Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

An Essay Upon Business Cycle Facts: The Turkish Case

Özgür ASLAN*
H. Levent KORAP**

Abstract:In our paper, we try to investigate the main determinants of Turkish business cycles. Having examined some important issues of interest in business cycle theory, we estimate the business cycle stylized facts for the Turkish economy and compare the estimation results obtained in this paper to some benchmark papers chosen in business cycle literature. All in all, our estimation results give support to the importance of supply side models in explaining Turkish business cycles in line with contemporaneous Real Business Cycle Theory.

Keywords: Business Cycles, Turkish Economy, Countercyclical Prices, Supply-Driven Models

Türk İş Çevrimleri Üzerine Bir Deneme

Özet:Çalışmamızda, Türk iç çevrimlerinin başlıca belirleyicileri araştırılmaya çalışılmaktadır. İş çevrim kuramlarının önemli bulunan bazı özellikleri açıklandıktan sonra Türkiye ekonomisi üzerine bir deneme gerçekleştirilmiş ve elde edilen tahmin sonuçları iktisat yazınında iş çevrim kuramlarının oluşumunu ortaya koyan başlıca çalışmalarda elde edilen tahmin sonuçları ile karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak, tahmin bulgularımız çağdaş reel iş çevrim kuramını destekler nitelikte sonuçlar üretmiş, Türk iç çevrimlerini açıklamaya yönelik arz-yönlü oluşturulacak kuramsal ve uygulama içerikli çalışmaların önemi vurgulanmıştır.

Anahtar Kelimeler: İş Çevrimleri, Türkiye Ekonomisi, Tersçevrimsel Fiyatlar, Arz-Yanlı Modeller

INTRODUCTION

Revealing the main determinants of business cycles have been of great importance in assessing *ex-ante* formation and *ex-post* realization processes of economic policies especially in such an economy that has severely undergone fluctuations and structural (policy) breaks resulted in economic crisis phenomenon by the last 20 years such as Turkish economy. In this sense, that the policy makers have to determine the extent to which their policy decisions would affect the course of main macroeconomic indicators, e.g., real income growth path, prices, and external balance, have serious consequences to guide policy actions using various instruments for stabilization purposes.

Considering an economics policy perspective, in this respect, decomposing the business cycles into their non-stationary long-term trend and stationary

* Research Assistant, Faculty of Economics Department of Economics, Istanbul University.
** Ph.D. Candidate at Marmara University Institute of Social Sciences.

short-term cycle components between a peak and a trough of aggregate economic activity and estimating the correlations or structural dynamic interactions between the latter type stationary components would easily help researchers cover both classical cycles and growth cycles and determine which kind of policies to be implemented so as to attain *ex-ante* specified policy targets and to examine whether the effects of stabilization policies would be permanent or transitory which also lead policy makers to decide whether to respond at all and how to respond to the disturbance occured in the economy (Dornbusch and Fischer, 1994: 450).[1]

Following Cashin and Ouliaris (2001), we can define classical cycles or cyclical movements in trend-unadjusted output, mainly matched by the classical study of Burns and Mitchell (1946) in economics literature, as the movements in actual economic time series which are recurrent but not periodic, i.e., the identification of recessions, contractions and revivals which merge into the expansion phase of the next cycle in the absolute level of aggregate economic activity. This approach is predominant particularly in the studies of the National Bureau of Economic Research (NBER) using US historical data concentrating on timing and other aspects of non-seasonal fluctuations in series between groups of leading, coincident, and lagging indicators that in many cases show pronounced long-term trends (Zarnowitz and Ataman, 2002). On the other side, the growth cycle or cyclical movement in trend-adjusted output refers to the deviations in economic activity from a long-term trend, so that growth expansions (growth contractions) are described as periods when the growth rate is above (below) the long-term trend rate of growth in aggregate economic activity (Stock and Watson, 1998; and Zarnowitz and Ataman, 2002). As Stock and Watson emphasize, in such a distinction between classical and growth cycles, whereas classical cycles tend to have recessions that are considerably shorter than expansions because of underlying trend growth, growth recessions and expansions have approximately the same duration.

Such an analysis would enable us to assess the effectiveness of discretionary or rule-based stabilization policies in affecting the course of boom-bust cycles in the economy yielding also possible time lags in policy implementation process (Altuğ, 2001: 61). Considering contemporaneous economics literature, for the last two decades benchmark papers for business

[1] Lucas (1977: 9) attributes business cycles to the movements about trend of gross national product in the sense that these movements do not exhibit uniformity of either period or amplitude, which is to say, they do not resemble the deterministic wave motions which sometimes arise in the natural sciences, but can be well described by stochastically distributed difference equations. In line with Lucas, Fiorito and Kollintzas (1994: 237) and Serletis and Krause (1996: 49) define growth of a variable as its smoothed trend and the cycle components of a variable as the deviation of the actual values of the variable from the smoothed trend.

cycles come especially from the pioneers of real business cycle (RBC) school, yielding stochastic dynamic general equilibrium models cabaple of generating artifical data (Fiorito and Kollintzas, 1994: 236) and viewing aggregate economic variables as the outcomes of the decisions made by many individual agents to maximize their utility subject to production possibilities and resource constraints of which basic model of economic dynamics is the neoclassical model of capital accumulation (Plosser, 1989: 53-54) and by which model constructing process come to be widely used as laboratories for policy analysis otherwise given the difficulties to experiment within actual economies (Rebelo, 2005)[2].

For this purpose, the next section is devoted to some preliminary problems with which policy makers and researchers face in analysing business cycle facts. Section III tries to reveal the importance of how cyclical are the prices in business cycle analysis. Section IV reveals some methodological issues in estimation procedure, while section V examines the business cycle stylized facts of the Turkish economy and compares the estimation results obtained in this paper to some benchmark papers chosen in business cycle literature. And section VI summarizes results and concludes.

PRELIMINARY PROBLEMS IN BUSINESS CYCLE ANALYSIS

In order to bring out the stylized facts of a business cycle, policy makers have to pay considerable attention to both data availability problems and reliable estimation methods accounting for whether estimation results highlight what factors are responsible for the path of cycles and whether so designed stabilization policies can lead policy makers to succeed in achieving *ex-ante* specified policy targets or, on the other hand, can destabilize the course of aggregate economic activity through the lack of identifying the actual path of economic trends and cycles, for instance, due to some structural changes in cyclical policies which lead systematically to changes in decision rules of economic agents thus to changes in the structure of estimation methods of business cycles in the sense of Lucas (1977: 7-29) and Lucas (1981: 104-130). Following Agénor et al. (1999) at least two factors may help account for this for a developing country perspective. First availability of relevant data and limitations on data quality and frequency based data problems for the researchers would be constraining factors in analyzing the path of cycles. Besides, as expressed above, what is striking

[2] See, of all the others, e.g., Kydland and Prescott (1982: 1345-1370), Long and Plosser (1983: 39-69), King and Plosser (1984: 363-380), Kydland and Prescott (1991: 161-78), Backus et al. (1992: 745-775), Backus et al. (1995: 331-356), and Chari et al. (1995: 357-391). Rebelo (2005) documents an extensive survey for the RBC school also providing related literature emphasizing many different aspects of this theory.

for developing countries such as Turkey is that they have frequently subject to sudden crises and marked gyrations in macroeconomic variables, often making it difficult to discern any type of cycle or economic regularities.

Also an important point to be considered here is whether the researchers can obtain general business cycle facts so as to construct the dynamics of economic theory. But such an effort would not be easy due to the different characteristics of macroeconomic fluctuations which require different courses of adjustments to long waves of economic growth in developing countries from those of developed countries as well. Woitek (1997: 2) separates this set of stylized facts into three classes, that is, the inventory cycle (or Kitchin-cycle) with a duration of three to four years which refers to Kitchin (1923: 10-17), the equipment cycle (or Juglar-cycle) with a duration of seven to ten years which refers to Juglar (1889), and the building cycle (or Kuznetz-cycle) with a length of about 20 years which refers to Kuznetz (1958: 25-57), of which the length of each cycle is related to the speed with which the level of the associated capital stock can be adjusted.

In line with such issues and from a policy perspective, use of potentially inappropriate conclusions regarding the stylized facts or broad regularities of macroeconomic fluctuations in different country cases can adversely affect the efficacy of stabilization policies. As Cashin (2004) expresses, economic policy is often contingent on whether or not a country is experiencing a cyclical contraction or expansion, and so it is vital that appropriate tools be used to extract the country-specific business cycle facts from the data. These all, of course, would compel the researchers to take into consideration the stylized facts of various country cases so as to see whether boom-bust cycles in the level of real output resemble each other, and if so, similar stabilization policies can be advised to different country cases, but if not, different stabilization policies would be required for eliminating the pattern of fluctuations in economic activity.[3]

Especially for a country case such as Turkey which had undergone an instable real income growth process with anomalies in the course of real

[3] For an application to the turning points of boom-bust reference cycles in domestic real income generation process in US and Turkish economy considering a historical perspective on an ongoing basis, see Stock and Watson (1998), Romer (1999) and Davis (2005) for NBER business cycle reference dates and some adjustments over those, and Özmucur (1987) for his own estimations in an essay upon Turkish economy, respectively. However, as Cashin and Ouliaris (2001) express, although there is a long tradition of viewing classical cycles in terms of turning points, the recent literature on growth cycles tended to neglect the issue of the timing of deviation from trend, prefering instead to concentrate on the analysis of the variances of filtered time series and on the covariances of movements in selected key series with filtered output.

income and a chronic inflationary framework in a thirty years period till the beginning of 2000s, estimating whether the price level and inflation are procyclical or countercyclical will provide policy makers with a knowledge of how properties must the stabilization policies have and provided that price level and inflation turn out to be countercyclical, supply-driven models of business cycles including real business cycle models will be appropriate to analyze the implications of business cycles (Chadha and Prasad, 1994: 240). Otherwise that the prices move in the same direction with output will point out the importance of demand side disturbances which enables discretionary Keynesian "leaning against the wind" type fiscal and monetary policy interventions (Alper, 2002: 22-54). On this point, following e.g., Kydland and Zarazaga (1997: 21-22), supply-driven models can be based on real or supply-side factors, which account for the business cycles, such as the amount of resources used by the government, tax policies, technological changes, government regulations, modifications of financial intermediation rules, and even political shocks signaling possible changes in property rights, rather than nominal factors such as the money supply, interest rates, and price rigidities employing a crucial role in the policy design and implementation of Keynesian and Monetarist business cycles.

We should also specify that, following again Kydland and Zarazaga (1997: 21-36), science makes progress precisely when it encounters observations that the prevailing paradigm cannot explain. So, for instance, thinking of inflation stabilization by policy makers ought to be, if necessary, subject to changes in minds as to the past explanations of theories and/or policies. Such an assumption would compel the researchers and policy makers to require new paradigms consistent with the stylized facts of the usual economic environment. In line with this, if nominal shocks have not been the predominant characteristics of the business cycles, and rather if real or supply-side factors have been constituting the main reasons driving economic fluctuations, stabilization programs based on nominal anchors using some variant of monetary aggregates as reference policy tools have been possibly subject to be failed. For the special case of Latin America experiences and in particular for the case of Argentina, Kydland and Zarazaga follow that Monetarist-inspired theoretical models of exchange rate based stabilization (ERBS) programs were quantitatively incabaple of replicating any significant fraction of the economic fluctuations associated with such programs, and also criticize such kind of models in the sense that the dynamics of output immediately after the announcement of an ERBS program were mere continuations of upwings or downturns that had begun earlier under the predominance of factors leading to an RBC model so as to be able to explain business cycles, and that forces other than the adoption of a fixed or pegged exchange rate were already driving the business cycles when the ERBS programs began. For this reasons, in an economics policy

perspective, they adduce that it is time to give real factors their fair chance to account for significant fraction of the business cycles. Following Ahmed and Park (1994: 2), in other words, if external and domestic supply disturbances are found to be important in explaining macroeconomic fluctuations and domestic aggregate demand disturbances are not, this would imply that policy makers' attempts to fine-tune the economy will prove ineffective.

ARE PRICES PROCYCLICAL OR COUNTERCYCLICAL?

Of special emphasis in business cycle literature has been given to whether or not the prices are procyclical or countercyclical, and determining such facts would affect the design and implementation of stabilization policies. Although Lucas (1977: 9) refers to that prices are generally procyclical as one of the commonly held beliefs among business cycle regularities, which leads to use equilibrium models with monetary policy or price surprises in the policy implementation process as the main source of fluctuations so that monetary disturbances would appear to be the only possible source of fluctuations, comtemporaneous literature considering different country cases upon this issue are able to yield conflicting estimation results revealing the countercyclical role of prices and inflation as a fact of business cycles. To deal briefly with empirical literature upon this issue, many studies touch on similar subjects both for developed and developing countries. For instance, Chadha and Prasad (1994: 239-257) and Fiorita and Kollintzas (1994: 235-269) find that price level is countercyclical for G-7 countries, while the former also find that inflation rate is procyclical thus suggest that the cyclical behavior of the price level and inflation do not provide conclusive grounds for rejecting either demand-determined or supply-determined models of the cycle. Similarly, Kydland and Prescott (1990: 3-18) for the US, Backus and Kehoe (1992: 864-888) for 10 developed countries, Serletis and Krause (1996: 49-54) for the US, and Cashin and Ouliaris (2001) for Australia reveal the importance of countercyclical prices with output suggestive of predominance of shocks to aggregate supply in the economy.[4] Besides Lopez et al. (1997) estimate that for the case of Spanish business cycles inflation is mainly supply-driven and in this line suggest that strong disinflationary demand policies could prove both inefficient and very painful for Spain which needs more active supply policies.

[4] Backus and Kehoe (1992: 864-888) estimate different results with respect to the procyclical/countercyclical characteristics of the inflation rates in ten developed countries examined with at least a century of annual data on national output considering pre-World War I, interwar, and post-World War II periods, and conclude that in the prewar and interwar periods output and price level fluctuations are positively correlated in most of the ten countries examined, however, in the postwar period price fluctuations have been consistently countercyclical. Similar findings can be found in Smith (1992: 413-430).

Dealing with the developing country cases, Rand and Tarp (2002: 2071-2088) confirm the negative relationship between the price level and real income for a set of developing countries, providing support for a supply-driven interpretation of the business cycles including real business cycle models. Agénor et al. (1999) also find countercyclical variation of prices/inflation and cyclical component of output in many of the developing countries they examine, including Turkey such as Kydland and Zarazaga (1997: 21-36) for the cases of Latin American business cycles. Kim (1996: 69-82) estimates countercyclical relationships between the detrended price level and cyclical output for Korea and Taiwan, but finds a positive correlation between inflation and cyclical component of output in line with Chadha and Prasad (1994: 239-257) considering G-7 countries. For the Turkish case, Alper (1998: 233-244), Metin-Özcan et al. (2001) and Alper (2002: 22-54) confirm the countercyclical pattern of fluctuations of the price level and inflation vis-à-vis real GDP.[5]

From a different point of view identifying the long run effects of structural shocks on output fluctuations through *a priori* restrictions on economic theory using structural VAR (SVAR) methodology of Blanchard and Quah (1989), Hoffmaister and Roldós (1997) construct a small open economy general equilibrium model and estimate by applying to pooled time series data, i.e. panel data, of 15 Asian and 17 Latin American economies that among the common features of the developing countries is the fact that supply shocks play substantial role in explaining output movements even in the short-run. Applying to a similar methodology, Ahmed et al. (1993: 335-359) and Ahmed and Park (1994: 1-36) provide strong support for one of the propositions of RBC theory that even over a very short run horizon, supply-side changes explain the bulk of the movements in aggregate output.

Having briefly examined the general characteristics of business cycle phenomenon in a cursory way and given the importance of the sustainability of price stability or that of achieving lower inflation rates in the subsequent periods for a developing country like Turkey that has undergone chronic two-digits inflationary framework but not to any hyper-inflationary framework from the late-1970s till the very recent times of mid-2006,

[5] Altuğ and Yılmaz (1998: 81-103) also estimate in their dynamic vector autoregression (VAR) modelling framework that shocks to inflation in Turkey would lead to a significant negative response in real activity proxied by industrial production. Considering a different perspective to business cycles of the Turkish economy, Berument, Kılınç and Yücel (2005) assess how the business cycles in Turkey coincide with the business cycles of member and candidate countries of the European Union, and conclude that there is a negative linkage between Turkish and European business cycle dynamics if the Turkish crises are taken into consideration.

although having a milder characteristic for the post-2001 period, in this paper our aim is to give an essay on the determinants of business cycles for the Turkish economy and in particular to examine whether the prices and inflation behave in a procyclical or countercyclical way as to the filtered real income generation process in an economics policy perspective, employing a methodology taken mainly from Kydland and Prescott (1990: 3-18) followed by many researchers examined so far.

DATA AND METHODOLOGY

In our paper, we employ data on Turkish economy considering for most of the time series the period of 1987Q1-2004Q4 with quarterly data. For some time series, the sample period in our paper begins later than 1987Q1 due to quarterly data availability problems, but all series end with the observation period of 2004Q4 so that number of observations and thus approximate two standard error bands will be differed for different time series. Thus we below will also report the observation numbers when assessing the business cycle facts for the Turkish economy while considering the population correlation coefficient for the whole sample. The sample period has not been divided into sub-periods since the period in an annual basis is highly small for the Turkish economy when compared with international evidence, and as Fiorito and Kollintzas (1994: 241) express, the smoothed trend should be able to capture the most important structural breaks. All the data are taken from the electronic data delivery system of the Central Bank of Republic of Turkey (CBRT) except short-term capital flow data for Turkish economy for which we also apply to the State Institute of Statistics (SIS) statistical bulletins in addition to the CBRT electronic data delivery system.

Various estimation methods have been come into use in contemporaneous economics literature to reveal the interactions between macroeconomic time series such as structural vector autoregression models and decomposing the macroeconomic time series into their trend and cyclical components after linearizing them and using various filtering approaches of mostly popular filters proposed by Hodrick and Prescott (1997: 1-16) and Baxter and King (1999: 575-593) trying to estimate the correlations between stationary cyclical series in many papers expressed above. We employ the latter type decomposing techniques to the Turkish data and so aim at extracting the basic characteristics of Turkish business cycles.[6] For this purpose, we first

[6] Following Canova (1998: 476-479), a critical point connected with detrending arises from a standard 'measurement without theory' concern leading researchers to the question of a statistical vs. an economic based decomposition, of which the former assumes that the trend and the cycle are unobservable but use different statistical assumptions to identify the two components, and the latter requires that a theory explaining the mechanism generating economic fluctuations is needed. But we here should consider that economic-based

deseasonalize all the time series using U.S. Census Bureau's X12 seasonal adjustment program also available within EViews 5.1 and consider multiplicative (ratio to moving average) method to extract the seasonal component. But we should specify that this method does not allow for zero or negative data (QMS, 2004: 326), and thus we apply to additive (difference from moving average) method for the variables taking on negative values. Having deseasonalized all the time series, we linearize them by taking natural logarithms to smoothen the changes in those, except the changes in stocks, net exports and terms of trade data and short-term capital flows as the sum of portfolio investments net of assets and liabilities as equity securities and debt securities, which can take on negative values, since the business cycle literature is concerned with percentage deviations from trend in growing series (Kydland and Zarazaga, 1997: 33). For the changes in stocks, net exports and terms of trade data, we use the ratio of stock changes and net exports to GDP and that of export and import price indices from the national accounts data, respectively. We have also not logged the real interest rate series of our interest.

Following QMS (2004: 344-349), we apply in our paper to the widely-used Hodrick-Prescott (henceforth, HP) filter to obtain a smooth estimate of the long-term trend component of a series. We can define HP filter as a two-sided linear filter that computes the smoothed series *s* of *y* by minimizing the variance of *y* around *s*, subject to a penalty that constrains the second difference of *s*. That is, the HP filter chooses *s* to minimize,

$$\sum_{t=1}^{T} (y_t - s_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} ((s_{t+1} - s_t) - (s_t - s_{t-1}))^2 \qquad (1)$$

where T is the sample size and λ is a parameter that penalizes the variability of trend. Thus the penalty parameter λ would control the smoothness of the series. The larger the λ, the smoother is the trend path of the series. If λ=0, an extreme real business cycle model is taken into consideration where all of the fluctuations in real output are caused by technology shocks, and in this case the HP trend would be the same as the historical time series itself (Metin-Özcan et al. 2001: 217-253). As $\lambda = \infty$, *s* approaches a linear deterministic trend. Following Canova (1998: 484) and Metin-Özcan et al.

decomposition of actual time series would give rise to using arbitrary filtering procedures which reflect the preferences of the researcher to establish business cycle facts. However, dynamic economic theory may not indicate the type of economic trend that series may display nor the exact relationship between secular and cyclical components. See Canova (1998: 475-512) for a technical description and an application of different statistical and economic procedures to alternative detrending methods employing US macroeconomic data. Woitek (1997) also give special emphasis to the distinction of time domain and frequency domain methods to describe the cyclical structure of business cycles and highligts the spectral analysis to describe the business cycle stylized facts.

(2001: 217-253), the optimal value of λ is $\lambda = \sigma_x^2 / \sigma_c^2$ where σ_x and σ_c are the standard deviation of the innovations in the trend and in the cycle. Hodrick and Prescott (1997: 4) assume that a 5 percent cyclical component is moderately large, as is a one-eighth of 1 percent change in the growth rate in a quarter, which lead us to select $\sqrt{\lambda} = 5/(1/8) = 40$ or $\lambda = 1600$ as a value for the smoothing parameter. Thus we set $\lambda = 1600$ in our paper as well.[7]

STYLIZED FACTS

When examining the case of Turkish business cycles based on HP-filtered data, we report for each series (a) number of observations (obs), (b) volatility (vol) measured by the standard deviation of the filtered data multiplied by one hundred, (c) the ratio of standard deviations with that of the real output (σ/σ_{GDP}) (d) comovement with real output as correlation of the series (X) with real output (Y) in natural logarithms. We give the highest degree of comovement of each variable with real output in bold if the correlation coefficient is significant such as in Alper (2002: 22-54). If the cross correlation $\rho(j)$, $j \in \{0, \pm1, \pm2, \dots\}$, between Y_t and X_{t+j} up to four quarters reaches the maximum for a negative j, the series leads the reference cycle, i.e. reaches its turning points j units of time earlier than the GDP. In the other case, if the cross-correlation is maximum for a positive j, the series' cycle lags behind the GDP cycle by j units of time (Woitek, 1997: 10). For example, as Kydland and Prescott (1990) express, productivity is a series that leads the cycle, whereas the stock of inventories is one that lags the cycle. If the cross correlation between Y_t and X_{t+j} is maximum for $j = 0$, the cycle of X is synchronous. Also if contemporaneous correlation coefficient $\rho(0)$ is positive, zero, or negative, the series X would be considered as procyclical, acyclical, or countercyclical, respectively (Kydland and Prescott, 1990: 10; Fiorito and Kollintzas, 1994: 240). In our sample of 72 observations of the period 1987:Q1-2004:Q4 with quarterly data, the unknown population contemporaneous correlation coefficient is taken to be significant when $0.23 < |\rho(t)| < 1.00$ leading us to reject at the 5% level of significance the null hypothesis that the population correlation coefficient is zero in a two sided test for bivariate normal random variables.[8] Following Fiorito and Kollintzas and considering an RBC perspective, we will document the business cycle stylized facts of the Turkish economy in three

[7] However, even though being one of the mostly applied detrending methods in economics literature, HP filter has been criticized in several ways. See e.g. King and Rebelo (1993: 207-231) and Cogley and Nason (1995: 253-278).

[8] As Agénor et al. (1999) emphasize, estimation results in this paper are based on unconditional correlations between filtered real output and some other macroeconomic time series, and such correlations do not necessarily imply causal relationships, and thus may require at least bivariate exogeneity tests. Nevetheless, our results will provide *a priori* knowledge for the cyclical characteristics of the business cycles of the Turkish economy.

categories as (a) the components of spending, real income and output, (b) prices and monetary variables, and (c) the factors of production.

We now try to extract the cross correlations between HP-detrended cyclical component of real output and the components of spending. On this point, we sometimes apply to comparisons between our estimation results and international evidence on business cycles. When dealing with components of spending and real output series as a first component of our analysis in Table 1, data indicate the autocorrelation function of the real GDP. We see that detrended GDP are strongly positively autocorrelated showing strong persistence in the business cycle fluctuations,[9] supporting the estimation results of Kydland and Prescott (1990: 3-18) and Backus et al. (1992: 745-775) for the US economy which both estimate the value of first-degree autoregressive coefficient as 0.85, while Fiorito and Kollintzas (1994: 235-269) report also high first-degree autoregressive coefficients for the G-7 countries ranging from the maximum of 0.85 for the US to the minimum of 0.55 for the UK.[10] Agénor et al. (1999) report strong positive autocorrelations for a set of developing countries indicating considerable persistence in the cyclical components and interpret these results as suggesting that it is appropriate to view these developing countries as having short-term fluctuations that could be reasonably characterized as business cycles. Aguiar and Gopinath (2004) also reveal similar estimation results considering both 13 developed and 13 developing countries including Turkey with significant first-degree autoregressive coefficients ranging from 0.49 to 0.92. Dealing with the Turkish case, Alper (2002: 22-54) finds the degree of the persistence of the shocks in the cyclical component of the real GDP with a coefficient of 0.58, while Aguiar and Gopinath (2004) estimate the same coefficient as 0.67. However, Alper (1998: 233-244) and Agénor et al. (1999) using industrial production data report lower findings for the relevant coefficient such that both find the degree of persistence of output fluctuations about its trend as 0.38.

[9] The first autoregressive coefficient is 0.70.
[10] Backus et al. (1995: 33-334) comfirm such result for 11 developed countries as well.

