımları adil olarak algılaması ile ilgilidir (Ünler ve Gürel, 2015: 4; İçerli, 2010: 79). Dağıtımsal adaletin temel amacı örgütte çalışanlara dağıtılan kaynakların dağılımında kullanılan kriterlerin neye göre belirlendiği (dağıtım, çalışanın örgüte katkıları oranında olmalı ve yapılmış olan sözleşme kurallarının sınırları içerisinde bulunmalıdır) ve çalışanın dağıtımsal adaletle dair yargısı, kazanımın etik, ahlaki ve doğru olup olmadığı ile ilgilidir. Bu yargıyı oluştururken birey kıyaslama yapar ve diğer kişiyi standart olarak görür. Dağıtımsal adalet yargısını oluşan bu standartta göre belirler (Şahin ve Taşkaya, 2010: 88).

Örgütsel adaletin bir boyutu olan dağıtımsal adalet, çalışanların maddi kazanımları ile ilgilendiği için yetersiz görülmüş, çalışanların örgüt içerisindeki sosyal unsurlarının da önemli olduğu düşüncesinden hareket ile işlemsel adalet kavramı ortaya çıkmıştır (Yücel ve Palabıyık, 2016: 217). İşlemsel adalette bireyler adaleti, kaynakların dağıtımında uygulanan süreç ile ilgili sahip oldukları genel bilgiye göre şekillendirirler. Çalışanlar elde edilen kazanımlarının belirlenmesinde ve kararların alınmasında kullanılan yöntemlere, sürece ve biçimsel prosedürlere dair bir adalet algısı oluşturur. Oluşan bu adalet algısı işlemsel adaleti ifade etmektedir. İşlemsel adalette çalışanlar için önemli olan ve adalet algılarını şekillendiren, dağıtımdan daha çok dağıtım sürecinin neye göre ve ne şekilde belirlendiği ve aynı zamanda süreçler belirlenirken tarafsızlık, etkileşim, samimiyet ve benzeri konulara dikkat edilip edilmediğidir (Koçak, 2019: 1005; İyigün, 2012: 58).

Örgütsel adaletin diğer bir boyutu olan etkileşimsel adalet yönetim ve çalışanlar arasındaki iletişimde kibarlık, doğruluk ve saygı gibi kişilerarası tavrın ve insani yönlerin örgütsel uygulamalarda bulunması ile ilgilidir (Cihangiroğlu ve Yılmaz, 2010: 206). Diğer bir deyiş ile örgütteki çalışanların kendi aralarındaki iletişimlerini, üstleri ile olan iletişimlerini ve genel bir bütün olarak örgüte yönelik ilişkilerini içerir (Yücel ve Palabıyık, 2016: 219). Örgütsel adaletin bu boyutu yöneticilerin kararlar hakkında yeterli açıklamalarda bulunması, empati yapması, saygılı davranışlarda bulunması, sosyal açıdan duyarlı olması gerektiğini ifade eder (Yıldırım, 2007: 258). Etkileşim adaleti iki alt boyuttan oluşmaktadır. Bunlar kişilerarası (interpersonal) ve bilgisel (informational) boyutlardır. Kişilerarası boyut, uygulanan prosedürlerin ve bunun sonucu olarak kazanımların belirlenmesinde çalışanlara gösterilen davranışların ne derecede kibar ve saygı ile gerçekleştiğini içermektedir. Bilgisel boyut ise kazanımların dağıtımları ile ilgili sürecin, çalışanlara dair alınan kararların ve politikaların belirlenmesine, uygulanmasına, uygulanan prosedür ve ölçme metodlarına nasıl karar verildiği ile ilgili bilginin herkese açık olmasıdır (Ünler ve Gürel, 2015: 8; Cihangiroğlu ve Yılmaz, 2010: 208).

İŞTEN AYRILMA NİYETİ KAVRAMI

İşten ayrılma niyeti, düşünceden davranışa uzanan bir süreci kapsayan, gelecekte gerçekleştirilebileceği olan, çalışanın bilinçli ve kasıtlı örgütten ayrılma niyeti taşımasıdır (Sökmen ve Şimşek, 2016: 611). Farklı nedenlerle ortaya çıkan işten memnun olmamanın etkin olduğu, çalışanın bulunduğu örgütte daha fazla çalışmama isteği olarak açıklanmaktadır (Çankaya, 2020: 123). İşten ayrılma niyeti, kişinin işten ayrılma planının son aşaması olup işten ayrılma davranışı ile sonuçlanmaktadır (Bothma ve Roddt, 2012'den aktaran Yener, 2018: 170). İşten ayrılma niyeti süreci kişisel, örgütsel ve çevresel faktörlerden etkilenmektedir (Uludağ, 2019: 2047). Bireysel faktörler, bireyin kişisel yaşam standartlarından kaynaklı nedenlerdir (Ökten, 2008: 40). Çalışanın işten ayrılma niyetini etkileyen örgütsel faktörler ise; iş yerinde yaşanan stres, bireyin kariyer geliştirme olanaklarının kısıtlı olması, ücret ve terfi politikası, örgütteki iş yükü ve personel azlığından kaynaklı sorunlar, örgütün ödüllendirme ve cezalandırma politikalarının dağıtımındaki adalet, iş güvencesi, iş tatmini, örgüt iklimi ve örgütsel bağlılık olarak sıralanabilir. Çalışanın işten ayrılma niyetini etkileyen çevresel faktörler ekonomik ve sosyal kaynaklı olabilmektedir. Genel ekonominin ve işgücü piyasalarının mevcut durumu, farklı iş olanaklarının bulunması, diğer iş olanaklarının mevcut işinden daha fazla imkan sunması, meslek kollarındaki değişim ve gelişimler çevresel faktörler olarak belirtilebilir (Faiz, 2019: 29; Eroy, 2019: 46-47).

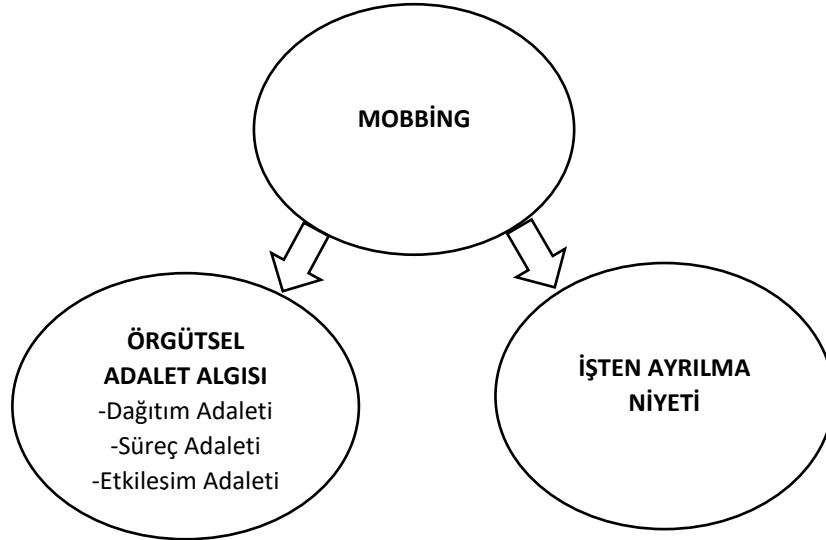
ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın evrenini İstanbul ilinde konut inşaatı sektöründe faaliyet gösteren firmaların çalışanları oluşturmaktadır. Zaman ve bütçe kısıtlılığı nedeniyle evrenin gözlemlenmesi mümkün olmadığından tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden iradi (kolayda) örnekleme yöntemi kullanılmıştır (Orhunbilge, 2000: 9). Türk inşaat sektörü payı olan %9 (Sezgin ve Aşarkaya, 2017: 4) örnekleme oranı, %95 güven düzeyi ve %5 hata payı ile bilinmeyen evren hacmi için $SS = \frac{Z^2 * p * (1-p)}{c^2}$ formülü ile hesaplanan örnek büyüklüğü 126 olup araştırma 200 kişilik örneklem ile

gerçekleştirilmiştir. Kolayda örneklem yöntemi ile ulaşılmış olan 200 kişi araştırmanın örneklemini olarak belirlenmiştir.

Araştırmanın Modeli

Bu araştırmada mobbingin, örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini incelemek amaçlanmıştır. Araştırmanın bağımlı değişkenlerini “Örgütsel Adalet Algısı” ve “İşten Ayrılma Niyeti” oluşturmaktadır. Araştırmanın bağımsız değişkeni ise “Mobbing”dir. Araştırmanın sınırlılıkları ise; verilerin ulaşılan örneklem ve kullanılan ölçekler ile sınırlı olmasıdır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacı doğrultusunda sınanacak hipotezler ise şu şekilde oluşturulmuştur;

H1: Mobbingin, örgütsel adalet algısı üzerinde etkisi vardır.