TABLE 1: COMPONENTS OF SPENDING

(1) Real GNP/GDP

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	3.65	1.00	-0.19	0.05	0.39	0.70	1.00	0.70	0.39	0.05	-0.19

(2) (Expenditure) Total Private Consumption (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	4.01	1.10	-0.20	0.09	0.39	0.70	**0.92**	0.73	0.46	0.17	-0.08

(3) (Expenditure) Foods and Beverages Consumption (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	2.27	0.62	-0.04	0.10	0.22	0.42	**0.53**	0.26	0.05	-0.16	-0.26

(4) (Expenditure) Total Private Consumption less Durables (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	2.52	0.69	-0.13	0.11	0.36	0.63	**0.88**	0.66	0.41	0.14	-0.13

(5) (Expenditure) Durable Goods (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	16.45	4.51	-0.19	0.08	0.39	0.66	**0.83**	0.63	0.38	0.12	-0.05

(6) (Expenditure) Government Final Consumption (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	3.08	0.84	-0.28	-0.13	0.06	0.32	**0.44**	0.40	0.32	0.04	-0.06

(7) (Expenditure) Gross Fixed Capital Formation (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	11.43	3.13	-0.25	-0.06	0.26	0.62	**0.86**	0.76	0.52	0.20	-0.04

(8) (Expenditure) Machinery (Private Sector) (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	22.42	6.14	-0.19	0.04	0.30	0.62	**0.83**	0.74	0.50	0.15	-0.15

(9) (Expenditure) Machinery (Public Sector) (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	29.10	7.97	-0.14	-0.08	0.19	0.33	**0.51**	0.45	0.28	0.05	-0.03

(10) (Expenditure) Construction (Private Sector) (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	5.48	1.50	-0.20	-0.22	-0.14	0.03	0.09	0.19	**0.25**	0.22	0.22

(11) (Expenditure) Construction (Public Sector) (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	12.98	3.56	-0.22	-0.17	0.02	0.28	**0.46**	0.36	0.29	0.19	0.13

(12) Exports (Goods and Services) (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	5.57	1.53	-0.02	-0.02	0.15	0.24	**0.33**	0.25	0.26	0.23	0.14

(13) Imports (Goods and Services) (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	12.01	3.29	-0.17	0.12	0.46	0.75	**0.89**	0.61	0.28	-0.03	-0.23

(14) Net Exports (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	3.49	0.96	0.22	0.05	-0.19	-0.47	**-0.72**	-0.63	-0.40	-0.14	0.16

(15) Terms of Trade

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	4.19	1.15	-0.09	0.01	0.23	0.40	0.50	**0.54**	0.43	0.30	0.22

(16) Changes in Stocks (Fixed Prices)

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	2.43	0.67	0.04	0.29	0.44	0.43	0.38	-0.03	-0.31	-0.43	**-0.47**

The percentage standard deviation of real income, 3.65, is in line with the findings of Alper (2002: 22-54) and Aguiar and Gopinath (2004), which estimate 3.48 and 3.57, respectively. When comparing the volatility values of filtered real output of developing and developed countries, Aguiar and Gopinath emphasize that emerging market economies on average have a business cycle two times as volatile as their developed counterparts. Having filtered the real output series, the volatility in developing countries is in general above the value of 2.00 extending to the value of 4.00, whereas for developed countries the standard deviation of output fluctuations is below the value of 2.00, supporting the findings of Backus et al. (1995: 333-34).

The sub-components of real output have in general more volatile characteristics than the real output itself. Total private consumption is about ten percent more volatile than real output, but the most volatile part of the private consumption expenditure is due to expenditures on durable goods. When the durables are excluded from total consumption, the volatility ratio falls considerably supporting the findings of Backus et al. (1995: 333-334) for developed countries, Aguiar and Gopinath (2004) for developing countries, Stock and Watson (1998) for the US and Alper (2002: 22-54) for the case of Turkey. In this line and consistent with the findings of Stock and Watson, we can easily notice in Table 1 that total private consumption less durables is considerably less volatile than output over the cycle.

The latters also emphasize that the consumption expenditure is more volatile than real income in developing countries, although findings of Fiorito and Kollintzas (1994: 235-269) and Aguiar and Gopinath (2004) point out that consumption volatility is in general below the volatility of real income for the developed countries. As emphasized by Kydland and Zarazaga (1997: 26-28) and Alper (2002: 22-54), although theoretically the opposite should hold, that the consumption is more volatile than real income would constitute an anomaly when considered the consumption smoothing behaviour of Life Cycle/Permanent Income hypothesis. Alper attributes such an anomaly to the possible changes in the consumer behaviour over the life-cycle in the sense that developing countries such as Turkey have a population younger than that of developed countries and this gives rise to consumption volatilities with an important income uncertainty, while people in developed countries such as US behave in such a way conforming to the Life Cycle/Permanent Income hypothesis implying a reduction in the observed relative volatility as the average age of population start to increase. Besides, as an alternative for the failure of consumption smoothness, Denizer et al. (2000) using panel data of 70 countries reveal evidence in favor of that financial development would reduce the macroeconomic volatility, and that the simple availability of credit to the private sector

would hep to smooth consumption and GDP, thus attributing excess volatility in consumption to credit constraints.

As can be *a priori* expected, components of investment such as private and public machinery investment, and the gross fixed capital formation, all of which are synchronous and procyclical, constitute the most volatile part of the real income generation process. Private construction investment lags the cycle by two quarters, while correlation between public sector construction and real output peak at time zero. Both construction components are procyclical as well. There is a countercyclical relationship between changes in stocks and real income, and stock changes lag the cycle by four quarters.[10]

As Rand and Tarp (2002: 2079) emphasize, the relationship between public expenditure and GDP often attracts considerable attention, *inter alia* because of the desire to ensure that fiscal policies help stabilize the economy. Following also Fiorito and Kollintzas (1994: 245) and Alper (2002: 22-54), cyclical correlation between real output and government final consumption may depend on a variety of factors such as the evolution of institutions, the weight of military expenditures in the total budget, and the existence of stabilization programs. Our estimation results give no evidence of a countercyclical but a procyclical role of fiscal policy, which are in line with the findings of Alper (2002: 22-54). As Fiorito and Kollintzas (1994: 246) express, we can attribute such a result in a cursory way to that provided that the direct effect of government spending dominates the decrease in private consumption, aggregate output would rise. Thus, tightening in government finances may not necessarily lead to a "crowding in" effect of private investment and thus to an increase in real output growth. Of course, all these require for future papers out of interest in this paper.[11] Although not reported

[10] We find a positive significant cross correlation between private and public sector machinery investment, not reported in this paper, that peak at time zero, i.e. synchronous and procyclical. On this point, we apply to bivariate Granger causality tests using lag lengths suggested by sequential modified likelihood ratio statistics of Sims' (1980: 1-48), and estimate that public sector machinery investment Granger causes to that of private sector. We also find that private and public sector contruction expenditures are substitutes by their synchronous negative significant correlation, but there exists no causality relationship between each other. Besides, there exists a unidirectional causality relationship between filtered real output data and changes in stocks, while the former Granger causes to the latter. Following QMS (2004: 376-377), these results can provide some additional information at the extent to which variables precede each other.

[11] Agénor et al. (1999) give clear evidence of a countercyclical role of government consumption expenditure for four developing countries, i.e., Chile, Korea, Mexico and the Philippines, and express that such a result is consistent with the prediction of a variety of models with imperfect capital mobility and flexible prices, in which an increase in public spending leads to a net increase in domestic absorption, a real exchange rate appreciation, and a fall in output of tradeables on impact. They suggest as an alternative policy option that tightening in government finances could lead to increases in future output growth by, for

in the paper, cyclical total private consumption and government final consumption have been found procyclical that peak at time zero, and the latter Granger causes to the former.

Dealing with the items in trade balance, both exports and imports are procyclical and synchronous. Besides, both are more volatile than consumption and real output. Consistent with what Fiorito and Kollintzas (1994: 246-247) express for developed countries is that net exports item which is the ratio of difference between merchandise exports and imports in fixed prices to real GDP is countercyclical supporting the findings of Backus et al. (1995: 331-356). These results also give support to the findings of Agénor et al. (1999) and Alper (2002: 22-54) for the Turkish case. When we consider the terms of trade component composed of the ratio of export and import price indices, we find that terms of trade item lags the cycle by one quarter in a procyclical way. Following Agénor et al. (1999), because middle-income countries are unlikely to affect the world price of any industrial commodities, these results may be interpreted as reflecting demand shifts that lead to simultaneous increases in the world price and in the export demand for the industrial sector output for these countries.

In Table 2 below, we report the stylized facts of prices and monetary variables. Of all the components in these factors, prices as expressed briefly above would have one of the primary interests in policy making process. Chadha and Prasad (1994: 239-257) reveal that price level is countercyclical but inflation is procyclical using postwar quarterly data for the G-7 economies and that a clear distinction is required between inflation and the cyclical component of the price level when reporting and interpreting stylized facts regarding business cycles. As so, the procyclicality of inflation rate rather than the price level, therefore, retains credibility of demand-driven models. But Rand and Tarp (2002: 2071-2088) estimate that the cyclical patterns of inflation and price level are in general same for both developed and developing countries, suggesting that supply-driven business cycle models are appropriate in describing cyclical patterns in developing countries in line with the findings of Hoffmaister and Roldós (1997).[12]

Our estimation results in Table 2 indicate that both deflator-based and CPI-based price level and inflation have a countercyclical characteristics with

instance, “crowding in” private investment and by signaling the future stability of domestic macroeconomic policy.

[12] As Fiorito and Kollintzas (1994: 251-253) emphasize, a benchmark RBC model can easily account for a negative correlation between output and prices, as technology shocks shift the aggregate supply of output upward.

real output supporting what the supply-driven business cycle models bring out. Even though both inflation rates considered are synchronous, GDP-deflator and CPI lag the cycle by one quarter. For the GDP price deflator and CPI based price levels, bivariate Granger causality tests have been given unidirectional causality from cyclical stationary real output to the price level supporting the cross correlation results in the sense that the stationary real output component precedes the cyclical price level component. We also applied to some unit root rests to see whether the inflation rate is stationary, and find that nonstationarity of inflation especially for CPI-based one cannot be rejected so that following Rand and Tarp (2002: 2085), inflation is therefore detrended in the same manner as the rest of the variables. Thus, as Chadha and Prasad (1994: 240) express, even though it is widely perceived that temporary movements in output are associated with shocks to demand, while longer-term movements are associated with movements in supply, the countercyclical variation of prices suggests that even temporary movements in output may be due to supply shocks. Besides, nominal exchange rate is countercyclical such as GDP deflator, consumer price index and inflation.

TABLE 2: PRICES AND MONETARY VARIABLES

(17) Implicit GDP Deflator											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	7.50	2.05	0.14	0.13	0.02	-0.18	-0.44	**-0.48**	-0.44	-0.27	-0.03
(18) GDP Deflator-Based Inflation											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
71	5.71	1.56	0.05	-0.01	-0.14	-0.25	**-0.31**	-0.07	0.02	0.14	0.25
(19) Consumer Price Index (CPI)											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	6.59	1.81	0.08	0.05	-0.07	-0.25	-0.45	**-0.46**	-0.41	-0.22	-0.01
(20) CPI-Based Inflation											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
71	3.70	1.01	-0.03	-0.08	-0.18	-0.32	**-0.32**	-0.04	0.05	0.22	0.27
(21) Nominal exchange rate of TL/US$											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	13.85	3.79	0.03	-0.11	-0.30	-0.53	**-0.68**	-0.56	-0.35	-0.05	0.17
(22) Reserve Money											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	5.72	1.57	-0.11	0.01	0.03	-0.03	-0.15	-0.20	-0.18	-0.08	-0.05
(23) Central Bank Money											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	3.56	0.98	-0.01	0.29	0.33	**0.34**	0.14	-0.15	-0.28	-0.22	-0.21
(24) M1											
obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	6.88	1.88	-0.14	-0.01	0.09	0.09	-0.02	-0.13	-0.14	-0.08	-0.05

(25) M2

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	8.80	2.41	0.17	0.21	0.12	-0.01	-0.22	**-0.29**	-0.22	-0.10	0.06

(26) M2Y

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	7.78	2.13	0.03	0.03	-0.08	-0.26	-0.46	**-0.48**	-0.36	-0.14	0.08

(27) M3

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	8.07	2.21	0.15	0.22	0.15	0.04	-0.15	-0.23	-0.16	-0.05	0.09

(28) Velocity of M1

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	7.63	2.09	0.16	0.17	0.15	0.08	0.06	0.04	-0.11	-0.17	-0.08

(29) Velocity of M2

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	8.73	2.39	-0.14	-0.07	0.07	0.15	**0.25**	0.16	0.01	-0.10	-0.17

(30) Velocity of M2Y

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	6.89	1.89	0.01	0.15	0.35	0.48	**0.56**	0.37	0.14	-0.10	-0.23

(31) Velocity of M3

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	7.79	2.13	-0.12	-0.07	0.07	0.12	0.20	0.09	-0.07	-0.17	-0.22

(32) Real Effective Exchange Rate

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	8.38	2.30	-0.18	0.10	0.32	0.58	**0.62**	0.38	0.14	-0.11	-0.18

(33) Net Short-Term Capital Flows

obs	vol	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
61	1364.84	0.19	0.22	**0.32**	0.27	0.04	-0.04	-0.09	-0.11	-0.13

(34) Real Interest Rate

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
71	19.50	5.34	-0.11	-0.25	-0.44	**-0.56**	-0.46	0.02	0.26	0.35	0.29

Kydland and Prescott (1990: 3-18) find no evidence for the US nominal stylized facts that either the monetary base or M1 money stock leads the cycle, although some economists still believe this monetary myth. Of the monetary aggregates represented by reserve money, central bank money including open market operations, M1, M2, M2Y and M3 money stock aggregates, and the velocities of the latter money stocks, consistent with the findings of Alper (2002: 22-54), we find in Table 2 that only central bank money, M2 and M2Y money stocks and relevant monetary velocities do not indicate acyclical characteristic such that central bank money leads the cycle and M2 and M2Y money stocks lag the cycle by one period such as the findings of Alper (1998: 233-244).[13] Following Alper, especially during the

[13] Bivariate Granger causality tests not reported here indicate that there exists no causality/precedence relationship between cyclical components of M1and GDP and M2Y and GDP. We find unidirectional causality from reserve money to GDP and

period 1987-1999, the central bank took the fiscal policy and hence budget deficit as exogenous, and attempted to minimize large fluctuations in the interest and exchange rates leading both monetary policy to be endogenously determined and *a priori* expectations for the cyclical behaviour of the money stock controlled by the central bank to be acyclical. Thus due to the endogenous characteristic of money stock aggregates in developing countries, an RBC model would not attach a very important role to the monetary policy. Also consistent with the findings of Fiorito and Kollintzas (1994: 251-253), the countercyclicality of prices and the weak correlation or acyclical characteristics of monetary aggregates and real output would be consistent with the RBC models with non-neutral money as well as the Quantity Theory. But that the variability of money velocities exceeds that of GDP fluctuations more than two times would not support any approach in favor of Quantity Theory, which requires a very low variability of velocity.

The exists a synchronous strong procyclical relationship between cyclical real effective exchange rate and real output. We should specify that an increase in the real effective exchange rate index used by the CBRT indicates real appreciation of the domestic currency.[14] When we deal with the correlation between real output and short-term capital flows, we see that capital flows lead the cycle by two quarters.[15] This estimation results are also in line with Alper (2002: 22-54).

We consider the real interest rate as a last monetary variable for the Turkish business cycle facts. For this purpose, we use *ex-post* real interest rates adjusted for real output growth and inflation which is calculated by following the estimation procedure in Akçay et al. (2002: 77-96). Real interest rate precedes the real income cycle by one quarter with a countercyclical relationship. Although not reported here, capital flows data considered in this paper lead the real interest rate significantly by one quarter. Besides, the former precedes the latter in the Granger sense. These all may be giving some support to Alper (2002: 22-54) that indicates capital inflows being expectations driven rather than responding to the changes in the real interest rates.

---

from GDP to both M2 and M3 money stocks. Also bidirectional causality does exist between central bank money and GDP.

[14] However, when we estimate the Granger causality relationship between cyclical output and real effective exchange rate series, we find that the latter strongly precedes the former, while no information content of the former can be found on the latter.

[15] Similar to the above case, bivariate Granger causality tests reveal that short-term volatile capital flows strongly precede real income generation process.

We finally examine in Table 3 the correlations between factors of production in industry and real GDP. Cyclical stationary components of industrial production index (IPI) and manufacturing production index (MPI) have a strong correlation with real GDP as can be expected as well as are synchronous and procyclical. Both seem to be slightly more volatile than real output component. Consistent with Kydland and Prescott (1990: 3-18) and Fiorito and Kollintzas (1994: 253-259), labour input measured both in terms of workers and in terms of total hours is procyclical. Production hours per worker are also procyclical and synchronous, however Kydland and Prescott (1990: 3-18), Fiorito and Kollintzas (1994: 253-259) and Stock and Watson (1998) report that employment lags output for developed countries. Alper attributes high volatility in total hours worked in manufacturing industry to the existence of labour market restrictions in developing economies in the sense that firms which are faced with high costs of firing labour tend to contract labour hours during recessions. We do not find that productivity leads output contradicting an RBC approach, but estimation results in Fiorito and Kollintzas (1994: 253-259) for G-7 economies and Alper (2002: 22-54) for Turkey confirm our findings. Besides, real wages are procyclical and lags the real GDP cycle by one quarter.

TABLE 3: THE FACTORS OF PRODUCTION

(35) Industrial Production Index

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	4.53	1.24	-0.05	0.18	0.47	0.73	**0.94**	0.64	0.32	-0.01	-0.23

(36) Manufacturing Production Index

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
72	5.12	1.40	-0.06	0.16	0.46	0.72	**0.93**	0.62	0.31	-0.04	-0.25

(37) Employment in Manufacturing

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
68	3.82	1.05	0.06	0.16	0.34	0.50	**0.67**	0.64	0.44	0.16	-0.09

(38) Production Hours per Worker Worked in Manufacturing Industry

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
68	4.14	1.13	0.06	0.18	0.39	0.56	**0.74**	0.61	0.37	0.09	-0.17

(39) = (37)*(38) Total Hours Worked in Manufacturing Industry

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
68	7.90	2.16	0.06	0.17	0.36	0.53	**0.71**	0.63	0.41	0.12	-0.13

(40) = (36) / (37) Productivity in Manufacturing in Terms of Employment

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
68	3.65	1.00	-0.12	0.11	0.29	0.50	**0.61**	0.22	-0.03	-0.20	-0.24

(41) = (36) / (39) Productivity in Manufacturing in Terms of Hours

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
68	5.34	1.47	-0.13	-0.07	-0.10	0.09	0.16	**0.32**	0.31	0.20	0.03

(42) Real Hourly Wages in Manufacturing

obs	vol	σ/σ_{GDP}	X_{t-4}	X_{t-3}	X_{t-2}	X_{t-1}	X_t	X_{t+1}	X_{t+2}	X_{t+3}	X_{t+4}
68	9.40	2.58	-0.14	-0.08	0.03	0.21	0.31	**0.37**	0.30	0.22	0.16

CONCLUDING REMARKS

In our paper, we try to reveal the main properties of Turkish business cycles. This would help policy makers and researchers in designing and applying economic policies so as to affect the course of economic activity level. Having identified the importance of such an analysis and examined the general characteristics of business cycle phenomenon giving special emphasis to how cyclical are the prices in business cycles, we conduct an empirical attempt to extract the cyclical components of Turkish business cycles and to find correlations between these stationary cyclical facts.

Our estimation results indicate that there exists a considerable persistence in cyclical component of real output. Total private consumption expenditures have a more volatile characteristics than real output mainly due to the expenditures on durable goods. Components of investment and gross fixed capital formation constitute, as can be expected, the most volatile part of the real income generation process. No evidence in favor of a countercyclical but procyclical role of fiscal policy has been found and we attribute such an estimation result to that provided that the direct effect of government spending dominates the decrease in private consumption, aggregate output would rise. Net exports are more volatile than consumption and real output, and countercyclical even though sub-components of net exports are procyclical in line with what contemporaneous economics literature indicate.

Of all the components in monetary factors, prices as expressed in the paper would have one of the primary interests in policy making process. We find that both deflator-based and CPI-based price level and inflation have a countercyclical characteristics with real output supporting what the supply-driven business cycle models bring out. Nominal exchange rate of TL/US$ turns out to be countercyclical such as implicit GDP deflator, consumer price index and inflation. The countercyclicality of prices and the weak correlation or acyclical characteristics of monetary aggregates and real output found in this paper would be consistent with the RBC models with non-neutral moneyas well as the Quantity Theory. But that the variability of money velocities exceeds that of real GDP fluctuations more than two times do not give support to any approach in favor of Quantity Theory, which require a very low variability of velocity. There exists a synchronous strong procyclical relationship between cyclical real effective exchange rate and real output, while capital flows lead the reference cycle.

Finally, for the components in factors of production, we find procyclicality of total hours, productivity and the real wage rate. As Fiorito and Kollintzas (1994: 257) emphasize, this result is very much consistent with benchmark RBC models, where good (bad) technology shocks increase (decrease) the

physical marginal product of labour, employment, the real wage rate, and output. All in all, our estimation results give support to the importance of supply side models in explaining Turkish business cycles. Of course, estimation results using cross correlation coefficients as indicators for business cycles in this paper need to be confirmed by estimating structural economic relationships identified through economics theory, and such an empirical attempt should be elaborately dealt with in future papers.

REFERENCES

Agénor, P.R., McDermott, C. J. and Prasad, E. S. (1999). "Macroeconomic Fluctuations in Developing Countries: Some Stylized Facts", *IMF Working Paper*, WP/99/35.

Ahmed, S., Ickes, B. W., Wang, P., and Yoo, B. S. (1993). "International Business Cycles", *American Economic Review*, 83/3, June, 335-359.

Ahmed, S. and Park, J. H. (1994). "Sources of Macroeconomic Fluctuations in Small Open Economies", *Journal of Macroeconomics*, 16/1, Winter, 1-36.

Akçay, O. C., Alper, C. E. and Özmucur, S. (2002). "Budget Deficit, Inflation and Debt Sustainability: Evidence from Turkey (1970-2000)", in Kibritçioğlu, A., Rittenberg, L. and Selçuk, F.**,** eds., *Inflation and Disinflation in Turkey*, Ashgate Publishing Limited, 77-96.

Alper, C. E. (1998). "Nominal Stylized Facts of Turkish Business Cycles", *METU Studies in Development*, 25(2), 233-244.

Alper, C. E. (2002). "Stylized Facts of Business Cycles, Excess Volatility and Capital Flows: Evidence from Mexico and Turkey", *Russian and East European Finance and Trade*, 38/4, 22-54.

Altuğ, N. (2001). *İstikrar Politikaları ve Ülke Örnekleri*, Türkmen Kitabevi.

Altuğ, S. and Yılmaz, K. (1998). "Asset Returns, Inflation and Real Activity The Case of Mexico and Turkey", *Boğaziçi Journal, Review of Social, Economic and Administrative Studies*, 12/1, 81-103.

Backus, D. K. and Kehoe, P. J. (1992). "International Evidence on the Historical Properties of Business Cycles", *American Economic Review*, 82/4, September, 864-888.

Backus, D. K., Kehoe, P. J. and Kydland, F. E. (1992). "International Real Business Cycles", *Journal of Political Economy*, 100/4, August, 745-775.

Backus, D. K., Kehoe, P. J. and Kydland, F. E. (1995). "International Business Cycles", in Cooley, T. F., ed., *Frontiers of Business Cycle Research*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 331-356.

Baxter, M. and King, R. G. (1999). "Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters For Economic Time Series," *Review of Economics and Statistics*, 81, 575-593.

Berument, H., Kılınç, Z. and Yücel, E. M. (2005). "Business Cycles in Turkey and European Union Countries: A Perspective to the Membership", *Sosyal Ekonomi*, 2005/1, Ocak-Haziran.

Blanchard, O. J. and Quah, D. (1989). "The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances", *American Economic Review*, 79, September, 655-673.

Burns, A. F. and Mitchell, W. C. (1946). *Measuring Business Cycles*, New York: NBER.

Canova, F. (1998). "Detrending and Business Cycle Facts", *Journal of Monetary Economics*, 41, 475-512.

Cashin, P. and Ouliaris, S. (2001). "Key Features of Australian Business Cycles", *IMF Working Paper*, WP/01/171, November.

Cashin, P. (2004). "Caribbean Business Cycles", *IMF Working Paper*, WP/04/136.

Chadha, B. and Prasad, E. (1994). "Are Prices Countercyclical? Evidence from the G-7", *Journal of Monetary Economics*, 34, 239-257.

Chari, V.V., Christiano, L. J., and Kehoe, P. J. (1995). "Policy Analysis in Business Cycles", in Cooley, T. F., *Frontiers of Business Cycle Research*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 357-391.

Cogley, T. and Nason, M. J. (1995). "Effects of the Hodrick-Prescott Filter on Trend and Difference Stationary Time Series: Implications for Business Cycle Research", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 19, 253-278.

Davis, J. H. (2005). "An Improved Annual Chronology of U.S. Business Cycles since the 1970's", *NBER Working Paper*, w11157, February.

Denizer, C., Iyigun, M. F. and Owen, A. L. (2000). "Finance and Macroeconomic Volatility", *Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers*, Number 670. June.

Dornbusch, R. and Fischer, S. (1994). *Macroeconomics*, McGraw-Hill, Inc.

Ertuğrul, A. and Selçuk, F. (2002). "Turkish Economy 1980-2001", in Kibritçioğlu, A. Rittenberg, L. and Selçuk, F., *Inflation and Disinflation in Turkey*, Ashgate Publishing Company, 13-40.

Fiorito, R. and Kollintzas, T. (1994). "Stylized Facts of Business Cycles in the G-7 from a Real Business Cycles Perspective", *European Economic Review*, 38, 235-269.