H1a: Mobbingin, dağıtım adaleti algısı üzerinde etkisi vardır.

H1b: Mobbingin, süreç adaleti algısı üzerinde etkisi vardır.

H1c: Mobbingin, etkileşim adaleti algısı üzerinde etkisi vardır.

H2: Mobbingin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları

Çalışmada Einarsen ve Raknes tarafından 1997 yılında geliştirilen, Einarsen, Hoel ve Notelaers (2009) tarafından revize edilen ve Ülbeği (2016) tarafından Türkçeye uyarlanması yapılmış olan yıldırma ölçeği, Niehoff ve Moorman (1993) tarafından geliştirilen, İçerli (2009) tarafından Türkçe 'ye uyarlanmış olan adalet ölçeği ve Tak ve Çiftçioğlu (2008) tarafından geliştiren işten ayrılma ölçeği kullanılmıştır. Yıldırma ölçeği beşli likert kullanılarak oluşturulmuş olup toplam 22 sorudan ve üç alt boyuttan oluşmaktadır. Adalet Ölçeği beşli likert kullanılarak oluşturulmuş, dağıtım adaleti, süreç adaleti ve etkileşim adaleti olmak üzere üç alt boyuttan ve toplam 20 sorudan oluşmaktadır. İşten ayrılma niyeti ölçeği toplam beş sorudan oluşmakta olup beşli likert yöntemi kullanılarak hazırlanmıştır.

BULGULAR

Ölçeklerin güvenilirlik analizleri sonuçlarına bakıldığında; Yıldırma ölçeğinin güvenilirliği (α) 0,94 ile yüksek düzeyde, adalet ölçeğinin güvenilirliği (α) 0,98 ile ($0,81 < \alpha < 1,00$) yüksek düzeyde, işten ayrılma niyeti ölçeğinin (α) 0,82 ile ($0,81 < \alpha < 1,00$) yüksek düzeyde güvenilirliği olduğu görülmektedir. Aynı zamanda KMO değeri 0.93 olarak hesaplanmış ve bu değerle araştırma örnekleminin yeterli olduğu görülmüştür.

Tablo 1. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi

Ölçek	Madde Sayısı	Güvenilirlik Katsayısı (α)
Yıldırma Ölçeği	22	0,94
Adalet Ölçeği	20	0,98
İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği	5	0,82

Araştırma katılımcılarının sosyodemografik özelliklerine bakıldığında %32'sinin (n=64) kadın, %68'inin (n=136) erkek olduğu ve %52'sinin (n=105) evli, %39'unun (n=79) bekar ve %8'inin (n=16) dul/ boşanmış olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaş ortalamasına yaklaşık 36'dır. En genç katılımcı 22, en yaşlı katılımcı 63 yaşındadır. Standart sapma yaklaşık 9 olup bu değer katılımcıların yaşlarının birbirinden çok uzak olmadığını göstermektedir. Çocuk sayısına göre dağılım ise bir çocuklu %19(n=38) , iki çocuklu %23 (n=46), üç çocuklu %5 (n=10), dört çocuklu %2(n=4), beş çocuklu %1 (n=2) ve çocuksuz %50 (n=100) katılımcı olduğunu göstermektedir. Eğitim düzeyine göre dağılım incelendiğinde en yüksek oran %40,5'i (n=81) lisans mezunları oluşturmaktadır. Bunu %29 (n=58) ile lise, %22 (n=44) ile ön lisans ve %8,5 (n=17) ile yüksek lisans/doktora takip etmektedir.