Hodrick, R. J. and Prescott, E. C. (1997). "Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29, 1-16.

Hoffmaister, A. W. and Roldós, J. E. (1997). "Are Business Cycles Different in Asia and Latin America?", *IMF Working Paper*, WP/97/9, January.

Juglar, C. (1889). *Des Crises Commerciales et de leur Retour Periodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, Guillaumin, Paris.

Kim, Y. W. (1996). "Are Prices Countercyclical? Evidence from East Asian Countries", *FRB of St. Louis Review*, September/October, 69-82.

King, R. G. and Rebelo, S. T. (1993). "Low Frequency Filtering and Real Business Cycles", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 17, 207-231.

King, R. G. and Plosser, C. I. (1984). "Money, Credit and Prices in a Real Business Cycle", *American Economic Review*, 74/3, June, 363-380.

Kitchin, J. (1923). "Cycles and Trends in Economic Factors", *Review of Economics and Statistics*, 5, 10-17.

Kuznets, S. (1958). "Long Swings in the Growth of Population and in Related Economic Variables", *Proceedings of the American Philosophical Society*, 102, 25-57.

Kydland, F. E. and Prescott, E. C. (1982). "Time to Build and Aggregate Fluctuations", *Econometrica*, 50/6, 1345-1370.

Kydland, F. E. and Prescott, E. C. (1990). "Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth", *FRB of Minneapolis Ouarterly Review*, Spring, 3-18.

Kydland , F. E. and Prescott, E. C. (1991). "The Econometrics of the General Equilibrium Approach to Business Cycles", *Scandinavian Journal of Economics*, 93/2, 161-178.

Kydland, F. E. and Zarazaga, C. E. J. M. (1997). "Is the Business Cycle of Argentina "Different"?", *FRB of Dallas Economic Review*, Fourth Quarter, 21-36.

Long, J. B., Jr., and Plosser, C. I. (1983). "Real Business Cycles", *Journal of Political Economy*, 91/1, February, 39-69.

Lopez, H., Fabrizio, S., and Ubide, A. (1997). "How Long is the Long Run? A Dynamic Analysis of the Spanish Business Cycle", *IMF Working Paper*, WP/97/74, June.

Lucas, R. E., Jr., (1977). Understanding Business Cycles, in Brunner K. and

Meltzer, A.H., eds., *Stabilization of the Domestic and International Economy*, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 5, North-

Holland, Amsterdam, 7-29.

Lucas, R. E., Jr., (1981). "Econometric Policy Evaluation: A Critique", in

Lucas, R.E., Jr., ed., *Studies in Business-Cycle Theory*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts London, England, 104-130.

Metin-Özcan, K., Voyvoda, E., and Yeldan, E. (2001). "Dynamics of Macroeconomic Adjustment in a Globalized Developing Economy: Growth, Accumulation and Distribution, Turkey 1969-1998", *Canadian Journal of Development Studies*, 22/1, 217-253.

Özmucur, S. (1987). "Türk Ekonomisinde Eğilim, Dalgalanma ve Referans Tarihlerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Deneme, 1923-1987", *Boğaziçi University Institute of Social Sciences Research Paper*, No. SBE/E 88-07.

Plosser, C. I. (1989). "Understanding Real Business Cycles", *Journal of Economic Perspectives*, 3/3, Summer, 51-77.QMS (2004), *EViews 5 User's Guide*, April.

Rand, J. and Tarp, F. (2002). "Business Cycles in Developing Countries: Are They Different?", *World Development*, 30/12, 2071-2088.

Rebelo, S. (2005). "Real Business Cycle Models: Past, Present, and Future", *NBER Working Paper*, w11401, June.

Romer, C. D. (1999). "Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations", *NBER Working Paper*, w6948, February.

Serletis, A. and Krause, D. (1996). "Nominal Sytlized Facts of U.S. Business Cycles", *FRB of St. Louis Review*, July/August, 49-54.

Sims, C. A. (1980). "Macroeconomics and Reality," *Econometrica*, 48/1, January, 1-48.

Smith, R. T. (1992). "The Cyclical Behavior of Prices", *Journal of Money, Credit and Banking*, 24/4, November, 413-430.

Stock, J. H. and Watson, M. W. (1998). "Business Cycle Fluctuations in U.S. Macroeconomic Time Series", *NBER Working Paper*, w6528, April.

Woitek, U. (1997). *Business Cycles An International Comparison of Stylized Facts in a Historical Perspective*, Heidelberg: Physica-Verlag.

Zarnowitz, V. and Özyıldırım, A. (2002). "Time Series Decomposition and Measurement of Business Cycles, Trends and Growth Cycles", *NBER Working Paper*, w8736, January.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Şebeke (Network) Organizasyon Yapılarının Rekabet Gücü Kazandırma Rolü ve AFYONKARAHİSAR Mermer Sektöründe Bir Uygulama Örneği

Halil SAYLİ[*]
Mustafa KURT[**]
Ahmet BAYTOK[***]

Özet: Hızlı değişim, pazar baskısı ve yeni rekabetçi gerçeklik, işletmeleri kompleks bürokratik yapılar yerine daha yalın ve esnek yapılar oluşturmaya itmektedir. Bu zorunlu eğilim, işletmelerde küçülme ve öz yeteneğinde odaklanma çabalarını arttırmıştır. Küçülen işletmeler, terk ettikleri diğer fonksiyonlarını kuracakları yeni işbirlikleri ile tamamladıkları takdirde yatay büyümenin avantajlarından yararlanacak ve daha rekabetçi özelliklere sahip alacaklardır. Bu nedenle, bir işbirliği sistemi olan şebeke organizasyon yapıları işletmelerin güç ve yeteneklerini birleştirme konusunda yeni bir sistem olarak hızlı bir şekilde gelişme göstermiştir. Çalışmada, hem nitel ve hem de nicel araştırma yöntemi kullanılmış ve rekabet gücü faktörleri açısından şebeke organizasyon modelinin bir avantaj oluşturup oluşturmayacağı ölçülmeye çalışılmıştır. Araştırma sonucunda; katılımcı işletmeler rekabet gücü kazanabilmek için sektörde stratejik işbirliklerinin kurulması gerekliliğini ortaya koymuş ve şebeke organizasyon modelinin rekabet gücü kazandırma açısından bir araç olarak kullanılabileceği sonucu ortaya çıkmıştır

Anahtar Kelimeler: Değişim, Şebeke organizasyon, Rekabet, Rekabet gücü

The Role Of Network Organization Structures in Contributing Competitive Power and An Application at AFYONKARAHİSAR Marble Sector

Abstract: Speedy changing, market pressure and new competitive reality have been forcing enterprises to generate more plain and flexible structures rather than complex bureaucratic ones. This inevitable tendency has augmented downsizing and self-talent focusing efforts. Downsized enterprises would take advantage of horizontal integration and have more competitive features if they replace their abandoned functions with new cooperations. As such, cooperation-system featured network organization structures have been substantially developing in terms of unifying power and talents of enterprises.

In this research, both quantitative and qualitative methods have been employed and network organization model is measured whether it generates an advantage or not in terms of competitive power elements. Findings reveal that participating enterprises are in need of sectoral strategic cooperation in order to gain competitive power. It is as well reached at network organization model could be benefited as a tool in competitive power enhancement.

Keywords: Changing, Network Organization, Competition, Competitive Power,

[*] Yrd. Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.
[**] Yrd. Doç. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.
[***] Öğr. Gör. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon M.Y.O.

GİRİŞ

Hızlı değişim eğilimleri, sorunları ile birlikte çözümlerini de beraberinde getirmektedir. (Peter, 1998) İşletmeler bu değişken ortamda, çevreye adapte olabilecek yetenekleri sağlayacak esnek yapıları kazanmaya çalışmaktadırlar. (Grieves, 2000, s.3) Değişikliklere ve farklılıklara uyum yeteneği olarak ifade edilen esnek yapılar, işletmelerin organizasyon yapıları, teknolojileri, insan kaynakları, çalışma şekilleri, kaynak kullanımı, üretim süreçleri ve pazarlama stratejilerini değiştirerek daha dinamik bir yapı oluşturmalarına neden olmaktadır. Bu çabalar, değişim trendini yakalama veya değişimi gerçekleştirme amacıyla verilen bir tepki olarak değerlendirilir.(Brockbank, 1997, s.65) Değişime karşı verilen tepki ve rekabet şartlarının gerektirdiği özellikleri kazanma çabası, işletmeleri kendi öz yeteneklerine dönme ya da öz yeteneklerinde odaklanma eğilimine itmiştir. Artık işletmeler, dikey büyüme yerine stratejik birlikler oluşturarak yatay büyümeyi tercih etmektedirler. Böylece, oluşmakta olan örgütlenme esnekliği, işletmeler arasından ulusal ve ulus ötesi yeni bağlantıların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. (Manuel, 2005, s. 218) Bu bağlantılar, merkezi bir koordinatör işletmenin öncülüğünde, farklı yeteneklere sahip işletmelerin bir araya gelmesi ile çok yönlü ağ, *"şebeke organizasyon"* modelinin oluşmasına neden olmaktadır. Bu ağ yapı, işletmelere pazarların beklentilerine daha hızlı ve etkin olarak cevap verme özelliği kazandırmaktadır. Bu özellik işletmeler için, günümüz rekabet şartları açısından son derece önemlidir. Aynı zamanda, bu yeni organizasyon yapısı hem işletme ve hem de sektörel düzeyde kaynak kullanım etkinliğini arttırarak ulusal ekonominin kalkınmasına ve rekabetçi özellikler kazanmasına neden olmaktadır.

Çalışmada, şebeke organizasyon yapıları, rekabet kavramı ve faktörleri teorik olarak değerlendirilecek ve yapılan saha araştırmasında da, rekabet gücü faktörleri açısından şebeke organizasyon modelinin bir avantaj oluşturup oluşturmayacağı incelenmeye çalışılacaktır.

ŞEBEKE ORGANİZASYONLAR

Şebeke organizasyon yapıları, her biri belirli bir fonksiyonda ya da bir faaliyet konusunda uzmanlaşmış işletmelerin tanımlanmış rol ve sorumluluklar ile bir araya gelmesi ve bir örgütler ağının oluşturulmasını ifade etmektedir. (Cummings ve Worley, 1993) Bu tür yapının temel özelliği; bir mal veya hizmet üretebilmek için yapılması gereken iş ve faaliyetlerin ve bunun için gerekli olan kaynakların tek bir işletmenin bünyesinde toplanmasının yerine, farklı işletmelere dağıtılmış olmasıdır. Bunun bir bakıma *"dikey ayrışım*"ın sonucu, bir bakıma *"ortak grişim"*in bir

şekli ve bir bakıma da *"dış kaynaklardan yararlanma"* uygulamalarının bir sonucu olduğu görülür. (Koçel, 2005 s. 394) Bu yönü ile şebeke organizasyon yapıları, her bir işletmenin sahip oldukları *"temel yeteneği"* bir araya getirerek işletmelere güç katmakta ve rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

Pazar mekanizması ile bu fonksiyonlarını icra eden işletmeler, temel yeteneklerini aşağıdaki şekillerde bir araya getirerek şebeke organizasyon yapılarını oluştururlar. (Lewis ve Arkadaşları, 1995, s. 259)

Dahili Şebeke Organizasyonlar

İşletmeler piyasalarda rekabetçi avantajlara sahip olabilmek için içsel girişimciliği ve esnekliği dahili şebeke organizasyon yapısı ile geliştirmeye çalışırlar. Bu şebeke organizasyon yapısında, kaynaklar aynı işletme bünyesinde kalmakla birlikte işlevler, birbirinden bağımsız hareket etme yeteneğine sahip olan işletmeler tarafından yürütülmektedir. Birbirinden bağımsız hareket eden dahili işletmeler, merkezi işletme tarafından koordine edilir.

Dengeli Şebeke Organizasyonlar

Bu organizasyon yapısı dış kaynak kullanımının (Outsourcing) bir şeklidir. İşletmeler esnekleşmek ve kaynak kullanım etkinliğini sağlamak amacı ile kendi öz konularında odaklanarak diğer fonksiyonları dış tedarik yöntemi ile karşılamaya çalışırlar. Bu yöntem ile oluşan tedarik zinciri, dengeli şebeke organizasyonların ortaya çıkmasına neden olur. Uzun dönemli stratejik amaçlarla bir ağ içinde bir araya gelen ve birbirinden tamamı ile bağımsız işletmeler, dış tedarikçiler ve ana firmadan oluşur.

Dinamik Şebeke Organizasyonlar

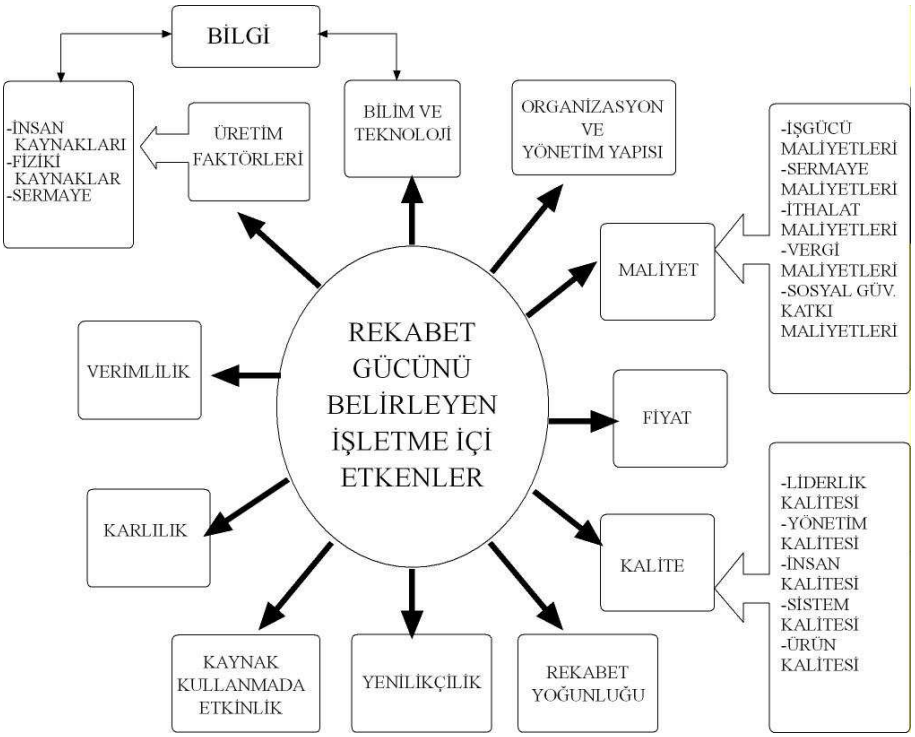
Dahili ve dengeli şebeke organizasyondan farklı olarak bu şebeke yapıda çok daha yaygın bir dış kaynak kullanım şekli vardır. Bu yapıda işletmeler, geçici anlaşmalar ile bir takım projeleri gerçekleştirmek üzere bir araya gelirler. Dolayısı ile diğer şebeke yapılara göre dinamik şebeke organizasyonlarda daha kısa ve geçici bir ilişki söz konusu olmaktadır.

REKABET VE REKABET GÜCÜ

Adam Smith *"işletmeler arasındaki savaş"* olarak tanımladığı rekabeti, *"en iyi düzenleyici gizli el"* olarak görür. Adam Smith'in **(1937)** bu tanımlaması, klasik yaklaşımda başarılı olabilmek için diğerlerinin kaybetmesi gereken bir mücadele anlayışı, diğer bir ifade ile ***"kazan kaybet"*in** temelini oluşturur. Uluslararası pazarlarda başarının ölçütlerinin belirlenmesinde değişik aşamalardan geçilmiş, Adam Smith ile ileri sürülen mutlak üstünlük tezi, bir ülkenin ihracattaki başarı şansını yüksek verimliliğe bağlarken, daha sonra David Ricardo ise karşılaştırmalı üstünlük tezi ile uluslararası ticarette her ülkenin, kaynaklarını en verimli olduğu sanayi kollarına aktararak başarı sağlayacağını belirtmiştir. Karşılaştırmalı üstünlük kuramı daha sonra, faktör donanım kuramı olarak Hecshler ve Ohlin tarafından yeniden yorumlanmıştır. (Doğan ve İpekgil, (2000) **Porter ise, konuya daha mikro açıdan bakarak işletmelerin her birinin rekabet güçleri üzerinde yoğunlaşır ve günümüzde rekabet gücü sağlayan temel unsuru, ürün ve üretim sistemlerindeki *"yenilik"* olarak açıklar. Ulusların rekabet gücünü, sektörlerin ve işletmelerin sahip oldukları rekabet avantajlarına dayandırır.** Bu nedenle Proter (1990) Ulusların rekabet gücünü sektörlerin toplam rekabet gücü ile açıklar ve rekabet analizlerinde sektörleri ve işletmeleri ön palanda tutar. Güç ve kaynakların mikro (işletmeler ve sektörler) düzeyde birleştirilmesi bu açıdan önemlidir. Ulusal düzeyde kaynak kullanım etkinliğinin sağlanması mikro ölçekli etkinliklerin arttırılması ile daha çok mümkün olmaktadır. Bu durumu iyi analiz eden Porter, (1995) çalışmalarını; sektörel ve işletme düzeyinde mikro gözlemlere dayandırır. Rekabet gücünün belirlenmesinden çok, rekabet ortamının analiz edilmesi ve en uygun stratejilerin geliştirilmesi amacına yönelir. Bu nedenle, işletmeler için rekabet gücü sağlama açısından "***maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanma***" gibi üç temel stratejiyi belirler. Porter; günümüz piyasa şartlarında rekabette üstünlüğün; maliyetleri düşürme, farklılaşmayı sağlama ve temel yeteneklerde odaklanma gibi piyasaya yönelik yeni stratejilerin geliştirilmesi ile mümkün olabileceği gerçeğini ortaya koymaktadır.

Aktan ve Vural (2004)rekabeti, teknolojik gelişme, yenilik yapma, kaynakların verimli ve etkin kullanılmasını sağlama açısından itici güç olarak tanımlayarak, rekabet gücü kazanma çabasının, hem sektörel ve hem de makro ekonomik etkinliğin arttırılmasında önemli bir kaldıraç görevi üstlendiğini ileri sürmektedirler. İşletmelerin rekabet gücünü belirleyen birden fazla faktör mevcuttur. Özellikle ürün maliyetleri, fiyat, kalite, yenilik yapma gücü, işletmeler arasında rekabet gücünü belirleyici faktörler arasında sayılmaktadır. Aktan ve Vural, rekabet gücünü belirleyen faktörleri işletme içi faktörler ve işletme dışı faktörler olmak üzere iki ana kategoride

toplamaktadırlar. İşletme içi faktörleri aşağıdaki tabloda, ilişkileri ve etkileri açısından değerlendirmektedirler. (Aktan ve Vural, 2004, s.27)



Şekil 1. Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler
Kaynak: Aktan, C.C., Vural, İ., (2004)Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayını, s.27

Rekabet gücünün şartlara göre değişken dinamik bir özelliği vardır. Bu nedenle, rekabet gücü kriterleri, içinde bulunulan şartlara göre değişkenlik arzedebilmektedir. TÜSİAD'ın (1991) yapmış olduğu sektörel analiz çalışmasında ise daha geniş faktörlü bir sınıflandırma yapılmıştır. Rekabet gücü sağlayan faktörler şöyle sıralanmaktadır: ***İşgücü maliyeti, işgücü verimliliği, sermaye maliyeti, kalite, özellikler, benzersizlik, teknoloji , alt yapı, hammadde bulunabilirliği, yurtiçi rekabet ortamı, ülke imajı, dış bağlantılar.*****Bu çalışmada ise rekabet gücü faktörleri** ***Kalite, Teknoloji, Yenilik Faaliyetleri, Maliyetleri Düşürme, Nitelikli İşgücü, İşgücü Verimliliği, Coğrafik Konum, Dış Bağlantılar, Yurt İçi/Dışı rekabet şartları olarak belirlenmiştir.***

Yeni pazar şartlarında rekabetçi olma, işbirliği ve eş zamanlı faaliyetlerin gerçekleştirilmesini ön plana çıkarmıştır. Yeni rekabetçi gerçeklik, bütünsel

sistemler açısından düşünmeyi, öğrenmeyi ve sürekli yapılanmayı, birlikte yaşamayı zorunlu hale getirmektedir. (Prahalad, 1996) Küçülme ve öz yetenekte odaklanma çabası içinde olan işletmelerin tek başlarına sürdürülebilir bir rekabet avantajına sahip olmaları oldukça zorlaşmıştır. İşletmeler artık, dikey bütünleşme yerine stratejik işbirlikleri ile yatay büyümeyi daha sağlıklı ve sürekli bir rekabet stratejisi olarak görmektedirler. Bu strateji ile işletmeler, esnek ve yenilikçi olma, kaynak etkinliği sağlama, maliyet ve pazar avantajı elde etme konularında fırsatlar yakalayabileceklerini düşünmektedirler. Bu nedenle her işletme diğer bir işletmenin iş bilgisi, deneyimleri, teknolojisi, kullandığı üretim yöntemleri ve kabiliyetlerine ihtiyaç duymaktadır. Sürekli artan bu ihtiyaç, işletmeleri iş birliği arayışına itmekte ve birlikte hareket etmeye yönlendirmektedir.

Bu çerçevede, mermer sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin dikey büyüme yerine işbirlikleri ile yatay büyümeyi tercih ederek ulusal ve küresel pazarlarda rekabet etme yeteneklerini artırabilecekleri öngörülmektedir.

UYGULAMA

Araştırmanın Amacı

Şebeke organizasyon modelinin Afyon Mermer Sektöründe, işletmelerin rekabet güçlerini arttırma konusunda bir araç olarak kullanılabilirliğini araştırmaktır.

Bu çalışma, işletmelerin ya da sektörün rekabet gücünü ölçmekten ziyade, rekabet gücü faktörleri açısından şebeke organizasyon modelinin bir avantaj oluşturup oluşturmayacağını ölçmeye yönelmiştir.

Afyon mermer sektörü, hammadde açısından çok zengin kaynaklara sahip olmakla birlikte, bu kaynakların etkin kullanıldığını söylemek oldukça zordur. Büyük avantajlara sahip olan mermer hammaddesinin yeni işbirlikleri ile *"rekabetçi üstünlüğe"* dönüştürülmesi konusunda sektörün beklenti ve eğilimlerini öğrenmek ve bu konuda çözüm önerileri geliştirmek çalışmanın diğer amacını oluşturmaktadır.

Araştırmanın Kapsamı

Afyon mermer sektöründe ihracat yapan, fason üretim yapan ve dış kaynak kullanan, plaka ve fayans üreticisi olan 202 işletme amaca yönelik olarak seçilmiş ve bu işletmelerden 100 tanesi tesadüfi örneklem yöntemi ile araştırmanın kapsamına alınmıştır. 100 işletmeden 61 tanesi ile yüz yüze anket, 20 tanesi ile de Görüşme olmak üzere toplam 81 işletmeden bilgi alma imkanı olmuştur.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada iki ayrı yöntem kullanılmıştır:

1. **Nicel araştırma boyutu: Seçilen işletmeler ile yüz yüze yapılan anket çalışmasını içermektedir.**
2. **Nitel araştırma boyutu: 20 İşletme sahibi ile yapılan yarı yapılandırılmış görüşmelerden oluşmaktadır.**

Araştırmanın Kısıtları

Rekabet gücünün şartlara göre değişken dinamik özelliği, onun ölçülebilmesini oldukça zorlaştırmaktadır. Rekabet gücünü belirleme açısından standart kriterlerin belirlenmesinin zorluğu, değerlendirmede kullanılabilecek kriterlerin çok fazla olması ve bunların farklı durum ve ağırlıklarda rekabet gücünü etkilemeleri, ölçümde önemli bir zorluk oluşturmaktadır.

Nicel araştırma açısından sınırlı sayıda bir örneklem üzerinde çalışılmış olmasız ve çalışmanın yalnızca durumu tespite yönelik olarak tasarlanması araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır.

Araştırma Sorusu

Rekabet gücü düşük olan ve Uluslararası piyasalarda beklenen düzeyde başarılı olamayan Afyon mermer sektöründe, şebeke organizasyon modeli rekabet gücü açısından bir avantaj oluşturur mu?

Sektör Hakkında Genel Bilgi

Doğal taş sektörü problemlerine rağmen, hem üretim ve hemde ihracat konusunda hızlı gelişen bir sektör olma özelliğini taşımaktadır. Hızlı gelişen sektörde, 1995'te 78 milyon $ olan doğaltaş ihracatı 2004 yılında 626 milyon $'a ulaşmıştır. Toplam doğal taş ihracatının %95'ini mermer sektörü oluşturmaktadır. **Afyon mermer sektöründe 2004 yılında 100 Milyon Dolar ihracat gerçekleştirirken, bu rakam 2005 yılında 128 Milyon Dolar'a ulaşmıştır. İhracat oranlarındaki yüksek artışa rağmen, bu rakamların mevcut potansiyelin çok altında olduğu düşünülmektedir. (ATSO)**

Dünyada doğal taş üreticisi ilk 10 ülke arasında Türkiye 4. sırada yer almaktadır. Rezerv ve çıkarılan mermer ve traverten taşlarının kalitesi itibari ile diğer ülkelerden daha iyi özelliklere sahip olmasına rağmen, Dünya pazarlarına girme ve müşteri bulma konusunda beklenen başarı gösterilememektedir. Bu nedenle Türkiye, doğal taş üretiminde dünyadaki ilk 10 ülke arasında 4. sırada olmasına rağmen, taşın dış pazarlarda satışı konusunda başarısızlık göstermekte ve ihracat miktarı itibari ile 5. sarada yer almaktadır.

Tablo 1: Doğal taş üretiminde ilk 10

SIRA	ÜLKELER	% PAYI
1	ÇİN	23,3
2	HİNDİSTAN	11,3
3	İTALYA	11,0
4	TÜRKİYE	8,0
5	İSPANYA	7,7
6	İRAN	6,5
7	BREZİLYA	4,3
8	PORTEKİZ	3,0
9	ABD	3,0
10	YUNANİSTAN	1,9
	ARA TOPLAM	80
	DİĞERLERİ	20
	TOPLAM	100

Tablo 2: Doğal taş İhracatında ilk 5 ülke

	Ülke	Toplam (Ton)
1	**Çin**	**5.700.000**
2	**İtalya**	**3.191.000**
3	**Hindistan**	**2.431.000**
4	**İspanya**	**1.843.000**
5	**Türkiye**	**1.469.000**

Kaynak: Stone 2004

Afyon mermer sektöründe işletmelerin sadece %7.7'si Kalite Standart belgesine sahiptir. Sektörde kalite standartları belirli değildir. Sektörde Pazar araştırması ve ürün geliştirmesine yönelik çalışmalar son derece sınırlıdır. İşletmelerin %53,8'i kaliteli hammadde temininde zorluklar ile karşılaşmaktadır. Dış pazarlarda karşılaşılan problemlerin %30,8'i maliyetlerin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. İşletmelerin %74,9'u hammadde fiyatlarının yüksek olması nedeni ile rekabet güçlüğü yaşamaktadır. (Ocak sahibi olmayan işletmeler) Sektörde maliyet hesaplanmasına yönelik çalışma yalnızca 1 işletmede mevcuttur. Dolayısı ile maliyetler sağlıklı olarak hesaplanmamaktadır. Sektörde çalışanların % 60'ı İlköğretim mezunlarından oluşmaktadır.

BULGULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ (20 KİŞİ) İLE YAPILMIŞ OLAN YAPILANDIRILMIŞ GÖRÜŞMENİN (MÜLAKAT) DEĞERLENDİRİLMESİ

Görüşmede 4 temel soru yöneltilmiş ve alınan cevaplar arasında en çok tekrarlananlar değerlendirmeye alınmıştır.

Tablo 4: Görüşme sonuçları

SORULAR	EN SIK VERİLEN CEVAPLAR
Mermer Sektörünün işbirliğine ihtiyacı var mı?	**1. Evet ama……** **2. Çok var.** **3. Yoktur. (Biz işbirliği yapamayız) (3 kişi)**
Bir İşbirliği ilişkisi sağlanabilir mi?	**1. Çok çaba göstermek lazım.**
	2. Artık mecburuz.
	3. Gönüllü olanları seçeriz.
	4. İkna ederiz.
	5. Daha önce kötü tecrübeler yaşandı.
Hangi alanlarda daha çok işbirliğine ihtiyaç var?	**1. Dış Pazarlara açılma**
	2. Fason üretim
	3. Maliyetleri düşürme
	4. Fiyat belirleme
	5. Taşımacılık
	6. Hammadde Sağlama
Nasıl bir işbirliği stratejisi geliştirilmeli?	**1. Dış Ticaret İşletmesi kurulmalı.**
	2. Yeni bir birlik oluşturulmalı
	3 Yerli ve Yabancı işletmeler ile işbirliği kurulmalı
	4. Kooperatif yeniden yapılandırılmalı.
	5. Ortak bir pazarlama şirketi kurulmalı

Mermer Sektörünün işbirliğine ihtiyacı var mı?
Bazı katılımcılarda çok güçlü bir isteklilik hissedilmemiş olmakla birlikte, "evet ama…" diyen 5 kişi ve "yoktur" diyen 3 kişi hariç diğer katılımcılar bir işbirliği sisteminin kurulması gerekliliğini özellikle vurgulamışlardır.

Bir İşbirliği ilişkisi sağlanabilir mi?
Bu soruya alınan cevapta, özellikle daha önce yaşanmış olan başarısız tecrübelerin etkisini görmek mümkündür. Katılımcıların büyük çoğunluğu bir işbirliği ilişkisine ihtiyaç olduğunu ifade etmiş olmakla birlikte, bu soruya verilen cevap ***"Çok çaba göstermek lazım"*** **şeklinde olmuştur. Afyon mermer sektöründe** daha önce yaşanan başarısız ortaklık ve kooperatif kurma tecrübeleri nedeniyle sektördeki girişimcilerin ortak hareket etme konusunda birbirlerine karşı güvensiz ve tereddütlü yaklaştıklarını hissetmek mümkündür.

Hangi alanlarda daha çok işbirliğine ihtiyaç var?
Bu soruya verilen cevaplarda en çok tekrarlanan ifadeler aldığı skor sırasına göre değerlendirilmiştir.
Dış Pazarlara açılma, Fason üretim, Maliyetleri düşürme, Fiyat belirleme, Fason üretim, Hammadde Sağlama ve Taşımacılık ifadeleri en çok tekrarlanan işbirliği alanları olmuştur.
En çok üzerinde durulan işbirliği alanları, yukarıda sıralanan konuları kapsamakla birlikte , henüz ihtiyaçlar arasında sayılmayan kalite geliştirme, AR-GE ve yenilik yapma, artık gecikmeden üzerinde düşünülmesi gereken önemli konulardır.

Nasıl bir işbirliği stratejisi geliştirilmeli?
Sorusuna ise en çok skor alan cevaplar sırası ile; **Dış Ticaret İşletmesi kurulmalı, Yeni bir birlik oluşturulmalı, Yerli ve Yabancı işletmeler ile işbirliği kurulmalı, Kooperatif yeniden yapılandırılmalı,Ortak bir pazarlama şirketi kurulmalı. Bu cevaplar arasında üzerinde en çok durulan (15 kişi) işbirliği konusu, Dış Ticaret İşletmesi kurma ve Yeni bir birlik oluşturma olmuştur. Özellikle işletmelerin ihracat konusundaki problemlerini çözme açısından Dış Ticaret İşletmesi çok önemli bir işbirliği yöntemi olabilir.**

ANKET ÇALIŞMASININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Güvenirlilik Analizi

Tablo 3:Güvenirlilik Analizi

ORTALAMA	VARYANS	Std. S.	N	ALPHA
3,7062	**0.896**	**1.082**	**61**	**87.09**
3,6171	**3,9390**	**0,997**	**61**	**95,83**

Kullanılan anket 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. Anketin birinci faktörünün standart sapması 1.082 ve alpha katsayısı ise 87.09, ikinci faktörün standart sapması 0,997, alpha katsayısı ise 95.83 olarak çıkmıştır. Bu sonuçlara dayanarak ölçeğin güvenilirliğinin yüksek olduğu söylenebilir.

Tanımlayıcı İstatistikler

Dış kaynak kullanımı ve işbirliği açısından sektör düzeyindeki ihtiyaçlar:

Dış kaynak kullanımı ve işbirliği açısından sektör düzeyindeki ihtiyaçların belirlenmesine yönelik anket çalışması yapılmış ve en çok ihtiyaç duyulan işbirliği alanları belirlenmeye çalışılmıştır

Tablo 5. Sektörel düzeyde ihtiyaçları

Mermer Sektöründe bir Dış Ticaret kuruluşuna ihtiyaç vardır	**4,8361**
Hammadde ve Ürün taşıma hizmetlerini dışarıdan satın almaya ihtiyaç vardır	**4,3279**
Yabancı işletmeler ile işbirliğine ihtiyaç vardır	**4,2131**
Fason üretim yaptırmaya ihtiyaç vardır	**3,9934**
Bir danışmanlık firmasından hizmet satın almaya ihtiyaç vardır	**3,967**
Fason üretim yapmaya ihtiyaç vardır	**3,8902**
Sektördeki yerel işletmeler ile işbirliğine ihtiyaç vardır	**3,8525**
Bakım ve onarım hizmetini profesyonel bir şirketten satın almaya ihtiyaç vardır	3,5902
Yazılım konusunda dışarıdan hizmet satın almaya ihtiyaç vardır	3,5574
Pazar araştırmasına yönelik çalışmalar konusunda satın almaya ihtiyaç vardır	3,5049

Bu çalışmada çıkan sonuçlar ile Görüşmede çıkan sonuçlar arasında büyük ölçüde paralellik olduğu görülmektedir. Görüşmelerde olduğu gibi anket çalışmasında da, bir Dış Ticaret İşletmesinin kurulması, yerli ve yabancı işletmeler ile ortaklık kurulmasının gerekliliği ön plana çıkmaktadır.

Rekabet Gücü Kazanmada Etkili Olan Faktörler

Porter'in belirttiği gibi, günümüz piyasa şartlarında rekabette üstünlüğünün sağlanması ancak maliyetleri düşürme, farklılaşmayı sağlama ve temel yeteneklerde odaklanma gibi piyasaya yönelik yeni stratejilerin geliştirilmesi ile mümkün olmaktadır. Bu üç temel yeteneği kazanamayan işletmelerin, rekabet gücünü arttırması mümkün görülmemektedir. Bu üç temel yeteneği de kapsayan 10 faktörlü bir seçenek oluşturuldu. Katılımcı işletmelere "**mermer sektöründe rekabet gücü kazanma" açısından hangisi/hangilerinin etkili** olduğuna yönelik bilgi almak üzere soruldu.

Tablo 6: Rekabet gücü açısından etkili olan faktörler

Mermer Sektöründe Rekabet Gücü Kazanma Açısından Hangisi/Hangileri Etkilidir.	**ORTALAMA**
1. **Teknolojiyi yenileme**	**4,4754**
2. En iyi olduğu alanda odaklanma	**4,1148**
3. **Dış bağlantılar kurma (Dış Pazar Bağlantıları)**	**4,0164**
4. **Kalitenin iyileştirilmesi**	**3,9508**
5. **Yeni ürün geliştirme**	**3,9508**
6. **Maliyetleri düşürme**	**3,9180**
7. **Nitelikli personel**	**3,7213**
8. **Çalışanların verimliliği**	**3,7180**
9. **İmaj oluşturma**	**3,6852**
10. **Coğrafik konum**	**3,4377**

Tabloda görüldüğü gibi, en çok skor alan ilk üç ifade **teknolojiyi yenileme,** en iyi olduğu alanda odaklanma, **dış bağlantılar kurma (Dış pazar bağlantıları) olarak sıralanır iken, Porter'in üzerinde durduğu yenilik yapma ve düşük maliyet faktörleri ise, 5. ve 6. sıralarda yer almıştır. İfadelerin ortalamalarına bakıldığında 1. ifade dışında diğer 5 ifadenin bir birlerine çok yakın olduğu görülmektedir. Bu nedenle, işletmelerin rekabet gücü kazanma açısından öncelikle ilk 6 faktöre daha çok ihtiyaç duyduğu görülmektedir.**

Afyon Mermer sektöründe işletmelerin küresel pazarda rekabet edebilecek ürünler üretme ve satma yeteneğine sahip olabilmeleri için özellikle ileri teknoloji kullanmalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Mermer taşının ocaklarda çıkarılma safhasından itibaren fayansa dönüştürülünceye kadarki bütün safhalarda ileri teknoloji kullanılmadığı taktirde fire oranlarını düşürme, kaliteyi arttırma ve zaman tasarrufu sağlama konularında başarılı olamamaktadırlar. Mermer sektöründeki verimsizliğin ve yüksek maliyetlerin en önemli nedenlerinden birisi eski teknolojilerin ve yöntemlerin kullanılmasıdır. Araştırmada da, en etkili faktörün teknoloji yenileme olması, işletmelerin bu konuda duyarlı olduklarını göstermektedir. İşletmeler büyüdükçe hantallaşmakta ve temel yetenekleri olan üretim konusunda ilgileri dağılmaktadır. Bu nedenle özellikle orta ve büyük ölçekli işletmeler öz yeteneklerinde yoğunlaşma gereğini hissetmektedirler. Sektörün en çok zorlandığı ve başarısız olduğu konu, ürünlerin yabancı pazarlara sunulması ve bu pazarlarda tutunma konusudur. Bu konuda önemli problemler yaşandığı ifade edilse de ne yazık ki, problemi çözmeye yönelik yeterli çaba gösterilmemektedir. İşletmelerin müşteriyi *"ayağa bekleme"* yanlışından kurtulup, pazarlama bölümlerinin kurulması ve yüksek nitelikli pazarlama elemanlarının çalıştırılması konusuna yatırım yapmaları gerekmektedir. Yine ankete katılanların etkili olduğunu vurguladıkları kalite iyileştirme ve yeni ürün geliştirmenin de işletmelerin en çok ihtiyaç duyduğu konulardan olduğu görülmektedir. Sektörde yeni ürün geliştirme konusunda yalnızca sınırlı sayıda büyük işletmelerin bir takım çalışmaları varken, diğer işletmeler ise onları taklit etmektedir. Günümüzde *"kalite yönetim anlayışı"nın* işletmelere önemli bir rekabet gücü kazandırdığı bilinmesine rağmen, sektördeki işletmelerin kaliteyi hala son çıktıda ayırma, yani *"seleksiyon"* olarak uygulamaları önemli bir problem alanıdır. İşletmelerin kalite anlayışlarını değiştirmeden maliyetlerini düşürmeleri ve verimliliklerini arttırmaları mümkün değildir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Afyon mermer sektörü; mermer ocağı işletmesi ve üretim işletmelerinden oluşmaktadır. Ocaktan taş çıkarma ve ebatlama mevcut işletmelerin en iyi oldukları alanlardır. Yeni ürün geliştirme, kalite geliştirme, pazarlama, nitelikli insan kaynakları ve finans yönetimi, işletmelerin zayıf oldukları alanları oluşturmaktadır. Bu alanlardaki başarısızlıkları onlar için önemli bir enerji, zaman ve ekonomik kayıp anlamına gelmektedir. Yapılan çalışmada işletme sahip ve yöneticilerinin bu problemlerin farkında oldukları fakat çözüm oluşturmada yetersiz kaldıkları görülmüştür. Bu nedenle, küresel pazarlarda rekabet edebilir yeteneklere sahip olmamaları nedeni ile başarılı

olamamaktadırlar. Bu başarısızlık işletmeleri sürekli olarak fiyat avantajı sağlayarak rakipleri ile yarışma çabası içine yöneltmektedir. Maliyetlerin yüksek olması, kurların düşük olması ve fiyatları düşürme zorunluluğu, işletmelerin çok düşük kârlılık ile çalışmalarına neden olmaktadır. Bu durum, işletmelerin herhangi bir ekonomik dalgalanmada büyük finansal güçlükler ile karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır.

Mermer sektöründeki işletmelerin, günümüz piyasa şartlarında rekabette üstünlüğü sağlayabilmeleri için, maliyetleri düşürme, farklılıklar oluşturma ve her şeyi yapma yerine temel yeteneklerde odaklanma gibi piyasaya yönelik yeni stratejileri geliştirmeleri gerekmektedir.
İşletmeler, bu yetenekleri kazanmak için iş bilgisi ve kaynaklarını bir araya getirerek iş birliği yaptıkları taktirde daha hızlı ve daha kolay hedeflerine ulaşma imkanına sahip olacaklardır.

Öneriler:

- Afyon Mermeri farklılık oluşturma özelliğine sahip bir hammaddedir. Bu nedenle, kaynağın etkin kullanılarak daha güçlü pazarlama stratejileri ile daha iyi şartlarda dünya pazarlarına sunulması mümkündür.

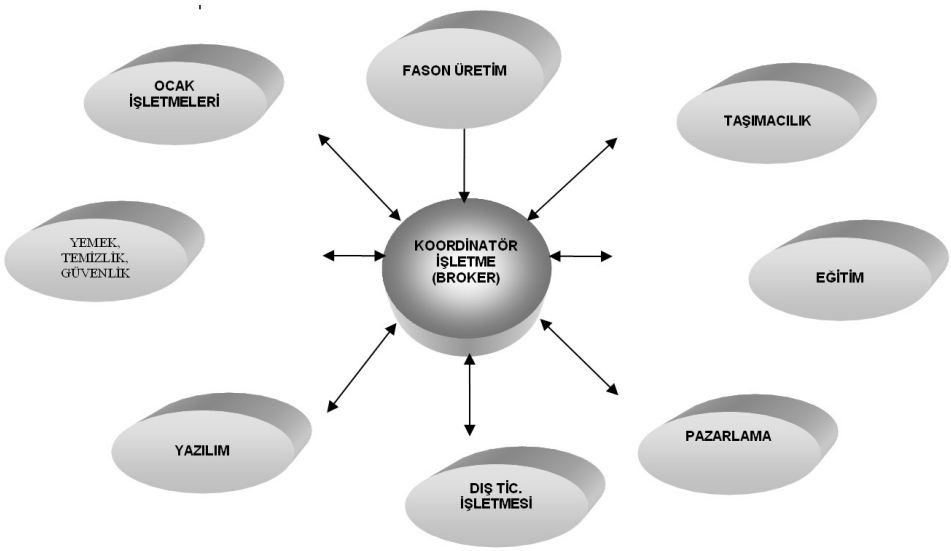
- İşletmeler tek başlarına pazardaki yüksek rekabete karşı koyamamaktadırlar. Bu nedenle bilgi, deneyim ve güçlerini birleştirmeleri rekabet güçlerini arttırmaları açısından zorunludur.

- Afyon mermer sektöründeki işletmeler arasında doğru işbirliği kurulduğunda, doğru üretim teknikleri ve pazarlama stratejileri geliştirildiğinde uluslar arası pazarlarda rekabet etme gücüne sahip olabilirler.

- Araştırmada özellikle öne çıkan işbirliği yöntemi olan Dış Ticaret İşletmesi ya da işletmelerinin kurulması pazarlama sorunlarının çözümü için önemli bir girişim olabilir.

- Yine araştırmada, sektörün yabancı ortaklığa sıcak baktığı görülmektedir. Yabancı işletmeler ile yapılacak ortaklıklar ile hem onların iş bilgisinden yararlanma ve hem de yeni pazarlara girme imkanı oluşacaktır.

- İşletmelerin ocak işletmeciliği, fason üretim, taşıma, pazarlama, yazılım, yemek, temizlik, güvenlik, eğitim gibi alanlarda en iyi olan işletmeler ile işbirliği oluşturarak bir birlerinden hizmet ve ürün satın alabilirler.



Şekil 2: Örnek bir şebeke organizasyon modeli.

- Sektördeki işletmelerin işbirliği yapabilecekleri ihtiyaç alanlarının daha kapsamlı çalışmalar ile belirlenesi gerekmektedir. Bu çalışma sonucunda işletmeler, daha rasyonel olarak maliyetlerini düşürme, üretim zamanını kısaltma, kaliteyi arttırma ve daha iyi pazarlama imkanlarını arayacakları bir işbirliği sistemi geliştirebilirler.

- Bu çalışma kapsamında alınan bilgiler ışığında yukarıdaki örnek şekilde olduğu gibi bir organizatör şirketin koordinatörlüğünde çeşitli işletmelerin bir araya gelerek güç ve imkanlarını birlikte kullanma imkanı söz konusu olabilir. Bu yapı oluşturulurken, her işletme en güçlü olduğu tarafını iyi belirlemeli ve o yönünü daha da güçlendirme çabası içinde olmalıdır. Ancak, şartları ve ilkeleri iyi belirlenmiş bir işbirliği sisteminin sürdürülebilir olması mümkündür.

KAYNAKÇA

Adam Smith, (1937) « *Ülkelerin Zenginliği* » (1776) (New York: Modern Library), pp. 431-441.

ATSO (Afyon Ticaret ve Sanayi Odası)

Buono, Anthony, F. (1997) "Enhancing strategic partnerships Intervening in network organizations", Journal of Organizational Change Management, Vol. 10 No. 3, pp. 251-266.

Castells, Manuel, (2005) Enformasyon Çağı: Ekonomi, Toplum ve Kültür "Ağ Toplumunun Yükselişi" Birinci Cilt, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, s. 218, İstanbul.

Cummings T.G. ve Worley C. G. (1993) Organization Development and Change, 5. Edi. Minneapolis,

Doğan, Özlem İpekgil, (2000), "Kalite Uygulamalarının İşletmelerin Rekabet Gücü Üzerine Etkisi", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt 2 Sayı 1 Ocak - Şubat - Mart

Doyle, Peter, (1998) Radical Strategies for Profitable Growth, European Management Journal, Vol. 16.

Drucker, Peter F.,(2003) Geleceğin Toplumunda Yönetim, Hayat Yayınları, İstanbul, s. 21

Hamel, G, Prahalad, C. K ., (1996), Geleceği Kazanmak, İstanbul, İnkılap Kitapları.

Jim, Grieves, (2000) "Navigating Change Into The New Millennium: Themes And Issues For The Learning Organization", The Learning Organisation, V. 07, Is.2,s. 3

Koçel, Tamer,(2005) İşletme Yöneticiliği, Arıkan Yayınları, S. 394, İstanbul.

Lewis, Pamela S, ve Arkadaşları, (1995). Management Challenges in The 21. Century, West Publishing Company, New York,

Porter, Michael E., (1990), "*Rekabet Pozisyonu*", (New York: Macmillan), ss. 48-51.

TUSİAD, 1991. 21.Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi, TUSİAD Yayınları , İstanbul.

Wayne, Brockbank, (1997), "HR's Future On The Way To A Presence", Human Resource Management, V. 36, Is. 1, Spring s. 65

Willmott, Hugh, (1994) "Business Process Re-engineering and Human Resource Management", Personnel Review, V. 23, Is. 3, s. 6

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

NEHCÜ'L-FERÂDÎS'in Cümle Yapısı İle 'TAḲI' VE 'KİM' Bağlaçlarının Kullanılışı

Bilâl AKTAN*

Özet: Harezm Türkçesi ile yazılmış eserlerden biri olan "Nehcü'l-Ferâdîs", söz dizimi bakımından önemli bir özelliğe sahiptir. Onun dikkat çeken önemli özelliklerinden biri, eserde "takı" ve "kim" bağlacının oldukça değişik işlevlerde kullanılmış olmasıdır. Bu bağlaçları bu işlevler ile kullanmak, Arapçanın ve Farsçanın "Nehcü'l-Ferâdîs" üzerindeki söz dizimsel etkilerini göstermektedir.

Anahtar kelimeler: Harezm Türkçesi, kim ve takı bağlacı, birleşik cümle, temel cümle, yan cümle.

Use of TAKI and KİM Conjuctions with Sentence Structure of NEHCÜ'L-FERÂDÎS

Abstract: The "Nehcü'l-Ferâdîs" which is written in Harezm Turkish have an important property about syntax. One of the must remarkable properties is the many different usages of the conjuctions of "takı" and "kim". The usage of these conjuctions by these functions show that the syntactic effects of Arabic and Persian languages on syntax of "Nehcü'l-Ferâdîs".

Keywords: Harezm Turkish, conjuctions of 'kim' and 'takı', compound sentence, main clause, subordinate sentence.

Harezm Türkçesinin en önemli eserlerinden biri olan Kerderli Mahmud'a ait *Nehcü'l-Ferâdîs,* aşağı yukarı yüz yıldan beri bilim dünyasınca tanınmaktadır. Türkiye'de ve yurt dışında bugüne kadar hakkında pek çok araştırma, inceleme ve değerlendirme yapılmıştır. Burada eser üzerinde yapılmış yayınlara tekrar değinecek değiliz; yalnızca yapılan çalışmaların ve yayınların listesini içeren iki önemli kaynakçaya (Tezcan - Zülfikar 1995: 310-312; Tülücü 1994: 155-161) değinmekle yetineceğiz.

Türkiye'de bugüne kadar *Nehcü'l-Ferâdîs*'in çeviri yazılı metni, dizini, ses ve şekil bilgisine yönelik bazı çalışmalar (Karamanlıoğlu 1968: 55-72, 1969: 33-56; Tezcan - Zülfikar 1995; Ata 1998) yayımlanmıştır. Henüz yayımlanmamış ama üniversitelerimizde son zamanlarda yapılmış olan bazı lisansüstü çalışmaları (Kalsın: 1996, Gürgendereli: 2001, Karatay: 2003, Sakça: 2003) öğrenmiş olmamız ise, sevindirici bir durumdur.

Yaptığımız bu değerlendirmede, bilinenler içinde eksiksiz bir metin içermesi, müellifin bizzat kendi sağlığında iken kopya edilmesi, en eski ve aynı zamanda harekeli bir yazma olması yönüyle, *Nehcü'l-Ferâdîs*'in İstanbul Yeni

* Yard. Doç. Dr., Dumlupınar Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi

Cami yazmasının tıpkıbasımını (Eckmann: 1956) esas aldık. İncelememizde tanık olarak verilmiş örneklerdeki rakamlar, bu yazmanın sayfa ve satır numaralarına aittir.