Katılımcıların kurumdaki görev dağılım süresine göre dağılım incelendiğinde en yüksek oran %46,5 (n=93) ile 1-5 yıl arası çalışanlar oluşturmaktadır. Bunu %23 (n=46) ile 6-10 yıl, %16 (n=32) ile 11 yıl üstü, %14,5 (n=29) ile de 0-1 yıl arası çalışanlar izlemektedir. Katılımcıların toplam iş deneyimlerine göre dağılımı incelendiğinde %34,5 (n=69) ile çoğunluk 6-10 yıl arası deneye sahip olduğu görülmektedir. 11 yıl üstü çalışanların oranı %34 (n=68), 1-5 yıldır çalışanların oranı %25 (n=50) olup en düşük oran %6,5 (n=13) 0-1 yıl arası çalışanlara aittir. Katılımcıların ortalama geliri yaklaşık 5000 TL'dir. En düşük gelir 2000 TL, en yüksek gelir 22000 TL'dir. Standart sapma yaklaşık 2821 TL olup oldukça büyüktür. Katılımcıların %24,5'i (n=49) mühendis, %22'si (n=44) satış ve pazarlama çalışanı, %13'ü (n=26) mimardır. Bunu %9 (n=18) ile tekniker, %7 (n=14) ile müdür, %6,5 (n= 13) ile ofis elemanı, %6 (n=12) ile muhasebe elemanı takip etmektedir. Teknik eleman %4,5 (n=9) , güvenlik personeli %4,5 (n=9) olup en düşük oran %3 (n=6) ile idari işler çalışanlarına aittir.

Araştırmada kullanılan değişkenlerin birbiriyle ilişkisini incelemek amacıyla yapılan korelasyon analizi tablo 2 ve 3'te verilmiştir.

Tablo 2. Yıldırma Ölçeği Alt Boyutlarına İlişkin Korelasyon Analizi

		Kişisel Yıldırma	İşe İlişkin Yıldırma	Fiziksel Yıldırma	Dağıtım Adaleti	Süreç Adaleti	Etkileşim Adaleti	İşten Ayrılma Niyeti
Kişisel Yıldırma	r	1	0,758	0,734	-0,361	-0,380	-0,384	0,437
	p		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
İşe İlişkin Yıldırma	r	0,758	1	0,691	-0,593	-0,531	-0,547	0,514
	p	0,00		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Fiziksel Yıldırma	r	0,734	0,691	1	-0,276	-0,330	-0,299	0,284
	p	0,000	0,000		0,000	0,000	0,00	0,00

*p<0,05

Kişisel yıldırma ile dağıtım adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (r= -0,361 p=0,000<0,05). Kişisel yıldırma ile süreç adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (r= -0,380 p=0,000<0,05). Kişisel yıldırma ile etkileşim adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (r= -0,384

$p=0,000<0,05$). Kişisel yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,437$ $p=0,000<0,05$).

İşe ilişkin yıldırma ile dağıtım adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r= -0,593$ $p=0,000<0,05$). İşe ilişkin yıldırma ile süreç adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r= -0,531$ $p=0,000<0,05$). İşe ilişkin yıldırma ile etkileşim adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r= -0,547$ $p=0,000<0,05$). İşe ilişkin yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,514$ $p=0,000<0,05$).

Fiziksel yıldırma ile işten ayrılma niyeti arasında zayıf düzeyde pozitif yönlü anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r=0,284$ $p=0,000<0,05$). Fiziksel yıldırma ile dağıtım adaleti arasında negatif yönlü zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r= -0,276$ $p=0,000<0,05$). Fiziksel yıldırma ile süreç adaleti arasında negatif yönlü orta düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r= -0,330$ $p=0,000<0,05$). Fiziksel yıldırma ile etkileşim adaleti arasında negatif yönlü zayıf düzeyde anlamlı bir ilişki bulunmaktadır ($r= -0,299$ $p=0,000<0,05$).

Tablo 3. Ölçek Toplam Puanlarına İlişkin Korelasyon Analizi

		Mobbing Toplam Puanı	Adalet Toplam Puanı	İşten Ayrılma Niyeti
Mobbing Toplam Puanı	r	1	-0,504	0,467
	p		0,000	0,000

* $p<0,05$

Mobbing ve örgütsel adalet algısı arasında orta düzeyde negatif yönlü anlamlı bir ilişki vardır ($r=0,504$ $p=0,000<0,05$). Mobbing ile işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde pozitif yönlü anlamlı ilişki vardır ($r=0,467$ $p=0,000<0,05$).