1. Nehcü'l-Ferâdîs'in Söz Dizimsel Özellikleri

Bu konuda her ne kadar daha başka özellikler eklenebilir ise de *Nehcü'l-Ferâdîs'in* cümle yapısında bizim belirleyebildiğimiz, göze çarpan bazı önemli özellikler şunlardır:

a) Sıralı cümleler: Eserde birbiri ardınca uzayıp giden sıralı cümleler çoktur. Bunların yüklemleri genellikle yalın veya şartlı birleşik zaman şeklindedir: "*Ḳayu mü'min ve muvaḥḥid ḫatunı birle cimāʿ ḳılsa yā taḳı ḳarabaşı birle cemʿ bolsa Ḥaḳ teʿālā ol ėkki arasında oġul ḳız rūzī ḳılsa, eger ol oġuz ḳız tirig̈ bolsalar közleriniñ yaruḳıdur*" (261/17), "*eger bu mü'min ve muvaḥḥid kesb ḳılsa taḳı ehlinge taḳı oġlı ḳızınġa nafaḳa bėrse terbiyet ḳılsa Ḥak teʿālā ve teḳaddes ṣadaḳa ṣevābı rūzī ḳılġay tėdi*" (262/4), "*men ėkki yüz taḳı on ėkki yıl boldı kim tāʿat ve ʿibādet birle meṣġūl turur-men hēç munuñ tek ḳılu bilmez-men, taʿām taḳı tenāvul ḳılur-men neerse taḳı içer-men hem tünnüñ baʿżısını ımızġanur-men*" (369/9-10).

b) Eserde başkasından söz aktarma, hikâye etme ve karşılıklı konuşma çok olduğu için girişik birleşik cümlelerde temel cümlenin yüklemi, bir iç cümlenin başında, bir de sonunda olmak üzere iki kez geçebilmektedir. Bizce bunun sebebi, müellifin çeviri yaptığı ya da yararlandığı eserler Arapça olduğu ve Arapçada söz dizimi *Fiil + Fail + Meful* sırasında olduğu için, hem çeviride bu sıraya uyularak iç içe girişik cümledeki temel cümlenin temel öğesi olan yüklemin başta söylenmiş olması, hem de iç cümle bittikten sonra, bu kez Türkçenin *Özne + Tümleç + Yüklem* şeklindeki kuralı gözetilerek, yüklemin en sonda bir kez daha kullanılmış olmasıdır. Bu tür cümle örneğinin sayısı çoktur: "*Peyġamber (as) Muʿāz ibnü Cebelke* aydı: *ol vaḳtın kim özini Yemen ėlinge ıdur erdi* aydı: *yā Muʿāz bilgeniñ ʿilmni bilmegenlerke ögretseñ seniñ sebebüñdin bir kimerseni Ḥaḳ teʿālā köni yolḳa köndürse ol saña yaḫşıraḳ turur dünyā mālını ṣadaḳa ḳılmaḳ ṣevābıdın tėp* aydı." (230/15), "*ṣeyḫ* aydı*: ey Furḳūd faḳīh ol bolur kim dünyāke raġbetsiz bolsa taḳı āḫiretḳa raġbetlig bolsa taḳı dīni içinde körüşgülüg bolsa taḳı Ḥak Teʿālāḳa ʿibādet ḳılmaḳ içinde müdāvemet ḳılsa taḳı Tañrıdan ḳorḳġan bolsa taḳı perhīzlig bolsa ol fakīh turur,* tedi." (232/15-17), "*Bāyezīd-i Bestāmī raḥmetu'llāhi ʿaleyhi* aymış*: ḳayu bir kimerseniñ iʿtiḳādı ol bolsa kim yėr yüzinde mėndin yamanraḳ kişi bar turur tėp aysa ol mütekebbir turur iḫtimāl bar kim bu kimerse āḫir vaḳtında dünyādın küfür birle çıḳsa ol yaman-men tėp iʿtiḳād tutġan kimerse dünyādın īmān birle çıḳsa andaġ erse özini barçadın yamanraḳ bilmek kerek andın soñ tekebbür kėtse tėp* aymış" (378/16).

c) Cümlenin yükleminin zaman zaman sondan başa doğru kaydığını, yani devrik cümle yapısını görmekteyiz. Öğretici bir amaçla yazılan, sanat kaygısı

güdülmeyen ve manzum olmayan bir eserde böyle bir anlatıma yer verilmiş olması da dikkat çekmektedir. Bu davranışın da yine Arapçanın söz dizimi etkisinden ileri geldiğini düşünmekteyiz: "*bir kün Ebū Ḥanīfe -raḥmetu'llāhi ʿaleyhi* **olturmış erdi** *Kūfe'niñ ulug ʿālimleri birle*" (188/10), "*men* **aydım**: *nişe yarlıḳamadı tėdim erse ol muḥaddiṣ aydı*" (232/5), "*Peyġamber ʿaleyhi's-selām ḫaber bėrü* **yarlıḳar**: *Ḥaḳ Teʿālādın ḥikāyet ḳılu*" (401/2).

ç) Yer yer bağlı ve sıralı cümlelerin yüklemleri arasında görülen uyumsuzluk: Bu bir anlatım bozukluğudur: "*yana Ebū Saʿīd Ḫudrī (ra) keldi taḳı aytur: Yā Resūlallāh enṣārīler ayturlar: Peyġamber (as) öz ḳabīlesini buldu bizke ḥāceti ḳalmadı.*" (77/16-17), "*andın soñ yana iltifāt ḳıldı erdi baḳar bir heybetlig ṣūret kördi ḳara tonluġ aġzıdın yalıñ ot çıḳar.*" (439/3)

d) İsim cümlelerinde bildirme eklerinin kullanılışı: İsim cümlelerinde bildirme unsuru olarak genellikle *er-, tur-* ek-fiili, geniş zamanın olumsuz çekiminde de *tegül* yerine *er-* ek-fiilinin *ermez* şekli kullanılmıştır. Ek-fiilin değişik zamanlarına ilişkin örnekleri şu şekildedir:

Geniş Zaman

Er- fiili ile sağlanabilir:

"sen bizüm *Rabbımuz erür-sen*" 'Sen bizim Rabbimizsin.' (273/5), "sizler ḥaḳīḳat *mü'min erür-siz*" 'Siz gerçekten müminsiniz.' (324/13), "Dīn içinde *ṭabīb-i ḥāżıḳ erürler*" 'Din konusunda ehliyetli doktordurlar.' (424/4), "men imāmlıḳ ḳılmaḳġa *ṣāliḥ ermez-men*" 'Ben imamlık yapmaya lâyık değilim.' (249/7), "bu kimerse tek *kişi ermez*" 'Bu, tekin bir kişi değildir.' (311/7), "sendin hēç ḫoşnūd *ermez-miz*" 'Senden hiç hoşnut değiliz.' (440/3)

Tur- fiili ile sağlanabilir:

"ol ayġanıñız kişi *men turur-men*" 'O söylediğiniz kişi benim.' (131/10), "men *putperest turur-men*" (366/11), "ḳamuġdın *raḥmet ḳılġanraḳ turur-sen*" 'Herkesten daha çok merhametlisin.' (183/4), "uçtmaḥ *anıñ örgegi yeri turur*" 'Cennet onun onun yükseldiği yerdir.' (205/1), "biz ėkegü *nāresīde turur-miz*" 'Biz ikimiz küçük çocuğuz.' (171/15), "öz nefsüñüz birle *meşġūl turur-miz*" 'Siz kendi nefsiniz ile meşgulsünüz.' (430/9), "Tañrı üçün *yigrengüçi tururlar*" "Tanrı rızası için iğrenicidirler.' (308/13)

Hikâye

"men *ėkinçi erdim*" 'Ben çiftçi idim.' (292/12), "sen maña iñen şefḳatlıġ raḥmetlıġ *ḫoca erdiñ*" 'Sen benim çok şefkatli, merhametli bir sahibim idin.' (147/6), "kėçe sawuḳ erdi" 'Gece soğuk idi.' (120/5), "Peyġamber ḳatında *ḥāżır erdik*" 'Peygamber'in yanıda hazır idik.' (157/1), "dünyāda ne ʿamel birle *meşġūl erdiñiz*" 'Dünyada hangi amel ile meşgul idiniz?'; "ḫalāyıḳ ḳatında *ḥāżır erdiler*" 'Halkın içinde hazır idi.' (187/14).

Rivayet

"men *velī ermiş-men*" 'Ben veli imişim.' (375/13), "sen *ʿāriflerdin ermiş-sen*" 'Sen ariflerden imişsin.' (431/6), "ṣevābı taḳı derecesi iñen *ulug ermiş*"

'Sevabı ve derecesi çok büyük imiş.' (270/2), "mundaġ *uzaḳ umınçlıġ kimerse ermiş*" 'Böylesine uzun beklentili bir kişi imiş.' (435/2).

Şart

"*sen bu sözlerdin* bēzār erseñ….. *bėzār bolġay-sen*" 'Sen bu sözlerden rahatsız isen..... rahatsız olacaksın.' (416/16), "*nefsümnüñ ne kim tileki* bar erse *cümlesini ḥāṣıl ḳılu bėrdim*" 'Nefsimin ne isteği varsa hepsini yerine getirdim.' (300/15).

f) Bir başka özellik, eserde bağlaç görevindeki *kim* ilgi zamirinin kullanılıp buna karşılık aynı görevdeki Farsça *ki*'ye hiç yer verilmemiş olmasıdır. Aynı şekilde *çūn, çūnkim,* gibi Farsça bağlaçlar da görülmeyip şu bağlaçlara yer verilmiştir: *andaġ erse, bel, birle, eger, ve eger (394/11), hem, hem... hem (31/11), hem yana (396/6), meger, meẕelā, tā, taḳı, yā taḳı, ve taḳı, ve (vü, u, u), velī, ve līkin, yā, yāḫūd, yana, yaʿnī, yoḳ erse (307/12).* Bu incelememizde biz, Arapça ve Farsçadan dilimize girmiş bütün bağlaçların kullanımlarına değinmeyecek, ancak Türkçenin en eski yazılı metinlerinden beri kullanılagelen ***taḳı*** bağlacı ile aslında soru zamiri olup sonradan ilgi, bağ görevinde kullanılan (Eckmann 1954: 31), söz dizimi açısından *Nehcü'l-Ferâdis'e* önemli bir özellik kazandırdığı için ***kim*** zamiri üzerinde duracak; bu yüzden *kim* ile kurulmuş birleşik cümlelerin çokluğu ve yan cümlelerdeki çok değişik işlevi dolaysıyla, bağlaçlardan yalnızca ***kim***'i değerlendireceğiz.

2. "Taḳı" ve "kim" Bağlaçları

Cümle yapısında göze çarpan *taḳı* ve *kim* bağlaçlarının zengin kullanılış ve işlevleri, Nehcü'l-Ferâdîs'in söz dizimi açısından bizce çok önemli iki özelliğini oluşturmaktadır.

2.1. "Ṭaḳı" Bağlacı

Bağlaçlar içinde *taḳı*'nın sıklıkla, değişik anlam ve görevlerde kullanılmış olması, bizce *Nehcü'l-Ferâdîs*'in belki de en dikkat çekici özelliklerinden biridir. Bu bağlacın değişik anlam ve görevde kullanıldığı yerleri maddeler hâlinde şu şekilde belirledik:

a) "*Ve*" anlamında kullanılır: Buradaki *taḳı* Arapçada "vav-ı atıf" (bağlama vavı) denilen; Türkiye Türkçesinde de bağlaç olarak kullanılan "*ve*"den başka bir şey değildir: "*Peyġamber ʿaleyhisselāmḳa keldiler taḳı aydılar"* (43/17), "*vallāh men ol bitigni bitimedim taḳı kişike taḳı buyurmadım*" 'Vallahi ben o mektubu yazmadım ve hiçbir kişiye de yazmayı emretmedim.' (134/4), "*Ḥaḳ Teʿālā Ḥażretinġa sıġınur erdi taḳı necāt tileyür erdi ġūr ʿaẓābıdın*" 'Allah'a sığınır ve kabir azabından kurtulmayı dilerdi.' (198/17), "*kim kim ramażān ayını tamām rūza tutsa taḳı ramażān ṣoñında āḫiretke naḳl ḳılsa Ḥaḳ (tvt) ol*

ḳulġa şehīdler şevābı rūzī ḳılġay" (275/14), "*Yūsufuñ elgini tuttı taḳı dāya artındın itdi*" 'Dadı Yusuf'un elini tuttu ve ardından itti.' (360/12)

Günümüz Türkçesinde, paralel nitelikteki bağlanan pek çok kelime, yazıda virgüllerle ayrılıp yalnızca son iki kelime veya kelime grubu birbirine "*ve*" bağlacıyla bağlanırken (Karahan: 2005: 65), *Nehcü'l-Ferâdîs*'teki kelimelerin hemen hemen hepsi, yine Arapçaya paralel olarak ayrı ayrı *taḳı* ile bağlanır. Bu durum, *Nehcü'l-Ferâdîs*'in Arapçadan çeviri bir eser olduğunu gösteren belki de en önemli sebeplerden biridir: "*menim atamnı taḳı atam ḳarındaşını taḳı cüftümni taḳı er ḳarındaşımnı cümle sen öltürdüñ*" 'Babamı, amcamı, kocamı ve kardeşimi, hepsini sen öldürdün.' (34/5), *"ḳıyāmet küni taḳı ṣırāt taḳı terāzū taḳı su'āl taḳı hisāb cümlesi ḥaḳ turur"* 'Kıyamet gününde Sırat, terazi, sorgu ve hesaba çekilmenin hepsi gerçektir.' (230/9), "*üküş enbiyālar taḳı evliyālar taḳı ṣāliḥler taḳı abdāllar taḳı ʿazīz ḳullar edgü bendeler çıḳarġay-men*" 'Pek çok peygamber, evliya, salih, abdal, sevgili ve iyi kullar çıkaracağım.' (277/7)

b) Sıralı cümle yapısındaki kuruluşların, yukarıdaki örneklerde olduğu gibi, yine *taḳı* yardımıyla kurulduğu görülmektedir: "*Āyīşe (ra) evinge kirdi taḳı ġusl ḳıldı başını yuvdı taḳı özinge ūd tütüzdi taḳı çıḳtı*" 'Ayşe (ra)'nin evine girdi, gusül yaptı, başını yıkadı, ud kokusu süründü ve çıktı.' (32/17), "*ḳaçan kim zindān ḳapuġında yettiler erse baḳarlar baʿżılarını ururlar taḳı baʿżılarınıñ eliglerini keserler taḳı baʿżılarını ʿuḳūbet ḳılurlar*" 'Zindan kapısına gelince görürler, ki bazılarını öldürüyorlar, bazılarının ellerini kesiyorlar, bazılarını da cezalandırıyorlar.' (301/8), "*kimke Ḥaḳ teʿālā ve teḳaddes cemāl bėrse taḳı māl bėrse taḳı ḥürmet bėrse taḳı ol kimerse cemālı içinde perhīz ḳılsa taḳı ol mālı içinde iḥsān ḳılsa taḳı ḥürmet içinde tevāżuʿ ḳılsa ol ḳul Ḥaḳ teʿālā ḥażretinde muḥlişlerdin bolur*" 'Yüce Allah bir kimseye güzellik, zenginlik ve saygınlık verir; o kimse de güzellik içinde kendini korur, zenginlik içinde iyilikte bulunur, saygın durumunda iken alçak gönüllülük yaparsa, o kul Hak Tealâ katında samimî kullardan sayılır.*'*(378/3)

c) "Hâlbuki, oysa" anlamında kullanılır: *Āyīşe (ra) dervīşlerke miskīnlerke yetīmlerke tullarġa ṭabaḳ birle bėrür erdi taḳı özinin köñleki yamaġlıġ erdi*" 'Ayşe (ra) dervişlere, yoksullara, yetimlere ve dullara tabakla verirdi, oysa kendi gömleği yamalı idi.' (253/7), "*bu ḫalīfe oġlanları taḳı Benü'l-cān meñizlig ḳılġaylar fisḳ ve fesād birle meşġūl bolġaylar* taḳı *bizler tesbīḥ ve taḥlīl ve taḳdīş ḳılur biz*" 'Bu halifenin çocukları da (aynı) cinler tayfası gibi yapacak, azgınlık ve kötülük yapacaktır; oysa biz tespih, tehlil yapıp kutsal sayıyoruz.' (277/5)

ç) "*da/de, dahi*" anlamında kullanılır: "*siziñ dīniñizni taḳı bāṭıl tėp aytur biziñ dīnimizni taḳı bāṭıl tėp aytur siz taḳı munuñ tilindin taḳı zaḥmetidin ḳurtulsañız biz taḳı ḳurtulsaḳ*" 'O, sizin dininize de bizim dinimize de batıl, diyor. Bunun dilinin rahatsızlığından siz de kurtulsanız, biz de kurtulsak.'

(27/13), "*ṣıḥḥat ḥālinde taḳı Rabbı birle erdi sökellik ḥālinde taḳı Rabbı birle turur tėp Haḳ Teʿālā Eyyūb Peyġamberni ögdi*" 'Yüce Allah, sağlıkta da Rabbi ile birlikte idi, hastalık hâlinde de (aynı şekilde) Rabbi ile birliktedir, diye Yusuf Peygamber'i övdü.' (333/9), "*Ḥaḳ Teʿālādın tilediler... Ḥaḳ Teʿālā taḳı bir ölügni tirgüzdi*" 'Yüce Allah'tan dilediler... Allah da bir ölüyü diriltti.' (438/5)

d) "*Yine, ve yine*" anlamı ile özellikle cümle başı bağlacı olarak kullanılır. Bu türdeki *taḳı*'nın görevi, Arapçada cümle başında kullanılan *vav-ı ibtidaiye* (başlama vavı)nin görevinden başka bir şey değildir: "*taḳı ol kün rūza erdi*" 'Yine o gün oruç idi.' (253/8), "taḳı *Peyġamber ʿaleyhisselām aydı: menim ümmetimniñ ʿamelleri tegme bir haftada ėkki ḳata maña ʿarż ḳılınur*" 'Yine Peygamber (as) buyurdu: Ümmetimin amelleri haftada iki kez bana sunulur.' (346/13), "*ümmetlerim Ḥaḳ Teʿālāḳa ortaḳ ḳılmaġaylar tėp aydı.* Taḳı *aydı: Ey şeddād ibnü Evs! ümmetlerim butġa tapunmaġaylar.*" 'Ümmetlerim Yüce Allah'a tapınmayacaklar, dedi. Yine, Ey Şeddād oğlu Evs! Ümmetim puta tapmayacaktır, dedi.' (403/10)

e) Bağlaç olarak "*ve de, hem, hem de*" anlamıyla "*hem taḳı*" şekli kullanılır: "*hem ṣalābātı bar hem taḳı ḳuvveti bar hem diyāneti bar*" 'Hem manevi gücü, hem (maddî) kuvveti hem de dindarlığı var.' (114/14), "*Mervān ʿOṯmānnıñ bitigçisi erdi hem taḳı küẕegüsi erdi*" 'Mervan Osman'ın hem kâtibi hem de damadı idi.' (134/6), "*İbrāhīm peyġamberni tecribe ḳıldı māl birle hem taḳı oġul birle hem taḳı cān birle*" 'İbrahim Peygamberi hem mal, hem oğul hem de can ile denedi.' (211/10), "*ḳarañu tün içinde ḳara taş üzesinde ḳara ḳarınçanıñ teprenmesini körer hem taḳı bilür*" 'Karanlık gecede, kara taşın üzerinde, kara karıncanın kımıldanmasını görür ve bilir.' (229/13)

f) "*Yā"* bağlacı ile birlikte "*yahut, veya*" anlamıyla kullanılır: "*bugündin soñ maña un tükendi tėp ḫaber bėrseñ yā taḳı kişi birle aytışursañ yā taḳı bitig bitip maña oḳıtırsañ mendin ḫarām-sen*" 'Bugünden sonra bana, un tükendi diye söylersen veya bir kişiyle konuşursan, yahut da yazı yazıp bana okutursan benden boşsun.' (189/10), "*eger īmān bolsun yā taḳı küfr bolsun tāʿat bolsun yā taḳı maʿṣiyet bolsun noḳṣān bolsun yā taḳı üküş bolsun cümlesi Ḥaḳ Teʿālānıñ taḳdīri birle turur.*" 'İman veya küfür olsun, ibadet yahut günah olsun, az veya çok olsun, hepsi de Yüce Allah'ın takdiri iledir.' (229/15), "*yā menim butumġa secde ḳılıñ yā taḳı ėrimni öltürüñ yā taḳı ḫamr içiñ*" 'Ya benim putuma secde edin, ya kocamı öldürün yahut da içki için!' (366/14), "*bu kimerse uçtmaḥlıġ bolġay yā taḳı tamuġluġ bolġay*" 'Bu kimse ya cennetlik veya cehennemlik olacaktır.' (420/3)

g) "*Fakat*" anlamıyla kullanılır: "*bir kimerse mundaġ tüş kördüm taḳı andaġ tüşler kördüm tėp aysa* taḳı *ḥaḳīḳatta körmedin yalġan tüşler çatsa anıñ vebālı taḳı ʿuḳūbatı iñen ulug turur.*" 'Bir kimse öyle düş gördüm, böyle düş gördüm, diye söylese, fakat gerçekte görmediği hâlde yalan düşler uydursa onun günahı ve cezası çok büyüktür.' (381/4)

ğ) "*Daha fazla, daha da*" anlamıyla miktar zarfı görevinde kullanılır: "*yā Resūlallāh* taḳı *ziyāde baḥşīş ḳılıñ tėdi erse Peyġamber ʿaleyhisselām aydı*" 'Ya Resulallah! Daha çok bağışlayın, deyince Peygamber (as) buyurdu.' (49/10)

h) Sayı grubu kurmada kullanılıp "*ve*" anlamını taşır: "*cümlesi miñ taḳı altı yüz kişi erdi*" 'Hepsi bin altı yüz kişi idi.' (37/3), "*ėkki yüz taḳı on ėkki yıl boldı*" 'iki yüz on iki yıl oldu.'(369/9)

ı) "*Vė*" bağlacı ile birlikte "ve (de)" anlamıyla kullanılan "*ve taḳı*" şeklinin ise tek örneği vardır: "*Uçtmaḥḳa naẓar ḳılġıl tėdi ve taḳı teferrüc ḳılġıl tedi*" 'Cennete bak ve (de) seyret, dedi.' (61/3)

3. "kim" Bağlacı

Türk yazı dilinin Eski Türkçe döneminde birleşik cümle, yalnızca şart cümlesi ile sınırlı idi. Özellikle *kim* soru zamirinin daha sonraki devirlerde bağlaç olarak yardımcı cümle kurmada görev aldığı görülmektedir. Bu durum Harezm Türkçesi ve daha sonraki devir eserlerinde artık daha çok görülmeye başlamıştır.

> *"Bilindiği gibi Türkçede aslında şart cümlesi dışında yardımcı cümle yoktur. Başka dillerin yardımcı cümle ile bildirdiklerini Türkçe, zengin isim fiilleri (particium) ve zarf fiilleri (gerundium) ile yani çekimli fiil (verbum finitum) veya bildirici (predicatium) sayılamayacak unsurlarla karşılar. Ancak yabancı dillerle kültür alış verişine girdiği zamanlardan, yani Uygur devresinden itibaren, birinci derecede dinî metinlerde aslına uygunluk isteği ile sözü sözüne Türkçeye sıra (parallel) söz ve cümle bağlama edatları (conjunction) ile çeşitli yardımcı cümleler ve bunları baş cümleye bağlayan edatların girdiği görülür." (Mansuroğlu 1955: 59)*

Türkçenin söz diziminde sonradan görülmeye başlayan bu tür değişiklik, birtakım yabancı dilde olduğu gibi, Türkçede de yan cümlelerin türemesine yol açılmıştır. Bu durum, Türkçenin ilişki kurduğu çeşitli Hint-Avrupa dil ailesine bağlı dillerden özellikle Farsça ve Sami dil ailesinden Arapça gibi dillerden yapılan çevirilerden kaynaklanmaktadır.

Türk dilinde Uygur döneminden sonra görülen, ara sıra bağlaçsız kurulabildiği gibi, çoğu zaman bağlaçlarla kurulan bu yeni birleşik cümle tipinde aslında ayrı ayrı cümleler bulunmaktadır. Bunlardan biri temel cümle, öteki yan cümledir. Yan cümle, temel cümlenin cümle şekline sokulan bölümünden başka bir şey değildir. Bu tür ne kadar cümle çeşidi varsa, yan cümlelerin de o kadar çeşidi vardır: Temel cümlenin öznesi, yüklemi, nesnesi, tümleci olabilen

cümleler gibi. (Eckmann 1959: 27). *Nehcü'l-Ferâdis*'teki yan cümlelerin temel cümlenin bir öğesi olarak üstlenebileği görevleri şu şekildedir:

3.1. Özne Görevi

Temel cümlenin öznesi durumunda olup başında *kim* bağlacı bulunan yan cümle, temel cümleye bağlanışı bakımından iki gruba ayrılır. Birinci gruptaki yardımcı cümlelerde bağlayıcı görevini gören *kim* bağlacının bizzat kendisi yan cümlenin öznesi, nesnesi veya tümleci olabilir.

a) Yan cümlenin öznesi olan ***kim:*** "*hemīşe ʿādeti ol erdi kim oramḳa çıḳar erdi.*" 'Sürekli sokağa çıkmak onun âdeti idi.' (106/9), "*kim kim sėni dōst tutsa ol Tañrı Teʿālānıñ dōstı turur*" 'Seni dost edinen kimse yüce Tanrı'nın dostudur.' (148/10), "*kimler kim anı öptiler cümlesinge tanuḳlıḳ bergey*" 'Onu öpen kimseler hepsine tanıklık edecekler.' (272/14), "*ne kim maʿṣiyet bar erse cümlesi mundın tuġar*" 'Var olan günahın hepsi bundan doğar.' (364/5)
b) Yan cümlenin nesnesi olan ***kim:*** "*ne kim tilese ol bolur*" 'Dilediği her şey olur.' (229/15), "*ol ʿibāretler kim mecmaʿlarda aytur erdik cümlesi helāk boldi*" 'Toplantılarda söylediğimiz o sözlerin hepsi yok oldu.' (312/2), "*ne neerse kim Ḥaḳ Teʿālā vaʿde ḳılıp turur ol kelmedin çāre yoḳ*" 'Yüce Allah'ın vadettiği şeyin gelmemesine çare yoktur.' (434/3)

c) Yan cümlenin dolaylı tümleci olan ***kim:*** "*destūr bar mu kim bu ėwke kirsem*" 'Bu eve girmeme izin var mı?' (107/1), "*bu ṣaḥābelere kim sizlerdin burun destūr bėrdim…. özlerini ḳılıçḳa taḳı süñüke ḳarşu ḳoẕup munça ġazāt ḳıldılar*" 'Sizlerden önce kendilerine izin verdiğim bu sahabeler, kendilerini kılıç ve süngüye karşı koyup bunca savaşa katıldılar.' (110/17), "*ḳayu kimerseni kim nā-ḥaḳ yerde öltürmiş erdim, meni taḳı munda bir ḳata öldürdiler*" 'Kimi haksız yerde öldürdüysem beni de burada bir kere öldürdüler.' (346/2)

c) Yan cümlenin öğelerinden birinin niteleyicisi olan ***kim:*** "*kim kim Ḥaḳ Teʿālā (tvt)nıñ kelāmını bilip rāstḳa tutup anıñ birle ʿamel ḳılsa, ḳıyāmetde ḳurtuldı*" 'Hak Tealā'nın kelâmını bilip onunla amel eden bir kimse kıyamette kurtuldu.' (200/13), "*ne ʿilim kim Ḥaḳ Teʿālā (tvt) maña rūzī ḳıldı, cümlesi Peyġamber (as)nuñ ʿilminiñ sirāyeti erdi*" 'Hak Tealā'nıñ bana nasip ettiği ilmin hepsi Peygamber (as)'in ilminin yansıması idi.' (202/16), "*Medīne içinde ḳavmlar bar kim bu ġazāt ṣevābı birle ortaḳ turur*" 'Medine'de bu gaza sevabı ile ortak olan kimseler vardır.' (408/11)
İkinci grup özne cümlelerini oluşturan *kim* bağlacı ile başlatılan yan cümle, temel cümlenin hiçbir unsurunun işlevini üzerine almaz; hatta bazen de bulunmayabilir. Bu gruptaki özne cümleleri şekil bakımından emir, şart, istek ve soru cümlesi şeklinde bulunabilir.

a) Emir cümlesi şeklindeki özne cümlesi: "*aytur erdi kim ey yārānlarım zinhār saḳlanıñ tāʿat ve ʿibādet içinde riyā ve semaʿatdın*" 'Ey dostlarım! İbadet ve

taatınızda gösterişten ve duyulmasını istemekten sakının.' (405/16), "*aydı ey başını ḳuyu ḳatġan başıñnı ḳalduru tutġıl*" 'Ey başını aşağı tutan! Başını kaldır, dedi.', "maña aydı kim bu tewege münüñ" (415/3), "*andın ṣoñ aymış kim Āyīşe'nin ḳaravaşı Büreyreni ündeñ taḳı soruñ*" 'Ondan sonra, Ayşe'nin hizmetçisi Büreyre'yi çağırın ve ona sorun, demiş.' (416/4)

b) Şart cümlesi şeklindeki özne cümlesi: "*anıñ zināsı ol turur kim ḥarām naẓar ḳılsa*" 'Harama bakarsa, bu onun zinasıdır.' (350/17), "*anıñ zināsı ol turur kim ḥarām ḫatunġa barsa*" 'Haram olan kadına giderse, bu onun zinasıdır.' (351/2), "*ʿaceb ermez kim Ḥaḳ Teʿālā munlarnı bir sāʿat içinde helāk ḳılmış bolsa*" 'Hak Tealâ bunları bir saat içinde helâk etmiş olursa (bu) şaşılacak bir şey değildir.' (394/12)

c) İstek cümlesi şeklindeki özne cümlesi: "*bolġay kim feraḥ bolsa*" 'Ferah olması umulur/ İnşallah ferah olur.' (331/17)

ç) Soru cümlesi şeklindeki özne cümlesi: "*ne neerse turur kim bu ridāñ uçınġa tügüp turur-sen*" 'Bu hırkanın ucuna bağladığın şey nedir?' (434/8)

3.2. Yüklem Görevi

Yüklem cümlesi (predicate clause), temel cümledeki isim türünden yüklemin cümle olarak genişletilmiş şeklidir. Çekimli fiil ise yardımcı cümle durumuna getirilemez (Eckmann 1959: 34). Bu tür yan cümleler yalnızca *kim* bağlacıyla kurulur: "*ḳıyāmet kün ol kün turur kim kāfirler ol kün ḥüccetlig sözlemezler*" 'Kıyamet günü, kâfirlerin delil getirip konuşamadıkları bir gündür.' (199/17), "*maʿnīsi ol bolur kim nişe aytur-siz kim ḳılmaz-siz*" 'Anlamı: Kendi yapmadığınız şeyi niçin söylersiniz'dir.' (201/10), "*ḥaḳiḳat cevāb bu turur kim bu oġlan aydı*" 'Gerçek cevap, bu çocuğun söylediği cevaptır.' (205/2), "*uşbu ʿacūz ol dünyā turur kim sizler munuñ üze töpen tüşer erdiñiz*" 'Bu yaşlı kadın, sizin o üstüne üşüştüğünüz dünyadır.' (399/8), "*öziniñ ʿādeti ol erdi kim her kėçe Ḥaḳdın ḳorḳġan dünyāke meyli bolmaġan pārsā ʿālimlerni cemʿ ḳılur erdi.*" 'Âdeti, her gece Hak'tan korkan, dünyaya meyletmeyen, takva sahibi âlimleri toplamak idi.' (437/9)

3.3. Nesne Görevi

Nesne cümleleri de özne cümlelerinde olduğu gibi, temel cümleye bağlanışları bakımından iki gruba ayrılır. Birinci gruptaki yan cümlelerdeki ilgi zamiri, yan cümlenin bir öğesidir.

a) Yan cümlenin öznesi durumundaki ***kim:*** "*ne kim emgeki bar bu kün turur*" 'Var olan bütün eziyeti bugündür.' (89/16), "*Ḥasan (ra)'nuñ ne kim*

vaṣiyyetleri bar erdi cümlesini ḳarındaşı Ḥüseyinge aydı" 'Hasan bütün vasiyetlerini kardeşi Hüseyin'e söyledi.' (177/10)

b) Yan cümlenin nesnesi görevindeki ***kim***: "*ne kim tüş körse erdi özi taʿbīr ḳılur erdi*" 'Gördüğü düşün hepsini kendi yorumlardı.' (5/7), "*Muḥammed ne kim aytur cümlesi rāst turur*" 'Muhammed'in söylediği her şey doğrudur.' (16/5), "*ne kim Ḥaḳ Teʿālādın tilese Ḥaḳ Teʿālā... duʿāsını müstecāb ḳılur erdi*" 'Hak Telâ'dan dilediği her şeyi, duasını Hak Tealâ kabul ederdi.' (224/14), "*on ėkki yıldın ṣoñ ne kim sözlese anlarnı bitiyür erdi*" 'On iki yıl sonra söylediği her şeyi yazıyordu.' (382/9)

İkinci grubu oluşturan nesne cümlelerindeki *kim* ilgi zamiri, her biri değişik yapıdaki yan cümlelerin başına gelir; yan cümlenin hiçbir öğesi olmaz. Bu tür yan cümleleri şu şekilde sıralamak mümkündür.

a) Bildirme cümleleri şeklinde görülür: "*ḥālī vāḳıʿada körer-men kim Peyġamber (as) ėlginde bir sırça ḳarāba var*" 'şu anda Peygamber (as)'ın elinde büyük bir cam şişe olduğunu görüyorum.' (185/1), "*rāvīler andaġ rivāyet ḳıldılar kim ʿArş aẕaḳında bir ferişte bar*" 'Raviler Arş'ın ayağında bir meleğin bulunduğunu rivayet ettiler.' (322/8), "*ḫalīfe maʿlūm ḳıldı kim ol kimerseniñ ayġan sözi rāst*" 'Halife, o kimsenin söylediği sözün doğru olduğunu anladı.' (421/9)

b) Emir ve istek cümleleri şeklinde görülür: "*ançaḳa tegi ṣabūr ḳılalıñ kim bu oġlanlar bu taʿāmdın yėsünler*" 'Bu çocuklar bu yemekten yiyene kadar sabredelim.' (107/16), "*ḫātırım andaġ tiler kim bu kün ṣaḫrāḳa çıḳsaḳ*" 'Gönlüm bugün sahraya çıkmayı istiyor.' (310/6), "*buyurdu kim şeyḫḳa on miñ yarmaḳ beriñ*" 'Şeyhe on bin yarmak verin, buyurdu.' (312/2) "*yana nefsi taḳaża ḳıldı kim ḫamr içse*" 'Nefsi içki içmeye onu yine zorladı.' (381/17)

c) İç içe birleşik (girişik) cümlenin iç cümlesi şeklinde görülür: "*Zelīḫāġa aydı kim bu oġlanı köñlüm sewdi*" 'Zeliha'ya, gönlüm bu oğlanı sevdi, dedi.' (112/15), "*Peyġamber (as) Āyīşeḳa aydı yā Resūlallāh seniñ ṣevābuñ taḳı tāʿatıñ içinde emgekiñ miḳdārınca turur*" 'Peygamber (as) Ayşe'ye: Ey Ayşe! Senin sevabın ibadetindeki çektiğin zahmetin çokluğu kadardır, dedi.' (270/7), "*ʿāriflerde biri aytur kim İblīsnı kördüm*" 'İrfan sahiplerinden biri, İblis'i gördüm, dedi.' (274/16), "*ḫalife vezīrleringe aydı kim bu kimerse tek kişi ermez*" 'Halife vezirlerine, bu adam tekin kişi değil, dedi.' (311/7)

ç) Soru cümlesi şeklinde görülür: *Kim* ilgi zamiri, nesne görevindeki soru cümlelerinin başında bulunur: "*men su'āl ḳıldım kim bu atlar kimnüñ atları turur*" 'Bu atların kimin atları olduğunu sordum.' (208/14), "*munlara beyān ḳılġıl kim bu ölgenni kim öltürdi*" 'Bunlara, bu öleni kimin öldürdüğünü söyle.' (340/3), "*ḳaçan kim aḫşam bolsa erdi ol ḳoynı saġar erdi*" 'Her akşam

olduğunda o koyunu sağardı.' (296/1) , "*sen mėni bilmez mü-sen kim men kim turur-men*" 'Benim kim olduğumu sen bilmiyor musun?' (373/15), "*yigit aydı kimdin uftanayın*" 'Genç, kimden utanayım, dedi.' (431/11)

3.4. Tümleç Görevi

Temel cümlenin tümleci olup *kim* ilgi zamirinin kullanıldığı bu tür yardımcı cümleler, anlam bakımından şu değişik görevleri üstlenmiş olabilir.

3.4.1. Zaman

Zaman cümlesi, temel cümledeki iş ve oluşun zamanını bildiren yan cümledir. *Kim*, yan cümlede yalnız başına kullanıldığı gibi *ḳaçan* ile birlikte kullanılarak da zaman bildirebilir.

a) Temel cümlenin yükleminin zamanıyla aynı zamanda bir iş, oluş ve kılışı bildiren yan cümle: "*ançaġa tegi ṣabur ḳılalıñ kim bu oġlanlar bu ṭaʿāmdın yėsünler*" 'Bu çocuklar bu yemekten yiyene dek sabredelim.' (107/16), "*munça yıldın berü kim munda turur-men hēç merkebke minmişim yoḳ*" 'Bunca yıldan beri hiç eşeğe binmeden burada durmaktayım.' (209/2), "*üç kün boldı kim hēç ṭaʿām tenāvül ḳılmadıñ*" 'Üç günden beri hiç yemek yemedin." (369/8)

b) Temel cümlenin yükleminin zamanından daha önceki zamana ait bir iş, oluş ve kılışı bildiren yan cümle: "*ḳaçan kim sökelligi ḳatıġ boldı erse cümle enṣār u muḥācirler ḳatınġa kirdiler*" 'Hastalığı ilerleyince bütün ensar ve muhacir yanına girdi.' (101/9), "*bir ḳaç eyyām keçti kim İmām Ṣāfīʿī (ra) dünyādın naḳl ḳıldı*" 'İmam-ı Şafiî dünyadan göçeli birkaç gün oldu.' (206/1), "*baḳtılar kim ot būstān bolmış*" 'Ateşin yeşillik bahçe olduğunu gördüler.' (218/4)

c) Temel cümlenin yükleminin zamanından daha sonraki zamana ait bir iş, oluş ve kılışı bildiren yan cümle: "*üküş yıġladım ançaḳa tegi kim ehlim aydı bu keçe siz üküş yıġladıñız*" 'Eşim, bu gece siz çok ağladınız, diyene dek epey ağladım.' (102/11), "*ol miḳdār maraż ve renc bėrdi kim hēç tāḳatı ḳalmadı*" 'Dermanı hiç kalmayıncaya kadar hastalık ve sıkıntı verdi.' (218/17), "*ḥayā ol ḳadar ġālib boldı üzemke kim öz ʿaraḳımġa battım*" 'Beni o kadar utanma duygusu kapladı ki kendi terimin içine battım.' (351/16), "*ança iştiler kim esürdiler*" 'Sarhoş oluncaya kadar içtiler.' (367/1), "*ḳoyuġ ḳan birle iriñ ḳustı kim ol ḳadeḥ toldı*" 'Koyu kanlı irin kustu, ki o kadeh doldu.' (389/6)

3.4.2. Nitelik (Tarz)

Tarz cümlesi (modal clause), temel cümledeki fiilin ne şekilde olduğunu, yapıldığını bildiren yan cümledir (Eckmann, 1959: 43): "*ḳatıġ ḳıstı andaġ kim tāḳatım ḳalmadı*" 'Dermanım kalmayacak şekilde beni çok sıktı.' (7/16), "*aġzımġa tüfkürdü andaġ kim mübārek tudaḳı menim aġzımġa tegdi*" 'Benim ağzıma tükürdü, neredeyse mübarek dudağı ağzıma değdi' (202/13), "*andaġ bıraḳtı kim süñüki uşmaḳġa tegdi*" 'Öyle bıraktı ki neredeyse kemiği

parçalanacaktı.' (354/15), "*bu belālarke ṣabūr ḳılġıl kim uluġ atañ İbrāhīm Peyġamberni Nemrūd belāsındın ḳutġarmış meñizlig*" 'Büyük atan İbrahim'i Nemrut'un belāsından kurtardığı gibi sen de bu belālara sabret.' (356/11), "*neteg rūza tutmış bolurlar kim ėkegün olturup bukün ġıybet ḳılışdılar*" 'İkisi birlikte oturup bugün gıybet ettikleri hâlde nasıl oruç tutmuş olurlar?' (388/17)

3.4.3. Hedef

Hedef cümlesi (purpose clause), temel cümledeki yüklemin anlamını geleceğe yönelik amaç yönüyle tamamlayan yan cümledir. (Eckmann, 1959: 43): "*anuñ üçün alur kim bular maña ḫıdmat ḳılsunlar*" 'O, bunları kendine hizmet etmeleri için alır.' (98/7), "*ey Perverdigārım bu Firʿavnnuñ ḳavminüñ... köñüllerini ḳatıġ ḳılġıl kim īmān keltürmesinler*" 'Ey Allahım! İman etmemeleri için Firavun'un kavminin gönüllerini katılaştır.' (116/11), "*tünle ewüñ müñüşinde namāz ḳılġıl kim ėwüñ nūrluġ bolsun*" 'Evinin nurlu olması için geceleyin evinin bir köşesinde namaz kıl.' (321/5), "*bir kimerse Dāvud-ı Tāyī ėwinge kirdi özinge ziyāret ḳılġalı*" 'Bir kimse ziyaret etmek için Davud-ı Tayī'nin evine girdi.' (432/15), "*mezelerni bulġaşturġan ölüm sözini sözleşiñ kim bu külmekiñiz sizdin zāyil bolsun*' 'Gülmenizin sizden gitmesi için ağzınızın tadını kaçıran ölümü konuşun.' (437/7)

3.4.4. Sebep

Sebep cümlesi (causal clause), temel cümledeki yüklemin bildirdiği iş, oluş ve kılışın sebebini açıklayan yan cümledir: "*bu kėçe men endīşe ḳıldım kim maña ölüm keldi*" 'Bu gece kaygılandım, çünka bana ölüm geldi.' (101/17), "*bu yazuḳuñızını örtgen turur anıñ üçün kim ḫaṭā birle ḳıldıñız*" 'Hata (sonucu) ile yaptığınız için o, bu günahınızı örtmektedir.' (117/6), "*İmām Şāfiʿīniñ kiçikliginge naẓar ḳılmañ kim ʿilmi iñen öküş turur*" 'İmām-ı Şafiî'nin küçüklüğüne bakmayınız, çünkü onun ilmi oldukça çoktur.' (202/2), "*zinhār ve zinhār mėni ḳaytarġıl kim iñen ẓulmetke tüştüm.*" 'Çok zulmete düştüğüm için beni kesinlikle döndür.' (322/6)

3.4.5. Sonuç

Sonuç cümlesi (consecutive clause), temel cümlenin yükleminin anlamını sonuç bakımından tamamlayan bir yan cümledir. (Eckmann, 1959: 43). Temel cümlede genellikle 'öyle, o kadar, o derece' anlamına gelen bir zarf bulunur; böylelikle yan cümleye işaret edilir. Bu tür birleşik cümleler yalnızca *kim* ile kurulur: "'*Ömer saña ne ẓulm ḳıldı kim ʿÖmerke mundaġ aytur-sen*" 'Ömer sana ne zulüm yaptı da ona böyle söylüyorsun?' (108/7), "*saḳsıḳ birle andaġ ḳaşıdı kim tenleri teşildi*" 'Tuğlayla o kadar kaşıdı ki derileri patladı.' (331/1), "*ança turuḳtı zār ve zār yıġlayu kim Yūsufnı taḳı ḳarındaşlarını körmez boldi*" 'O kadar çok ağlayıp durdu, ki Yusuf'u ve kardeşlerini görmez oldu.' (354/14), "*ança yaẓaġ yöridi kim suwsadı*" 'O kadar yaya yürüdü ki susadı.' (355/3), "*ança iştiler kim esürdiler*" 'O kadar çok içtiler ki sarhoş oldular.' (367/1)

3.4.6. Karşılaştırma

Karşılaştırma cümlesi (comperative clause), temel cümledeki oluş ve eylemin yan cümledeki oluş ve eyleme benzer bir şekilde meydana geldiğini bildiren yan cümledir. (Eckmann, 1959: 47) Bu tür yan cümlelerde *kim* ile birlikte *neteg kim* ve *andaġ kim* şeklindeki birleşik yapılar da kullanılır: "*törtinç kün ḳatıġ uruştılar andaġ kim Peyġamber (as) ėkindük namāzı taḳı aḫşam namāzı ḳılu bilmedi*" 'Dördüncü gün o kadar çok savaştılar ki Peygamber (as) ikindi ve akşam namazını kılamadı.' (30/14), "*şād boldum andaġ kim ol sewüngenimni hēç ṣıfat ḳılu bilmez-men*" 'Sevincimi hiç tarif edemeyecek şekilde mutlu oldum.' (271/15), "*Dünyā ḫalḳınġa neteg kim kökdeki yulduzlar münevver körnür kök ḫalḳınġa taḳı yer yüzündeki müminlerniñ tāʿat ve ʿibādet ḳılġan ėwleri andaġ münevver körnür*" 'Gökteki yıldızların dünyadakilere parlak göründüğü gibi müminlerin yeryüzündeki ibadet edilen evleri de aynı şekilde göktekilere aydınlık görünür.' (321/5), "*dünyānıñ artuḳlarıdın ḳaçıñ neteg kim cüẕām illetidin ḳaçmış meñizlig*" 'Dünyanın kıymetli şeylerinden, cüzam hastalığından kaçar gibi kaçınız.' (390/15), "*kīne taḳı ḥased... ezgüliklerini helāk ḳılur taḳı tüketür neteg kim ot otunnı helāk ḳılur*" 'Ateşin odunu yiyip bitirdiği gibi kin gütme ve haset etme de iyilikleri yok eder.' (411/14)

3.4.7. İzin

İzin cümlesi (concessive clause), temel cümlenin yükleminin belirttiği iş ve oluşu, bir dereceye kadar zıt bir anlamla belirten bir yan cümledir. Ancak bu zıtlık temel cümledeki eylemin yapılmasına engel olmaz, âdeta ona izin verir. Adı da bundan ileri gelir. İzin cümlesi, "Neye rağmen?" sorusuna cevap verir (Eckmann 1959: 52). Bu tür cümlelerde, öteki bağlaçların yanı sıra *niçe kim* ve *nėçeme kim* şeklinde birleşik yapılar da kullanılır: "*neçe kim Peyġamber (as)ḳa kāfirler ẕaḥmet ü meşaḳḳat tegürseler hēç iltifāt ḳılmas erdi*" 'Kâfirlerin Peygamber (as)'a acı ve ıstırap vermelerine rağmen, kendisi bunu hiç önemsemezdi.' (15/15), "*ol ḳapuġnı yetti ḳuvvatlıġ kimerseler nėçe kim ḳuvvat ḳıldılar yerindin tepretü bilmediler*" 'Yedi kuvvetli kişi, o kapıyı o kadar zorlamasına rağmen yerinden kıpırdatamadı.' (140/1), "ʿ*Ali (ra) taḳı nėçe kim tefaḥḥuṣ ḳıldı hēç bilmedi*" 'Ali (ra) onca soruşturmasına rağmen hiç öğrenemedi.' (146/2), "*neçe kim urdılar erse bu sözüñdin rücūʿ ḳılġıl tėp hēç rücū ḳılmadı*" 'Bu sözünden dön, diye ne kadar dövdülerse de o, bu sözünden hiç dönmedi.' (226/4), "*nėçeme kim ferişteler bu ʿābidniñ tāʿatlarını kökke mindürseler Ḥaḳ (tvt) ḳabūl ḳılmaz erdi*" 'Meleklerin o abide ait ibadetleri onca göğe çıkarmasına rağmen Hak (tvt) kabul etmezdi.' (404/4)

3.4.8. Niteleme Cümlesi

Niteleme cümlesi, temel cümlede anılan bir şahsın, varlığın veya nesnenin niteliğini, niceliğini veya iyelik ilişkisini belirtir. Bu üç temel işleve göre niteleme cümlelerinin nitelik, nicelik ve iyelik cümlesi olmak üzere üç alt grubu vardır. (Eckmann, 1959: 53). Bu tür cümlelere sıfat-fiil grubu veya sıfat-fiil grubundan kısaltılmış bir kısaltma grubu da diyebiliriz.

a) İlgi zamiri olan *kim,* yan cümlenin öznesi olabilir: "*İmām Aḥmed Ḥanbel (ra) ol ʿālimlerdin erdi kim ʿilmi birle ʿamel ḳılur erdi*" 'İmam Ahmed Hanbel kendi bildikleri ile amel eden âlimlerden idi.' (219/14), "*ėlgiñdeki nė kim dünyāvī bar cümlesini mülkindin çıḳarġıl*" 'Senin elinde ne kadar dünyalık şey varsa hepsini elinden çıkar.' (262/15), "*ol Teñri kim seni ḫalīfe ḳıldı meni muḥtesiblükke ol ḳoydı*" 'Seni halife yapan Tanrı beni zabıta görevlisi yaptı.' (307/11), "*Rūbil kim Yūsufnı ėgninge kötürmüş erdi yerke bıraḳtı*" 'Rubil, sırtında götürdüğü Yusuf'u yere bıraktı.' (354/15)

b) İlgi zamiri olan *kim,* yan cümlenin nesnesi olabilir: "*ne kim Ḥaḳ Teʿālādın tilese Ḥaḳ Teʿālā hēç red ḳılmadın duʿāsını müstecāb ḳılur erdi*" 'Hak Tealā'dan istemiş olduğu her şeyi Ḥak Tealâ reddetmeden kabul ederdi.' (224/14), "*ne tāʿat ve ʿibādet kim ḳılur-sen menim üçün ḳılur-sen*" 'Yaptığın bütün ibadeti benim için yapıyorsun.' (318/3), "*tilegil mėndin ne kim tileseñ*" 'Benden neyi istersen iste!' (318/4), "*bir ḳolġa keldürdi kim ol ḳol içinde ādemīnüñ başları taḳı süñükleri bar*" 'İçinde insanoğlunun başları ve kemiklerinin bulunduğu bir vadiye getirdi.' (391/2), "*ne neerse kim nefsi tileyür bolsa ol nefsini menʿ ḳılmaz*" 'Onun nefsi neyi dilerse nefsini ondan alıkoymaz.' (423/8)

c) İlgi zamiri iyelik niteleyicisi olarak kullanılır, bazı cümlelerde de kullanılmayabilir: "*Medīne içinde hēç kimerse ḳalmadı kim özi üçün ḳaẓġurmadı*" 'Medine'de kendisi için kayırmayan hiç kimse kalmadı.' (122/10), "*Ramażān ayınıñ yigirminç kün erdi kim emgeki ḳatıġ boldı*" 'onun ıstırabı arttığında Ramazan ayının yirminci günü idi.' (154/4), "*menim ʿaṣām yüksek bolur ol miḳdār kim uçı kökke yeter*" 'Bastonumun ucu göğe ulaşacak kadar yüksektir.' (352/13), "*ozaḳı zamānada bir zāhid bar erdi [kim] atı Barṣīṣa erdi*" 'Geçmiş zamanlarda Barsisa adlı bir zahit vardı.' (368/3), "*bu ölüm bir butaḳ meñizlig turur kim tikenleri öküş turur*" 'Bu ölüm, birçok dikeni olan bir budak gibidir.' (438/11)

KAYNAKÇA

Ata, A. (1998), *Nehcü'l-Ferâdîs III, Dizin-Sözlük*, TDK, Ankara.

Eckmann, J. (1956), *Nehcü'l-Ferâdîs I, Tıpkıbasım,* XIV+444 s., TDK, Ankara.

Eckmann, J. (1959), "*Çağataycada Yardımcı Cümleler*", TDAY- Belleten 1959, 27-58, Ankara.

Gürgendereli, R. (2001), *Kaşgarlı Mahmud'un Nehcü'l-Ferâdis Adlı Eseri Üzerinde Cümle Bilgisi,* Trakya Ü. Sos. Bil. Ens. Basılmamış Doktora Tezi, 704 s., Edirne.

Kalsın, Ş. (1996), *Nehcü'l-Ferâdis'te Söz Yapımı,* Mersin Ün. Sos. Bil. Ens. Basılmamış Yük. Lis. Tezi, 149 s. Mersin.