Tablo 4. Regresyon Analizi Mobbing ve Dağıtım Adaleti

Model Özeti		Modelin Anlamlılık Testi		Katsayılar Tablosu			
R	R Kare	F	P	Regresyon Katsayısı (β)	t	P	
0,472	0,223	56,849	0,000	Sabit	4,618	20,910	0,000
				Mobbing	-1,058	-7,540	0,000

Modelin açıklayıcı (R kare) yaklaşık %22 olup bu değer dağıtım adaletinin %22 oranında mobbinge bağlı olduğunu göstermektedir. Tablo 5'de $F=56,849$ ve buna karşılık gelen $P=0,000<0,05$ olduğundan kurulan regresyon modelinin anlamlı olduğu görülmektedir. Dağıtım adaleti bağımlı değişken; mobbing bağımsız değişken olmak üzere, katsayılar tablosu incelendiğinde mobbingin, dağıtım adaleti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir ($\beta_1=-1,058$; $t=-7,540$; $P=0,000<0,05$).

Tablo 5. Regresyon Analizi Mobbing ve Süreç Adaleti

Model Özeti		Modelin Anlamlılık Testi		Katsayılar Tablosu			
R	R Kare	F	P	Regresyon Katsayısı (β)	t	P	
0,470	0,221	56,028	0,000	Sabit	4,894	21,668	0,000
				Mobbing	-1,074	-7,485	0,000

Modelin açıklayıcılığı (R kare) yaklaşık %22 olup bu değer süreç adaletinin %22 oranında mobbinge bağlı olduğunu göstermektedir. Tablo 6'da $F=56,028$ ve buna karşılık gelen $P=0,000<0,05$ olduğundan kurulan regresyon modelinin anlamlı olduğu görülmektedir. Süreç adaleti bağımlı değişken; mobbing bağımsız değişken olmak üzere, katsayılar tablosu incelendiğinde mobbingin, süreç adaleti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir ($\beta_1= -1,074$; $t= -7,485$; $P=0,000<0,05$).

Tablo 6. Regresyon Analizi Mobbing ve Etkileşim Adaleti

Model Özeti		Modelin Anlamlılık Testi		Katsayılar Tablosu			
R	R Kare	F	P	Regresyon Katsayısı (β)	t	P	
0,468	0,219	55,412	0,000	Sabit	5,036	22,343	0,000
				Mobbing	-1,066	-7,444	0,000

Model açıklayıcılığı (R kare) yaklaşık %21 olup bu değer işten ayrılma niyetinin %21 oranında mobbinge bağlı olduğunu göstermektedir. Tablo 7'de $F=55,099$ ve buna karşılık gelen $P=0,000<0,05$ olduğundan kurulan regresyon modelinin anlamlı olduğu görülmektedir. İşten ayrılma niyeti bağımlı değişken; mobbing bağımsız değişken olmak üzere katsayılar tablosu incelendiğinde mobbingin, işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir ($\beta_1 = 0,856$; $t = 7,423$; $P=0,000<0,05$).

Tablo 7. Regresyon Analizi Mobbing ve İşten Ayrılma Niyeti

Model Özeti		Modelin Anlamlılık Testi		Katsayılar Tablosu			
R	R Kare	F	P	Regresyon Katsayısı (β)	t	P	
0,467	0,218	55,099	0,000	Sabit	1,288	7,096	0,000
				Mobbing	0,856	7,423	0,000

Model açıklayıcılığı (R kare) yaklaşık %21 olup bu değer işten ayrılma niyetinin %21 oranında mobbinge bağlı olduğunu göstermektedir. Tablo 8'de $F=55,099$ ve buna karşılık gelen $P=0,000<0,05$ olduğundan kurulan regresyon modelinin anlamlı olduğu görülmektedir. İşten ayrılma niyeti bağımlı değişken; mobbing bağımsız değişken olmak üzere katsayılar tablosu incelendiğinde mobbingin, işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı etkisinin olduğu görülmektedir ($\beta_1 = 0,856$; $t = 7,423$; $P=0,000<0,05$).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada mobbingin, örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu doğrultuda örneklemden toplanan veriler analiz edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgulara göre katılımcıların mobbing puanları arttıkça örgütsel adalet algıları azalmaktadır. Araştırma bulgularımızın aksine Demirdağ (2017) yaptığı çalışmada mobbing ile örgütsel adalet arasında anlamlı bir ilişki olmadığını tespit etmiştir. Araştırma bulgularımızla paralellik gösteren Elmas (2012), Kaya (2016: 73), Seçkin ve Demirel (2014) ve Güngör ve Potuk (2018) çalışmalarında mobbing ile örgütsel adalet algısı arasında negatif yönlü anlamlı ilişki tespit etmişlerdir.