Karahan, L. (2005), *Türkçede Söz Dizimi,* Akçağ Yay., 8. bs., Ankara.

Karamanlıoğlu, A. F. (1968), "*Nehcü'l-Ferâdîs'in Dil Husûsiyetleri I*", TDED XVI: İstanbul, 55-72.

Karatay, A. (2003), *Kısasu'l-Enbiya ve Nehcü'l-Ferâdis'te Soru Cümleleri,* Çukurova Ün. Sos. Bil. Ens. Basılmamış Yük. Lis. Tezi, 286 s., Adana.

Mansuroğlu, M. (1955), "*Türkçede Cümle Çeşitleri ve Bağlayıcıları*", TDAY-1955, Ankara, 59-71.

Sakça, B. (2003), *Nehcü'l-Ferâdis'te Birleşik Eylemler,* Mersin Ü. Sos. Bil. Ens. Basılmamış Yük. Lis. Tezi, 349 s., Mersin.

Tezcan, S.- Zülfikar, H. (1955), *Nehcü'l-Ferâdîs Cennetlerin Açık Yolu I-II*, Ankara, XI+312+444 s., TDK, Ankara.

Tülücü, S. (1994), "*[Maḥmûd el-Kerderî] NEHCÜ'L-FERÂDİS Uştmaḫlarnıñ Açuq Yolı (Cennetlerin Açık Yolu) II Metin, Çeviriyazı: János Eckmann, Yayınlayanlar: Semih Tezcan- Hamza Zülfikar [Ankara: 1984], TDK Yay.: 518, XI+312+1 s.*", TDAY-1991: 155-161, Ankara.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Merkez-Dışı Ülkelerdeki Ulusötesi Sivil Toplum Kuruluşları (STK): Dış Politika, Finansman ve Meşruiyet

Davut ATEŞ*
Ahmet UYSAL**

Özet: Soğuk savaş sonrası ortaya çıkan küreselleşmiş dünyada ulus-ötesi sivil toplum kuruluşlarının (STK) önemi giderek daha da artmaktadır. Birleşmiş Milletler dahil bir çok platformda etkin olabilen bu STKlar, gelişen iletişim teknolojisi sayesinde dünyanın her yanında kolaylıkla örgütlenebilmekte ve yerel siyasetlerde etkili olmaktadırlar. Ancak bu sorunsuz bir durum değildir, özellike merkez-dışı ülkelerdeki STK'lar dikkate alındığında. Bu çalışmada, bu tür STKların daha etkin olmalarını engelleyen bazı temel sorunlardan kurtulamadıkları tartışılmaktadır. Birincisi, merkez-dışı ülkelerde faaliyet gösteren STKlar, doğal olarak kaynak sağlayan merkez ülkelerdeki sivil veya resmi kuruluşların etkisi altında kalmaktadırlar. Bağışta bulunanların beklentileri yerel ihtiyaç öncelikleriyle her zaman çakışmaması nedeniyle etkileri sınırlı kalabilmektedir. İkincisi, dış bağışlara bağımlılık ve onların kaynağının şeffaf olmaması da yine STKların yerel siyasetteki yerini olumsuz etkilemektedir. Üçüncüsü, diğer ikisiyle de bağlantılı olarak ve yerel kültürel değerlerle de birleşerek STKlar, merkez-dışı ülkelerde meşruiyet sorunu yaşamaktadırlar.

Anahtar Kelimeler: Sivil toplum kuruluşları (STK), küreselleşme, meşruiyet, finansman, dış politika

Transnational Nongovernmental Organizations in Peripheral State: Foreign Politics, Funding and Legitimacy

Abstract: Transnational nongovernmental organizations (NGOs) are more and more becoming more important in the globalized world. These influencial NGOs in various platforms such as the United Nations can easily organize around the world and become effective in local politics. However, this is not a flawless situation. This study elaborates why the NGOs cannot be immune from some of the main problems that hinder their effectiveness, particularly NGOs in peripheral countries are taken into account. First, the NGOs operating in peripheral countries are under the influence of official or unofficial institutions that provide funding for their cause. Donors expectations do not always overlap with those of receivers, limiting their effectiveness. Second, dependence on foreign donations and the lack of transparency in their sources also negatively affect the place in local politics. Third, related to the previous two and combined with local cultural values, NGOs experience the problem of legitimacy in peripheral countries.

Keywords: Nongovernmental organizations (NGOs), globalization, legitimacy, funding, foreign politics.

* Dr., Dış Ticaret Müsteşarlığı ANKARA.
** Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü.

GİRİŞ

Soğuk Savaş sonrasında özellikle küresel sorunlara ilgileri, sosyal hizmetler, demokratikleşme, insan hakları ve özgürlük konularında yaptıkları çalışmalarla dikkatleri üzerine çeken sivil toplum kuruluşları (STK), giderek daha da önem kazanmaktadırlar. Ulus devlet yapısını ve küreselleşen sermayeyi de ilgilendirecek biçimde bir yandan gelişmekte olan ülkelere genellikle neo-liberal anlayışı destekleyerek küreselleşmeye katkıda bulunmakta, diğer yandan da ileri sanayi ülkelerinde genellikle küresellik-ve büyük sermaye-karşıtı bir eğilim sergilemektedir. Günümüzde ulus devlet - hükümetler dışı küresel örgütler ekseninde yaşanmakta olan kıyasıya mücadelede, STK'lar belki de ulus devlet ve çok uluslu şirketlerden sonra en etkin küresel örgütler konumuna gelmektedirler. STK'ların üzerinde durdukları konuların barışçıl küresel bir toplumun inşa edilmesindeki önemini azımsamamakla birlikte, etkinliklerinin yaygınlaşmasına paralel olarak, bütün insanlığın sorunlarını eşit ve adil olarak küresel siyaset alanına yansıttıkları ve duyarlı bir biçimde takip ettiklerini söylemek zordur. Özellikle merkez-dışı ülkelerdeki[1] STK'ların dış bağlantısı, bir dış politika aracı olarak ve finansman kaynakları itibariyle özellikle faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki değişim karşıtı kesimler ve gruplar tarafından onların meşruiyetlerinin sorgulanmasına fırsat sağlamaktadır. Bu durum onların yerel halk arasında kabul görmesine önemli bir engel oluşturmaktadır.

Bu yazıda bu tür STKların konumu dış politika, finansman ve meşruiyet konuları açısından ele alınacak ve değerlendirilecektir. Bu çerçevede merkez dışı ülkelerde faaliyet gösteren STKların ve toplumsal hareketlerin toplumların hayatında artarak önemli rol oynadığı görüşünden hareket edilmiştir; toplumsal hareket perspektifinden yararlanarak bu tür STKların dış politikada önemli aktörler haline geldiği ama kaynak ve söylem sorunları yaşayarak bir açmaza düştükleri tezi savunulmaktadır. Kaynak sorunu, merkez-dışı ülkelerin bu tür hareketlere sağladığı fırsatların darlığı, hareket maliyetinin yüksekliği ve az gelişmişlik dolayısıyla da bu tür oluşumlara tabandan gelecek mali desteğin oldukça sınırlı olması; söz konusu hareketleri dış finansman kaynaklarına mecbur bırakmaktadır. Ayrıca, ulus-ötesi STKların mali açıdan büyük ölçüde dışa bağımlı olması ve kurumsal özellikleri dolayısıyla yerel halk tarafından tam olarak benimsenmesine engel olmakta ve özellikle statükocu hükümet ve grupların bu yöndeki eleştiri ve propagandaları etkili olabilmektedir.

Ulusötesi STKlara kaynak sağlayan Batılı kuruluşların siyasal ve kültürel etkileri dolayısıyla STKların güçlü Batılı devletlerin kontrolünde oldukları suçlamasıyla yerel etkinlikleri sınırlı kalmaktadır. Özellikle 11 Eylül sonrası ABD'nin demokrasi ihracı politikaları da bu tür hareketlere yerel güçler ve halklar arasında belirli ölçüde direncin oluşmasına yardımcı olmuştur. Bu

yüzden, ulus devletle ilişkisi yönüyle demokratikleşme, insan hakları ve özgürlüklerin zaman zaman dünyanın hakim gücü ABD'nin 'önleyici savaş doktrini' aracılığı ile birçok bölge veya ülkede güç yoluyla gerçekleştiriliyor olması, STK'ların dış politikadan ne kadar bağımsız hareket edebildikleri konusunda soru işaretleri ortaya çıkarmakta; çok uluslu şirketler ve küresel sivil girişimlerle ilişkisi yönüyle de, özellikle özgürlük söylemiyle yaygınlaştırılmaya çalışılan değerler bütününün küresel kapitalizme hizmet ediyor görünmesi STK'ların sermayeden bağımsızlığının sorgulanmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda başlattığı Irak ve Afganistan savaşları uluslar arası alanda ABD'nin prestijinin azalmasıyla bağlantılı olarak, bu oluşumların Amerikancı veya Batı işbirlikçisi olarak itham edilmesine ve faaliyet ve söylemlerinin dışlanmasına yardımcı olmaktadır.

ARKAPLAN

1990'lı yılların başında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte dünyanın ABD'nin başında olduğu tek kutuplu yapıya doğru hızlı bir şekilde yönilmesiyle, liberal-demokrasi bütün dünya için tek alternatif siyaset ve yönetim şekli olarak belirmeye başlamıştır. Liberal-demokrasi Batı için zaten yabancı bir siyaset tarzı değildi. Alternatif siyaset iddiasındaki sosyalizmin yıkılması, liberal-demokrasiyi dünya için biricik seçenek yapmaya yetmiştir. Hatta bu gelişme tarihin sonu ile özdeşleştirilmiş ve insanlığın farklı arayışlara girmesinin artık bir gereği kalmadığı, mutluluk, özgürlük ve refahı elde etmenin tek yolunun liberal ve demokratik değerleri benimsemekten geçtiği güçlü bir şekilde iddia edilmeye başlanmıştır (Fukuyama 1992). Ancak yeni dünya düzeni/düzensizliği diye tanımlanan bu yeni durum henüz kesin bir sonuca varmış değildir. Bu yeni durumu, Medeniyetler Çatışması'nın şekillendireceği görüşü yanında (Huntington 1996), ABD'de neo-muhafazakar anlayışın işbaşına gelmesi ve ABD'nin dünya üzerindeki politikası konusundaki yaklaşımları, bir anlamda Medeniyetler Çatışması tezine uymaktadır. Huntington ABD'nin Hıristiyan Batı değerlerini empoze etmesine karşı çıkmış olmasına rağmen, bu açıdan bakıldığında Bush Doktrini, Tarihin Sonu Tezi'ndeki neoliberalizmin bayraktarlığının yapılmasına benzemektedir. Ancak bu durum gelişmekte olan bölgelerde ve özellikle Orta Doğu'da bir tür medeniyetler çatışması gibi algılanmaktadır. Sivil siyaset, sivil girişimler ve nihayetinde sivil toplum aslen batılı liberal-demokrasinin tarihsel olgunlaşma sürecinde, gelişmiş Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinin uzun zamandır tanışık olduğu değerleri ifade ediyordu. Siyasetin, devletin ve toplumun sivilleştirilmesi özellikle liberal değerlerin bir yansımasıdır (Madison 1998). Dolayısıyla, son onbeş yıldır yaşanmakta olan küreselleşme süreciyle birlikte, hemen hemen her ülkede yeşermeye başlayan ulusötesi bağlantılara sahip sivil hareketler (Schecter 2000) bir taraftan küresel sorunlar diye tanımlanabilecek yoksulluk, silahlanma, çevre kirlenmesi, ekolojik dengenin

bozulması, inorganik tarımın yaygınlaşması ve küresel ısınma gibi özellikle gelişmiş ülkelerin sanayileşme politikalarının yeniden gözden geçirilmesine ilişkin bir söylem geliştirirken (Schecter 2000); diğer taraftan da az gelişmiş ülkelerde demokrasinin ve liberal değerlerin yerleştirilmesi yönünde bir söylem geliştirmektedir (Orjuela 2005).

Geliştirilen bu iki söylem türü esas itibariyle siyaseti ve ekonomiyi yakından ilgilendirmektedir. Siyasal söylem özellikle dünyanın geri kalmış bölgelerindeki mevcut siyasi yapının dönüştürülmesini hedeflerken, ekonomik söylem de dünya üzerinde özellikle gelişmiş ülkelerde hakim olan kapitalist üretim tarzı zihniyetinin ve büyük sermayenin frenlenmesini hedeflemektedir. Bu yüzden, günümüzde ulus devlet - hükümetler dışı küresel girişimler ekseninde yaşanmakta olan kıyasıya mücadelede, STK'lar belki de ulus devlet ve çok uluslu şirketlerden sonra en etkin küresel örgütler olarak ortaya çıkmaktadır (Colas 2002). Bu hareketler, liberalizm ve kapitalizm karşıtı özellik taşısalar da Batı kaynaklı olmaları dolayısıyla, bir dış politika aracı olarak ve finansman kaynakları itibariyle, gelişmiş ülkelerin politikalarından, çıkar ve önceliklerinden etkilenmektedirler.

LİBERAL-DEMOKRASİ VE SİVİL GİRİŞİMLER

Sivil toplum tabiri nispeten yeni olmasına rağmen, aslında siyasetin ve toplumun sivilleştirilmesi Batı'da liberalizmin gelişmesine paralel bir seyir izlemiştir. Elbette ulus devletin ilk evrelerinde liberal değerlerin yerleştirilmesi sonucu ortaya çıkması beklenen sivilleşme, devletin şiddet araçlarına sahip olmasından kaynaklanan belirleyici rolünün azaltılması amacını taşıyordu. Yönetimin sivilleşmesi, sosyal ve siyasal ilişkilerin şiddet ve zorlama içermeyen bir yapıya büründürülmesi anlamına da gelmektedir (Trentmann 2000: 22-23). Bu anlamıyla sivilleşme, kendi vatandaşlarıyla ilişkisinde devletin silahlı (askeri) yapıdan silahsız sivil yönetim şekline dönüştürülmesi anlamına geliyordu. Tam anlamıyla liberal demokrasiye geçememiş bulunan bazı az gelişmiş ülkelerdeki yönetimin sivilleşmesi de halen bu geleneksel tartışmanın bir devamı niteliğindedir. Örneğin, Hobbes'a göre, doğal durumunda şiddet ve zorlama insanlar arası ilişkilerde önemli bir yer tutarken, Leviathan'da artık şiddet insanı ilişkilerdeki belirleyiciliğini ve önceliğini kaybetmiş olacaktır. Bu yüzden toplum doğal durumun aksine sivil bir durumu yansıtmaktadır (Colas 2002: 27-30). Zaman içinde demokratik değerlerin de ulus devletin yönetim şekline katılmasıyla sivilleşme daha da kökleşmiştir. Ayrıca, demokrasinin çoğunluğun tiranlığı şekline dönüşmesinin neden olacağı endişesinin bertaraf edilebilmesi için, sivilleşme daha çok liberal değerlerin biçimlendirdiği bir gelişme seyri izlemiştir (Bkz. Keyman 2004; Madison 1998). Demokratik tercihlerin vatandaşlar için sonucu ne olursa olsun (Bkz. Janoski 1998), devletin

müdahale edemeyeceği kutsal hak ve özgürlük alanlarının oluşturulması ve yerleştirilmesi gereğinin kabul edilmesi, bunun en önemli göstergesidir.

Geleneksel anlamıyla devlet yönetiminin silahlı güçlerden arındırılması anlamını taşıyan sivil hareketler özellikle yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren yeni bir boyut kazanmaya başlamıştır. Liberal-demokrasi ile yönetilen batılı ülkelerde gelişmeye başlayan yeni sivil hareket girişimleri artık devletten tamamen bağımsız özerk toplumsal hareketler anlamına gelmeye başlamıştır (Chandhoke 1995). Örneğin, Tocqueville *Amerika'da Demokrasi*'de (1966) ondokuzuncu yüzyılda ABD'deki bir çok toplumsal ve siyasal faaliyetin sivil oluşumlar tarafından yerine getirilmesini ilginç bulmuştur. Bu tür oluşumlar liberal demokrasinin yaygınlaşması ile hemen her yerde görülmektedir. Bu çerçevede aynı şeyler gibi görünen sivil toplum örgütleri (STK) ile toplumsal hareket kavramlarının birbirinden ayrı kavramsallaştırılması gerekmektedir. STKlar bir toplumsal fonksiyonu yerine getirmek üzere faaliyet gösteren sivil oluşumlardır (Martens 2002). Toplumsal hareketler ise belirli bir konuda değişim isteyen ve bu amaçla daha çok yerleşik siyaset mekanizmaları dışında bir yöntem (protesto gibi) kullanan , faaliyetlerini belirli bir süre devam ettirebilen oluşumlardır (McAdam & Snow 1997). Toplumsal hareketleri başka yöntemlerle siyaset (politics by other means) diye tanımlayanlar da olmuştur (Gamson 1990). İstenen bu değişim refaha, haklara yönelik olarak devletten bir talep içerebileceği gibi, devletle daha az ilgisi olan bireysel haklar, kültürel haklar ve ortak yarar konularını da ilgilendirebilir. Birinci grup toplumsal hareketler geleneksel toplumsal hareketlerin ikinci grup ise yeni toplumsal hareketlerin özelliğidir (Pichardo 1997). Toplumsal hareketlerin kullandığı yöntemler masum imza kampanyasından sivil itaatsizlikten şiddete başvurmaya kadar varabilir. Seçtikleri hareket tarzı ılımlı ya da radikal, reformcu ya da devrimci olmalarını açıklamaktadır.

Toplumsal hareketlerin hedefleri doğrultusunda faaliyet göstermek ve devamlılığı sağlamak için kurulmuş olan örgütlere toplumsal hareket kuruluşu (THK) denmektedir. Diğer bir deyişle, toplumun aksayan ya da eleştirilen bir yönünde değişiklik gerçekleştirilmesi için imza kampanyası, protesto ve hatta düzen bozucu faaliyetleri yürüten oluşumlara, toplumsal hareket kuruluşu/örgütü denmektedir. Toplumsal hareketler genelde eleştirel bir özellik arz ederler. STKlar devletin dışındaki alanlarda faaliyet gösterirken, genellikle THKlar devlet otoritesini ve politikayı etkilemeye çalışır. STKlar ise devlet ve ekonomi dışında toplumsal ihtiyaçların giderilmesini amaçlayan kuruluşlardır. Bunların faaliyetleri bazen kesişebilmektedir. Ancak iki kavram birbiriyle bağlantılıdır ve birbirini dışlamazlar fakat yine de bağımsız olarak ele alınmalarında yarar vardır. Bunlar ayrı şeyler olmalarına rağmen birbirini tamamlayan unsurlardır. Kısaca, ilki bir ihtiyaca dikkat çekerken diğeri o toplumsal ihtiyacı gidermek

için faaliyet göstermektedir. Bu yazının amacı açısından ikisi arasındaki ayrım ön planda tutulmamış, benzerlikleri açısından paralel değerlendirilmiştir.

STK ile THK arasındaki ayrımı daha iyi anlaşılmasına yardımcı olmak için şu örnek verilebilir: Yoksullara yardım toplamak ve dağıtmak amacıyla kurulan ve bu yönde faaliyet göstererek yardım toplama ve dağıtma işlemi yapan vakıf, dernek gibi bir kuruluş STK, yoksulların sorunlarıyla ilgili kamuoyunu etkilemeye çalışma, duyarlılığın artırılması, bakış açısından değişmesi veya yoksullara sağlanacak devlet yardımlarının artırılması, konuyla ilgili bir yasal düzenleme için mücadele eden bir kuruluş ise THK olarak görülmelidir. Bu iki kavram her zaman birbirini dışlamazlar. Bazı durumlarda bir kuruluş hem STK hem de THK gibi çalışabilse de böyle bir kavramsal ayrımın yararı olacaktır. Toplumsal hareketlerin siyasal ve kültürel alandaki önemi giderek artmakta ve temel değişim faktörü rolünü üstlenmektedirler. Örneğin, Çevre Hareketi'nin gelişmiş ülkelerde ve diğerlerinde önemli kurumsal ve kültürel etkileri olmuştur (Buttel 1992; Dalton 1994'ten aktaran Mertig & Dunlap 2001).

Güçleri ve etkinlikleri giderek artan toplumsal hareketler, liberal-demokratik toplumdaki baskı gruplarını oluşturmaya başlamışlardır. STKların artan popülaritesi onları Güney'deki bir çok ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınmasında kamuoyunda önemli bir yere oturtmuştur (Zaidi 1999). Siyasal partilerden ve devletten tamamen bağımsız hareket etmeye başlayan bu tür girişimler, artık devletin karar alma ve yönetim erklerinin gerçekleştirilmesi sırasında devreye girmeye ve devlet organlarını etkilemeye yönelmişlerdir. STKlara devletin yetersiz kaldığı boşluğu doldurmaktan daha ileri bir rol biçildi. Kamu kurumlarının başarısızlığı ve yetersizliğinden doğacak boşluğu doldurmanın yanında bir çok kurumdan daha fazla sivil toplumu demokratikleştirici ve siyasallaştırıcı bir rol yüklenmiştir (Bach & Stark 2002; Gomez 2005). Dünya üzerinde STKların birden çoğalması artan kaynaklara bağlı olarak gerçekleşti. Bu kaynak patlaması da bir anlamda STK misyonunu etkisiz kılacak bir rol biçimine dönüştü (Zaidi 1999). Toplumsal hareketlerin bu belirleyici konumu dolayısıyla liberal demokrasileri toplumsal hareket toplumu olarak tanımlayanlar olmuştur (Tarrow 1994; Rucht & Neidhardt 2002).

Liberal açıdan bakıldığında temel hak ve hürriyetlerin anayasaların güvencesinde olduğu, demokratik yönden ise halkın toplumu yöneteceklerin belirlenmesi sürecine seçimler dışında da katılması için ve ortaya çıkacak yönetim sorumsuzluğunun önüne geçilebilmesi için, sivil girişimler sürekli birer baskı grubu haline gelmişlerdir. Örneğin, Hegel'de sivil toplumun aile ve devlet alanları dışında kalan bütün ilişkiler ağını kapsadığı not edilmiştir (Colas 2002). Dolayısıyla, sivil girişimler karar alma aşamasında ve yönetim

sırasında devlet işlerine müdahale etmeye ve temsil ettikleri kitlelerin beklentileri doğrultusunda sonuçlar almaya çalışmaktadırlar. Böylece klasik dönemlerde sadece seçimden seçime halk denetimine açık olan devlet yönetimi, sivil toplumların sürekli hazır bulunmaları ve katılımları sayesinde kesintisiz olarak denetime açık hale gelmeye başlamıştır (Raniger 1998). Bu yüzden kimi zaman sivil toplum girişimleri liberal-demokratik sistemde siyasal partilerden çok daha önemli işlevler üstlenme ve vazgeçilmez olma konumuna gelmiştir. Örneğin, Chandhoke (1995:30) sivil toplumun yeni bir mücadele şekli olduğuna dikkat çekiyor. Eskiden devleti ele geçirmeye çalışan bir kısım sivil girişimlerin yeni dönemdeki temel amaçlarının devletten özerklik kazanma ve onun politikalarını etkileme amacı taşıdığına dikkat çekmektedir.

Özellikle Soğuk Savaş'ın sona ermesi ve liberal-demokrasinin yegane yönetim modeli olarak ortaya çıkmasının ardından, sivil toplum girişimlerinin giderek ağırlık kazandığı yeni durumu bilim adamları yorumlamaya çalışmışlardır. Çünkü bu dönemde demokratikleşme, kamusal yönetimin şeffaflaşması, temel hak ve özgürlükler, çevre sorunları, kadın sorunları, alt kimliklere karşı uygulanan ayırımcılık gibi sorunlar üzerinde duran bu girişimler kimi zaman yerel düzeyde örgütlenebildikleri gibi kimi zaman da küresel bazda örgütlenmeye yönelmiştir. Ulus devletin içinde sivil toplum örgütlerinin öneminin artmasının yanı sıra küreselleşme uluslararası STKların giderek daha etkili olmaları dolayısıyla ulus-devlet sınırlarını aşan yeni bir uluslararası/küresel sivil toplumun oluştuğu savunulmuştur (Colas 2002; Warkentin 1998'den aktaran Warkentin & Mingst 2000; Smith 1998). Küresel toplum anlayışına göre (a) devlet temelli kurumsal yapılanma daha fazla toplumsal ve siyasal ilişkiler yönünde değişmektedir, (b) STKlar önemli ve etkili aktörler olmaya başlamaktadır, (c) siyaset insan odaklı olmaya başlamakta ve ulus ötesi siyasetteki demokratik yönelim artmaktadır, ki bu da devletlerin egemenliğini sınırlayıcı etkiye sahiptir, (d) internet giderek daha etkili bir siyasal araç haline dönüşmektedir (Bach & Stark 2002; Gomez 2005). Devletlerin giderek STKları daha çok dinlemesi hem STKlar hem de devlet için meşruiyet sorunları ortaya çıkarmaktadır (Warkentin & Mingst 2000). Bu yaklaşım, STKlar ile THKlar arasında fark gözetmeksizin, ilk örnekte klasik toplumsal hareketleri, ikincisinde ise yeni toplumsal hareketleri (YTH) dikkate almaktadır.