Yapılan analiz sonucuna göre mobbing ile işten ayrılma niyeti arasında orta düzeyde pozitif yönlü anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Katılımcıların mobbing puanı arttıkça işten ayrılma niyetleri artmaktadır. Araştırma bulgularımızla benzer sonuçlar gösteren Akbolat vd. (2014) ve Erdirençelebi ve Filizöz (2016) çalışmalarında mobbing ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü anlamlı ilişki tespit etmişlerdir.

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan hipotezleri sınamak için yapılan regresyon analizleri sonucunda; mobbingin, dağıtım adaleti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkisinin olduğu; mobbingin, süreç adaleti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkisi olduğu; mobbingin, etkileşim adaleti üzerinde negatif yönlü ve anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Buradan hareketle mobbingin örgütsel adalet algısı üzerinde negatif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu görülmektedir. Bu doğrultuda mobbing arttıkça örgütsel adalet algısının azaldığı tespit edilmiştir. Güngör ve Potuk (2018), Kuşseven (2016) ve Ekici ve Mert (2017)'e ait çalışmaların sonuçları araştırmamızın bulgularını desteklemektedir.

Mobbingin, işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini incelemek amacı ile yapılan analiz sonucunda; mobbingin, işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif yönlü ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Mobbing puanı arttıkça katılımcıların işten ayrılma niyeti puanları da artmaktadır. Alanyazında

araştırma bulgularımızı destekleyen çalışmalar mevcuttur (Aras, 2017; 60, Yılmaz, 2018; Tanrıverdi vd., 2018: 126).

Tablo 8: Hipotez Sonuçları

H1 Mobbingin örgütsel adalet algısı üzerinde etkisi vardır.	Kabul edildi.
H1a Mobbingin dağıtım adaleti üzerinde etkisi vardır.	Kabul edildi.
H1b Mobbingin süreç adaleti üzerinde etkisi vardır.	Kabul edildi.
H1c Mobbingin etkileşimsel adalet üzerinde etkisi vardır.	Kabul edildi.
H2 Mobbingin işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.	Kabul edildi.

Araştırmanın her aşamasında yapılan çalışmalar ve analizlerin sonuçları ışığında araştırmacılara yol gösterebilecek olduğu düşünülen öneriler şunlardır; araştırmanın örnekleminin sayısı artırılarak daha geniş bir örneklem grubu ile sonuçlar tekrar değerlendirilebilir. Örneklem grubunun sosyodemografik özellikleri farklılaştırılarak araştırma tekrar uygulanabilir. Araştırma örneklemini aktif olarak çalışan katılımcılar oluşturmaktadır. Buna ek olarak herhangi bir sebepten dolayı işten ayrılan ya da kovulan kişiler de araştırmaya dahil edilerek bu iki grubun mobbing algıları karşılaştırılarak araştırma modeli genişletilebilir. Araştırma modeline örgüt kültürü, örgütsel sosyalleşme ve örgütsel güven değişkenleri eklenerek araştırma daha kapsamlı bir şekilde ele alınabilir.

KAYNAKÇA

- Aras, E. O. (2017). "Mobbing, Örgütsel Bağlılık ve İş Tatminin İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi: Bir Tekstil Firması Örneği", İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Akbolat, M., Yılmaz, A. & Tutar, H. (2014). Konaklama Çalışanlarının Algıladıkları Mobbingin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Üzerine Etkisi, *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(3), 1-7.
- Cemaloğlu, N. (2007). Örgütlerin Kaçınılmaz Sorunu: Yıldırma, *Türk Dünyası Sosyal Bilimler Dergisi*, 42, 111-126.
- Cihangiroğlu, N. & Yılmaz, A. (2010). Çalışanların Örgütsel Adalet Algısının Örgütler İçin Önemi, *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(19), 194-213.
- Çankaya, M. (2020). Hastane Çalışanlarındaki İş Stresinin İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi, *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(1), 121-143.
- Çimen, H. & Saç, F. (2017). Örgüt Başarısızlığının Nedenlerinden Biri: Mobbing, *Karadeniz Uluslararası Bilimler Dergisi*, 33(33), 183-191.
- Çobanoğlu, Ş. (2005). Mobbing İşyerinde Duygusal Saldırı ve Mücadele Yöntemleri, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Davenport, N.Z., Elliott, G. E. & Schwartz, R. D. (2014). Mobbing İşyerinde Psikolojik Taciz (Çev.: Osman Cem ÖnerToy), İstanbul: Ray Yayıncılık.
- Demirdağ, S. (2017). Ücretli Öğretmen Algılarına Göre İlkokul Yöneticilerinin Örgütsel Adalet, Örgütsel Güven ve Yıldırma Davranışları Arasındaki İlişki, *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 17 (1), 132-153.
- Einarsen, S., Hoel, H. & Notelaers, G. (2009). Measuring Exposure to Bullying and Harassment at Work: Validity, Factor Structure and Psychometric Properties of the Negative Act Questionnaire-Revised, *Work & Stress*, 23 (1), 24-44.

- Ekici, D. & Mert, T. (2017). The Effect of Mobbing on Organizational Culture and Organizational Justice Perception of Nurses, *New Trends and Issues Proceedings on Humanities and Social Sciences*, 7(2), 210-217.
- Elmas, S. (2012). "İşyerinde Mobbing ve Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkilerine İlişkin Bir Araştırma", İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Erdirençelebi, M. & Filizöz, B. (2016). Mobbingin Etik İklim ve Çalışanların İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkileri, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 35, 127-139.
- Eroy, S. (2019). "Algılanan Lider Güç Kaynaklarının İş Performansına, İş Stresine ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi", Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Ertürk, A. (2013). Yıldırma Davranışları, Nedenleri ve Sonuçları, *Bartın Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2(1), 146-169.
- Faiz, E. (2019). Aşırı İş Yükü ve Tükenmişlik Sendromunun İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi: Satış Personelleri Üzerinde Bir Araştırma, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 10(1), 26-38.
- Fettahlıoğlu, Ö. O. (2008). "Örgütlerde Psikolojik Şiddet (Mobbing): Üniversitelerde Bir Uygulama", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Girardi, P., Monaco, E., Prestigiacomio, C., Talamo, A., Ruberto, A. & Tatarelli, R. (2007). Personality and Psychopathological Profiles in Individuals Exposed to Mobbing, Violence and Victims, *22(2)*, 172-188.
- Güngör, S. & Potuk, A. (2018). Öğretmenlerin Mobbing, Örgütsel Adalet ve Örgütsel Sessizlik Algıları ve Aralarındaki İlişki, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 33(3), 723-742.
- Irak, D. U. (2004). Örgütsel Adalet: Ortaya Çıkışı, Kurumsal Yaklaşımlar ve Bugünkü Durumu, *Türk Psikoloji Yazıları*, 7(13), 25-43.
- İçerli, L. (2009). "Örgüt Yapısı ve Örgütsel Adalet Arasındaki İlişkiler", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- İçerli, L. (2010). Örgütsel adalet: Kuramsal Bir Yaklaşım, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 67-92.
- İyigün, N. Ö. (2012). Örgütsel Adalet: Kuramsal Bir Yaklaşım, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 11(21), 49-64.
- Karatuna, I. & Tınaz, P. (2010). İşyerinde Psikolojik Taciz Sağlık Sektöründe Kesitsel Bir Araştırma. Ankara: Ziraat Grup Matbaacılık.
- Kaya, N. (2016). "Mobbingin Örgütte Adalet Algısı ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi İle Çalışanların İş Performansına ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi", Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- Koçak, D. (2019). Örgütsel Adalet İle Örgütsel Özdeşleşme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 11(18), 1-24.
- Kuşseven, A. (2016). "Örgütsel Adalet Bağlamında Mobbing Olgusunun İncelenmesi", Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Leymann H. (1990). Mobbing and Psychological Terror at Workplace, *Violence and Victims*, 5(2), 119-126.

- Leymann H. (1996). The Content and Development of Mobbing at Work, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5 (2), 165-184.
- Niehoff, B. P. & Moorman, R. H. (1993). Justice as a Mediator of the Relationship Between Methods of Monitoring And Organizational Citizenship Behavior, *Academy of Management Journal*, 36(3), 527-556.
- Orhunbilge, N. (2000). *Örnekleme Yöntemleri ve Hipotez Testleri*, İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Ökten, S. S. (2008). "Güçlendirmenin İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisinde Kalite Kültürünün Ara Değişken Olarak İncelenmesi", Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Solmuş, T. (2005). İş Yaşamında Travmalar: Cinsel, Taciz ve Duygusal Zorbalık/Taciz (Mobbing), İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, 7(2), 1-14.
- Seçkin, Z. & Demirel, Y. (2014). The Relationship Between the Employess' Organizational Justice Perceptions and Mobbing Behavior, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(1), 329-348.
- Sezgin, A.G. & Aşarkaya A. (2017). İnşaat Sektörü, İktisadi Araştırmalar Bölümü, Türkiye İş Bankası, Erişim (11.08.2020)
https://ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/sr201702_insaatsektoru.pdf
- Sökmen, A. & Şimşek, T. (2016). Örgütsel Bağlılık, Örgütle Özdeşleşme, Stres ve İşten Ayrılma Niyeti İle İlişkisi: Bir Kamu Kurumunda Araştırma, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 606-620.
- Sperry, L. (2009). Mobbing and Bullying: The Influence of Individual, Work Group, and Organizational Dynamics on Abusive Workplace Behaviour, *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*, 61(3), 190-201.
- Şahin, B. & Taşkaya, S. (2010). Sağlık Çalışanlarının Örgütsel Adalet Algılarını Etkileyen Faktörlerin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi, *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 13(2), 85-114.
- Tak, B. & Çiftçiöğlü, B. A. (2008). Mesleki Bağlılık İle Çalışanların Örgütte Kalma Niyeti Arasındaki İlişkiyi İncelemeye Yönelik Görgül Bir Çalışma, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63(4),154-178.
- Tanrıverdi, H., Koçasland, G. & Taştan, N. (2018). Psikolojik Şiddet Algısı, Tükenmişlik Sendromu ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki: Banka Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İtisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 25(1), 113-131.
- Tetik, S. (2012). Kamu İşletmelerinde Çalışanların Örgütsel Adalet Algılarının Bazı Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 239-249.
- Tınaz, P. (2006). İşyerinde Psikolojik Taciz (Mobbing), *Çalışma ve Toplum Ekonomik ve Hukuk Dergisi*, 4(11), 13-28.
- Tokat, B., Cindirlioğlu, M., & Kara, H. (2011). *Değerlerin Psikolojik Kuşatması Mobbing*, İstanbul: Ekin Yayınevi.
- Tutar, H. (2004). İşyerinde Psikolojik Şiddet Sarmalı: Nedenleri ve Sonuçları, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 1-28.
- Tutar, H. (2015). *Mobbing (Nedenleri ve Başa Çıkma Stratejileri: Kuramsal Yaklaşım*, Ankara: Detay Yayıncılık.

- Uludağ, G. (2019). Örgütsel Bağlılık İle İşten Ayrılma Niyeti İlişkisini İncelemeye Yönelik Bir Araştırma, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 23(4), 2043-2056.
- Uslu, S. & Aktaş, H. (2017). İşten Ayrılma Niyeti İle Örgütsel Sessizlik Etkileşiminde İş Güvencesi Memnuniyeti ve İş Güvencesi Endeksinin Aracı Rolü: Özel Bir Hastane Çalışanları Üzerinde Bir Araştırma, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İBF Dergisi, 12(1), 141-160.
- Uzunçarşılı, Ü. & Yoloğlu, N. (2007). Mobbing/İş Yerinde Duygusal Taciz: Ulusal ve Uluslararası Boyutu İle Çatışma Yüklü Bir İletişim Biçimi, Öneri Dergisi, 7(27), 1-8.
- Ülbeği, İ. D. (2016). "Yıldırma, İş Stresi, Tükenmişlik, İş Tatmini ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkiler: Görgül Bir Araştırma", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi.
- Ünler, E. & Gürel, H. (2015). Örgütsel Adaletin Peşinde, İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Yener, S. (2018). İşten Ayrılma Niyetinin Belirleyeni Olarak Psikolojik Rahatlık, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 18(3), 169-192.
- Yıldırım, F. (2007). İş Doyumu ile Örgütsel Adalet İlişkisi, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 62(1), 253-278.
- Yılmaz, F. (2018). "Mobbingin Örgütsel Güven ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi", Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Yücel, İ. & Palabıyık, N. (2016). Firtüöz Liderlik ve Örgütsel Adalet Arasındaki İlişki Üzerine Bir Uygulama, Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(1), 211-230.
- Zapf, D. (1999). Organizational, Work Group Related and Personal Causes of Mobbing/Bullying at Work, International Journal of Manpower, 20(1/2), 70-85.