Hem yerel hem de küresel düzeyde, bilgi teknolojilerindeki gelişme sayesinde sivil girişimlerin örgütlenmesi ve seslerini duyurabilmeleri müthiş bir şekilde kolaylaşmış bulunmaktadır (Colas 2002). Ayrıca, küresel bazda örgütlenen bazı STK'lar yerel şubeleri aracılığı ile veya yerel STK'lara verdikleri destekler nedeniyle ulusal düzeyde de etkin olabilmektedirler. Hatta kimi ülkelerde hükümetlerin belirlenmesinde örgütlü siyasal girişimlerden daha etkin oldukları gözlenmektedir (Clark 1995). Son birkaç

yıl içerisinde Sırbistan-Karadağ, Gürcistan ve Ukrayna gibi ülkelerde hükümetlerin ve devlet başkanlarının belirlenmesinde sivil girişimlerin ne kadar dikkate değer rol üstlendiklerine şahitlik edilmiştir. STK'lar toplumu kolayca harekete geçirebilmekte ve talepler daha hızlı bir şekilde sonuçlandırılmaktadır. Küresel düzeyde ise, bir kısım sivil girişimlerin özellikle küresel sorunlara dikkat çektiği ve bu kapsamda örneğin Seattle, Venedik ve son olarak da Edinburg'ta gözlemlenen şiddetli gösterilere yol açabildiği görülmüştür.

TOPLUMSAL HAREKETLER VE STK'LAR: SÖYLEMLER VE MEŞRUİYET

Sivil girişimler özellikle sosyal fonksiyonlar açısından devletin yetersiz kalması yüzünden sosyal alanlarda gösterdikleri faaliyetleri nedeniyle geniş bir desteğe sahip olmaya başlamıştır (Gomez 2005). Doğal afetler veya savaşlar sırasında zarar gören kitlelere verilen sosyal hizmetler ve yardımlar, ayrıca yoksulluk, açlık, sağlık ve eğitimsizlik gibi konularda yaptıkları çalışmalar nedeniyle sivil girişimler artan bir sempati toplamaktadır. Az gelişmiş bölgelerde devlet erkinin yetersizliği yoksulluk ve yolsuzluk nedeniyle hizmet götürülemeyen insanlara yapılan destekler, sivil girişimlerin kamuoyunun gözünde hatırı sayılır bir yer edinmelerine yol açmıştır çünkü onlar daha dar faaliyet alanlarına odaklanmakta ve başarılı olabilmektedirler (Lam 2006). Her ne kadar sivil girişimleri sosyal ve siyasal öncelikleri olanlar diye kabaca ikiye ayırarak sosyal olanların yetersiz devlet hizmetinin neden olduğu çaresizlik durumunun iyileştirilmesine katkı sağlamakta başarılı oldukları gözlense de; siyasal önceliklerin çok daha karmaşık bir ilişkiler ağıyla çevrili olduğu görülmektedir. Ayrıca, bir sivil girişim yoğunluklu olarak sosyal alanda faaliyet gösteriyor olsa da, bu faaliyetin doğrudan veya dolaylı olarak siyasal çağrışımlar yaratması da kaçınılmaz olmaktadır. Çünkü karşılan(a)mayan bireysel, kültürel ve sosyal taleplerin muhatabı siyasi otorite olarak görüleceği için bu tür talepler çok kolay siyasallaşabilecektir. İster dış sömürü, isterse yerel yolsuzluklar, siyasal başarısızlıklar dolayısıyla dış yardıma muhtaç olan ister istemez siyasi bir boyut kazanabilmektedir.

Dünya ölçeğinde gelişmiş bölgeler ile az gelişmiş bölgeler arasındaki gelir dağılımının gittikçe bozulmakta olduğu dikkate alındığında (Bkz. UNCTAD 2004), STK'ların rol ve işlevleri daha çok gündeme gelmektedir çünkü küresel bazda kalkınma ve gelir dağılımı adaletsizliği devam etmektedir. Merkez-dışı ülkelerde liberal-demokratik değerlerin henüz tam olarak yerleşmemiş olması nedeniyle bu tür girişimler doğal olarak dış desteklere dayanmak zorunda kalmaktadır. Ayrıca, liberal-demokratik merkez ülkelerde sivil girişimlerin üstelenebilecekleri rol ve işlevler daha belirgin

iken, merkez-dışı ülkelerde böyle bir belirginlik durumu söz konusu değildir. Böyle bir belirsizlik ortamında, az gelişmiş ülkelerdeki sivil girişimler doğal olarak küresel kapitalizm ve dünyanın güçlü ülkelerinin çıkarları doğrultusunda etkiye ve telkine açık olabilirler (Chandhoke 1995; Zaidi 1999).

Dış Politika Aracı Olarak STK'lar

Sivil toplum anlayışı klasik dönemde daha çok liberal değerlerin yerleştirilmesiyle ve yakın zamanlara kadar da demokratik yönetim şekline geçiş talepleriyle özdeşleştirilmişse de, küreselleşen dünyada sivil toplum girişimleri o kadar farklılaşmışlardır ki, tek bir amaç ve tek bir faaliyet alanı ile sınırlandırılamayacak kadar çeşitlilik ve çok boyutluluk kazanmış bulunmaktadır (Bkz. Schecter 2000; Trentmann 2000). Sivil girişimler artık sosyal alanda faaliyet gösteren yardım kuruluşlarından demokratikleşmeye ve özgürlük taleplerini gündeme getiren siyasal içerikli örgütlere kadar değişen geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Ancak, küresel düzeyde bu kadar yaygınlaşmalarına rağmen sivil girişimler gelişmekte olan ülkelerde genel olarak batılı liberal-demokratik paradigmanın tamamlayıcı bir öğesi konumundadırlar. Bu temel farlılığa rağmen, sivil girişimler sınır tanımaksızın bütün ülkelerde gelişmeye ve siyasi, ekonomik ve sosyal hayatta etkin olmaya başlamıştır. Dolayısıyla, merkez-dışı ülkelerde faaliyet gösteren küresel veya ulusal düzeyde örgütlenmiş STK'ların çoğu kere gelişmiş ülkelerin dış hedeflerinden etkilenmesi ve zaman zaman onların bir dış politika aracına dönüşme ihtimali de çok şaşırtıcı olmayacaktır.

Her ne kadar dış politika araçlığı olgusu küresel yapı içerisinde kolayca tanımlanabilecek bir konu olmasa da, ABD hegemonyası çerçevesinde bir kısım merkez-dışı ülkelerdeki rejimlerin veya uyguladıkları politikaların değiştirilmesi amacına yönelik olarak, sivil girişimler harekete geçirilebilmekte ve istenen sonuçlar da kolaylıkla alınabilmektedir. Son birkaç yıl içerisinde Sırbistan-Karadağ, Gürcistan ve Ukrayna'da tanık olunan gelişmeler bu görüşü teyit eder nitelikte bulunmaktadır. Ulusötesi STK'ların belirli ülkelerin rejimlerinin değiştirilmesinde işlevsel olabildikleri net bir biçimde ortaya konmuştur (Bkz. Colas 2002: 92) Örneğin, Doğu Avrupa'daki demokratikleşme sürecinin bağımsız çevreci hareketlerin gelişmesiyle yakından ilgili olduğu tespit edilmiştir (DeBardeleben and Hannigan 1995'ten aktaran Rohrschneider & Dalton 2002). Elbette, bu ülkelerde harekete geçen sivil girişimleri tamamıyla güçlü ülkelerin dış politika aracı olarak görmek ve girişimlerin içinde bulundukları ülke şartlarından kaynaklanan kendi iç dinamiklerinin varlığını yok saymak sahici bir yaklaşım olmayacaktır. Özellikle otoriter rejimlere karşı yerel muhalif hareketlere dışarıdan sağlanan önemli siyasal, ekonomik ve moral

destek, onların işbirlikçi ve/veya hain olarak nitelendirilmesini kolaylaştırarak o hareketin inanırlığıyla da birleşerek başarıları şanslarını olumsuz etkileyebilmektedir.

Sivil toplum girişimlerinin batıdaki gelişim tarihine bakıldığında (Bkz. Schecter 2000: 25-48) birinci aşamada liberal değerlerin yerleştirilmesi, ikinci aşamada merkez-dışı ülkelerdeki yönetimlerin demokratikleşmesi amaçlarını taşırlarken (Bkz. Chandhoke 1995; Keyman 2004) yeni dönemde ise daha çok küresel boyutlara ulaşan sorunlara eğilmeye başlamışlardır (Pichardo 1997). Çünkü merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimler bu üç gelişim safhasını aynı anda tecrübe etmektedirler. Zira, bu ülkelerin çoğunluğu hala liberal değerleri özümsemiş ve demokratikleşmeyi tam anlamıyla sağlamış değildir. Bu yüzden, merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimlerin hem gündemleri daha yoğun hem de amaçları daha karmaşık bir yapı arz etmektedir. Aynı anda hem liberalleşme hem demokratikleşme hem de küresel sorunlarla ilgilenme maliyetinin yüksekliği ve yerel kaynakların yetersizliği kaçınılmaz olarak merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimleri gelişmiş ülkelerden destek almaya itmektedir.

Gelişmiş Batı toplumlarından mali ve bazen de siyasi destek bulma zorunluluğu dolayısıyla merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimlerinin konumu zamanla yerel siyaset açısından çelişkili bir durum arz etmektedir. Bir taraftan, mutluluğu ve özgürlüğü artıracağı beklentisiyle liberalleşme ve demokratikleşme talepleri gündeme getirilmekte, diğer taraftan liberalleşme ve demokratikleşme büyük güçlerin kontrolünde gelişen bir olguya dönüşmektedir. Bir çok ülkede STKlar dış kaynağa bağımlıdırlar ve bu durum onları dış etkilere ve dış kontrole daha açık hale getirmektedir (Hudock 1995:659'dan aktaran Zaidi 1999: 264). Dolayısıyla, STKların temel amacı yerel ülkelerin kalkınmasına katkıda bulunmaktan daha çok bağışta bulunanların hedeflerini gerçekleştirmek olmaktadır, ki bu da STKların kuklalaşmasına yol açabilmektedir (Najam 1996'dan aktaran Zaidi 1999; Edwards ve Diğerleri 2001'den aktaran Townsend & Townsend 2004: 279-80).

Gelişmekte olan merkez-dışı ülkelerde sorun alanlarının çok olması nedeniyle bazı sivil oluşumların işbirliği yapabilecekleri ve destek alabilecekleri uluslararası kuruluş bulma imkanlarının olması dolayısıyla, merkez ülkelere yönelik bir art niyet kuşkusu doğmaktadır. Örneğin, ulus-ötesi örgütlenmiş sivil oluşumların özellikle bazı alanlarda (örneğin, çevre, kadın konularında) faaliyet gösterenlere, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Avrupa Birliği gibi resmi uluslararası kurumlar destek vermektedirler. Bu durum da merkez-dışı ülkelerdeki yerleşik güçleri rahatsız etmekte ve toplumsal değişim aracı olarak STKların dış güçlere yardım etmekle suçlanmasını kolaylaşmaktadır. Ayrıca, özellikle ekonomik

liberalleşme alanında hızlı adımlar atılıp, devletin ekonomik fonksiyonları azaltılırken, demokratikleşme ve adil gelir dağılımı konusunda aynı oranda gelişme sağlanamaması, merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimlerin batılı hegemonyanın kontrol araçları olarak görülmesine yol açabilmektedir. Özellikle bağışta bulunan kuruluşlarının yardım koşulları ve beklentileri de bu kuruluşların hareket alanlarını sınırlandırmaktadır (Zaidi 1999).

Diğer taraftan, batılı ülkeler ve merkez-dışı ülkelerin STK'dan anladıkları şey de birbirinden oldukça farklı olabilmektedir. Batıda STK'lar artık 'üçüncü alan' diye tanımlanan sahada faaliyet gösterirlerken, merkez-dışı ülkelerde faaliyet gösteren sivil girişimlerin ise faaliyet alanları net bir şekilde ayrışmış değildir. 'Üçüncü alan' siyaset ve ekonomi dışındaki sosyal alan (İnsel 2004: 2) ve dernek, klüpler veya hükümet dışı kuruluşların oluşturduğu gayrı resmi gruplar alanıdır (Hemment 2004). Ancak, bu ayrım her zaman tam mümkün olmamaktadır. Gelişmiş merkez ülkelerde siyasal alanda zaten devletin kendisi ve başta siyasal partiler olmak üzere yardımcı örgütleri vardır. Ekonomik alanda ise firmalar ile firmaların oluşturmuş oldukları özel sektör örgütleri vardır. Sosyal alanda yer alan sivil girişimler ise bu ikisinin faaliyet alanının dışında bir alanda hareket etmektedirler. Halbuki, merkez-dışı ülkelerde böyle bir ayırım yapma imkanı oldukça zordur. Öncelikle demokratik sürecin ve hukuk devletinin tam oturtulamayışı ve özellikle bu sistemin temel aktörleri olan partileşme sürecindeki sorunlar ve devletin faaliyet alanlarının halen çok geniş olması dolayısıyla devletin ikinci sektör olan ekonomik alana müdahalesi ve üçüncü sektör olan sosyal (sivil) alana müdahalesi Batı'daki örneklerine göre oldukça fazladır. Bu ülkelerde çoğu kere siyasal partilerle bağlantılı örgütler veya iş çevrelerinin oluşturdukları çıkar grupları da sivil girişimler olarak addedilmekte, böylece ortaya çarpık ve karmaşık bir tablo çıkmaktadır. Örneğin Türkiye'de Türkiye Sanayici İşadamları Derneği (TÜSİAD), Türkiye Müstakil İşadamları Derneğin (MÜSİAD) veya Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) gibi kuruluşlar sivil örgütlenmeler olarak kabul görmektedir. Halbuki bu örgütlerin amacı ekonomi alanındaki politikaların belirlenmesinde etkin olmak ve öncelikle kendi üyelerinin çıkarlarının korunmasını sağlamaktadır. Üstelik TOBB gibi meslek teşekküllerinin yasalarından kaynaklanan kamusal bir tarafı da mevcuttur. İnsel özellikle gönüllülük esası ve kendi üyeleri dışındakiler için bir yarar üretme zorunluluğu bulunduğunu belirtiyor bir kuruluşun STK olabilmesi için (İnsel 2004: 3-4; Keyman 2004: 12). Zira, yarı-siyasal örgütler ve özel sektör birliktelikleri kendilerini siyasetten ve ekonomiden soyutlamış gibi göstererek siyaset ve ekonomi alanına politika dayatabilmekte ve amaçlarını daha kolaylıkla gerçekleştirmektedir. Ancak, sadece sosyal alanda faaliyet gösteren sivil girişimlerin siyaset ve ekonomiye ilişkin talepleri ise dışlanarak 'öteki' konumuna itilmekte ve ana yapıya entegre edilmemektedir.

Küreselleşme ile dünya toplumları birbirine daha bağlı bir görünüm sergilemekte ancak dünya üzerindeki güç eşitsizliği ve gelir dağılımındaki dengesizlik devam etmektedir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde STKların varlığı toplumdaki eşitsizlikleri azaltmaktan daha çok derinleştirmeye yaradığı söylenmiştir (Pfeiffer 2004). Hatta 'dijital uçurum' kavramıyla ifade edilen, bilgisayar ve İnternet teknolojisini kullananlar ile kullanmayanlar arasındaki uçurum daha da artmaktadır (Wilhelm ve Diğerleri 2002'den aktaran Eamon 2004). Sivil girişimlerin bu kadar önemli hale gelmesindeki en büyük etkenlerden biri kuşkusuz bilgi iletişiminde yaşanan devrimdir. Dünya ölçeğindeki refah dağılımının adaletsizliği belki bundan elli yıl önce bu kadar gözle görülür bir boyutta değildi. Ancak, internet yoluyla iletişim alanında yaşanan devrim, her durumla ilgili bilgilere kolayca ulaşmayı mümkün kılmaktadır. Yaşam farkı, refah farkı, gelir farkı, gelişmişlik farkı ve doğal olarak mutluluk farkı merkez-dışı ülkelerde bir kısım radikal söylemlerin gelişmesine kolayca zemin hazırlamaktadır (Batliwala 2002). Dünyanın belli bölgelerinde ve ülkelerinde gerçekleşebilecek radikal söylem değişikliği ise küresel siyasi ve ekonomik yapıyı kökten tehdit edebilecek potansiyel taşımaktadır.

Bir örnek vermek gerekirse, bundan onbeş-yirmi yıl öncesine kadar ABD petrol zengini ülkelerde otokrat rejimlerin ayakta kalmasını sağlamaya çalışıyordu ve bunu da fiilen başarıyordu. Zira, otokrat ülkelerin sıradan insanlarının kendi hayatları ile batılı insanın hayatı arasındaki farkı kolayca görebilmesi imkanı yoktu. Liberal değerlerin ya da demokratik yönetim şeklinin ABD dış politikasında herhangi bir yerinin olması gerekli değildi. Ancak, bilgi alanında yaşanan devrim nedeniyle artık dünyanın herhangi bir yerindeki insan kendi konumu ile batılı insanın konumunu kolayca karşılaştırabilmekte ve bu durumun düzeltilmesi için belirli düşüncelere varabilmektedir. Bu düşüncelerin keskinliği otokrat rejimlerin istikrarını tehdit ettiği kadar bölgesel istikrardan tutun küresel istikrarı da tehdit edebilecek nitelikler taşıyabilmektedir. Özellikle 1980'li yıllardan itibaren Orta Doğu'da gelişen siyasal İslam da bu keskin düşüncelerden biridir ve Siyasal Islam sekülerleştirilememiş ve batılı düşünceye entegre edilememiştir (bkz. Gellner 1994: 15-29**)**. Bu gelişmeye paralel olarak özellikle Birinci Körfez Savaşı'ndan itibaren liberal değerlerin ve demokratik yönetim şeklinin ilk defa Ortadoğu bölgesinde ABD'nin dış politikasında yer edinmeye başladığı gözlenmektedir. 11 Eylül saldırılarını takip eden dönemde planlanan Büyük Ortadoğu Projesi incelendiğinde, projenin en önemli ayaklarından birinin bölge ülkelerinde sivil toplum girişimlerinin desteklenmesi ve geliştirilmesi olduğu görülmektedir. ABD'nin burada iki temel amacından bahsedilebilir. Birincisi, Ortadoğu ülkelerindeki sosyal alanın sivil girişimler ile doldurulması ve böylece işsiz genç yığınların eğitim ve sağlık gibi temel ihtiyaçlarının karşılanarak bu kesimler arasında radikal düşüncelerin yeşermesini engellemektir. İkincisi

ise, sivil girişimler yoluyla bu ülkelerde liberal değerlere ve demokratik yönetim şekline geçişi daha sancısız bir şekilde gerçekleştirmektir. Zira, liberal değerlerin ve demokratik yönetim şeklinin yerleşmesiyle bu ülkelerdeki radikal politikanın önüne geçileceği ve dünya istikrarını bozucu köklü siyasal dönüşümlerin yaşanmayacağı varsayılmaktadır.

Merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimlerin dış politika aracı olmaktan kaynaklanan meşruiyet sorunu tam da bu noktada başlamaktadır. Merkez-dışı ülkelerin çoğunda geleneksel toplumsal örgütlenme modeli hala hayattadır. Örneğin, Ortadoğu bölgesinde cemaatlerin yoğunluğu hala fazlasıyla hissedilirken, bu geleneksel yapı içerisinde modern sivil girişimlerin yerinin ne olacağı çok net değildir. Zira, cemaatler her ne kadar liberal veya demokratik değerlere ilişkin bir misyon taşımasalar da sosyal alanda STK'larınkine benzer işlevleri yerine getirmektedirler (Kadıoğlu 2005). Ortada çok çelişkili bir durum sözkonusudur. Geleneksel cemaatler STK olarak mı muamele görecek, yoksa dışarıdan desteklenen STK'lar yoluyla cemaatlerin çözülmesine mi çalışılacak? Zira, cemaatler aynı zamanda batılı hegemonyaya karşı yerel veya bölgesel düzeyde keskin siyasal taleplerin filizlendiği en önemli kaynaklardan birini oluşturmaktadır. Merkez-dışı ülkelerdeki düşük modernleşme düzeyi, liberal değerlerin sınırlılığı ve geleneksel sosyal örgütlenme modelinin yaygınlığı nedenleriyle, bu ülkelerde dışarıdan desteklenen sivil girişimlerin meşru kabul edilmemesi çok sürpriz olmayacaktır. Zira, bu tür sivil girişimler buradaki sistemin şartları nedeniyle doğrudan veya dolaylı olarak geleneksel sosyal alana da müdahale edecektir. Özellikle otokrat rejimlerin yer aldığı Orta Doğu'da yönetimler batı yanlısı ve seküler elit grupların elinde bulunmaktadırlar. Bu elitler demokrat ve liberal olmadıkları için Batı değerleriyle ve seküler oldukları için de geleneksel değerlerle genellikle bir çelişki ve çatışma içindedirler. Bu bağlamda ulusötesi STKların faaliyetleri hem yönetici elitleri hem de geleneksel güçleri rahatsız ettiği için sosyal ve siyasal manzara daha da karmaşıklaştırmaktadır.

STK'ların Finansman Kaynakları

Dünya üzerinde STK sektörü, yıllık 10 milyar dolarlık bir gelirle artık küresel bir iş alanı haline gelmiştir (Nahan 2004). Örneğin, AIDS, Küresel Verem ve Sıtma ile Mücadele Fonu'ndan 2002-2003'te yalnızca Rusya'daki mücadele için beş STK'ya toplam 100.5 milyon dolar aktarılmıştır (Webster 2003). Merkez-dışı ülkelerde STK'ların meşruiyetini zor duruma düşürebilecek ikinci önemli etken bu tür örgütlerin finansman kaynakları konusudur. Felsefesi itibariyle sivil girişimler gönüllülük ve dayanışma esasına dayanır (Ahrne 1998). Yasayla kurulan ve bu yasa çerçevesinde kaynak sağlanan hiçbir kuruluş sivil girişim olarak addedilemez. Sivil

girişim kamuya karşı olduğu kadar kamudan bağışık olandır aynı zamanda. Hem örgütlenme hem de mali kaynakları itibariyle kamudan bağımsız olabilen girişimler STK hüviyeti kazanabilir (Madison 1998; Seligman 1992). Gelişmiş ülkelerde alışılageldiği şekliyle sivil girişimler bu felsefe etrafında şekillenmiştir. Ekonomik aktörlerden aktarılan kaynaklar bütçelerinin hatırı sayılır bir bölümünü oluşturmasına rağmen, yönetim ve faaliyet alanı olarak nispeten sponsorlardan bağışık hareket edebilmektedirler. Halbuki durum merkez-dışı ülkelerde hiç de kuramdaki gibi değildir.

Merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimlerin mali kaynak sorununun ana nedeni, bu ülkelerde sivil girişimleri oluşturacak ve gönüllü destek verecek orta sınıf kitlesinin sivil girişim konusunda batılı anlamda bir bilince sahip olmaması (İnsel 2004), toplumun refah düzeyinin düşük olması dolayısıyla bu tür faaliyetlere aktarılabilecek kaynağın azlığı, siyasal katılım bilincinin yetersizliği ve yerel otoritelerin bu tür araştırmalara olumsuz yaklaşmasıdır (Awad 1997). Böyle bir kaynak kıtlığı ile karşı karşıya kalan sivil girişimler, ya dış desteklere muhtaç kalmakta veya ulusal düzeyde batılı anlamda sivil toplum girişimi addedilemeyecek özel sektör örgütlerinin desteklerine fazlasıyla bağımlı kalmaktadır (Zaidi 1999). Geleneksel olarak örgütsüz bir yapıda bulunan sivil girişimlerin yeni dönemde daha etkin olabilmeleri için örgütlenmeleri kaçınılmazdır. Bu durum açık olmakla birlikte örgütlenme çoğu kere profesyonellikle birleşmekte ve bu profesyonellik STK'ların gönüllük esasını bozucu bir etki yapabilmektedir. Zira, profesyonel olarak çalışanlar ile STK'lar arasında bir çıkar ilişkisi kuruluyor (İnsel 2004: 12). İletişimin ve bilgi akışının bu kadar yoğun olduğu küreselleşme süreci içerisinde hem ulusal hem de küresel bazda taleplerin muhataplara yeterince ulaşabilmesinin yolu, taleplerin örgütlü bir şekilde dile getirilmesinden geçmektedir. Değişimi gerçekleştirmek için hem otoriter hem de demokratik rejimlerde örgütlenme olgusu, önemli bir kaynak gerektirmektedir. Sabit bir bina, çalışanlarının ücretleri, diğer işletme giderleri gibi örgütlenme maliyetleri ile birleştiğinde, herhangi bir sivil girişimin kalıcı olabilmesi örgütlü yapısının ihtiyaç duyduğu sabit mali kaynağın edinilmesine bağlı kalmaktadır.

Merkez-dışı ülkelerdeki örgütlü sivil girişimlerin ihtiyaç duydukları mali kaynak üç yolla sağlanmaktadır. Birincisi, ulusal düzeyde çok az miktarda gönüllü yardım şeklindeki kaynaktır (Zaidi 1999). Bu yol STK'nın ihtiyaç duyduğu kaynağın hepsini sağlamamaktadır ve sadece bu kaynakla bir STK'nın hayatını devam ettirebilmesinin imkanı yoktur. Bu az miktardaki kaynağın da çoğunluğu ekonomik alanda faaliyet gösteren özel sektör kuruluşlarından sağlanmaktadır. Bu özel sektör kuruluşlarının yaptıkları yardımların onların ekonomik ve ideolojik çıkarlarına hizmet edebileceği veya en azından onlarla paralel olacağı beklenebilir. Sivil inisiyatifin zayıf

olması dolayısıyla, bunları kendi amaçları doğrultusunda kullanma eğilimi merkez ülkelerine oranla çok daha yüksek olabilir. Ayrıca gelişmişlik düzeyi farklılığından kaynaklanan alım gücü ve kur farkı dolayısıyla da aynı miktardaki mali kaynağın merkez-dışı ülkelere etkisi daha fazla olabilecektir. İkincisi, merkezleri gelişmiş batı ülkelerinde bulunan ve küresel düzeyde faaliyet gösteren diğer sivil toplum kuruluşlarının sağladığı kaynaktır.

> STK'ların maddi kaynakları, hükümetler, çok uluslu kuruluşlar, özel vakıflar veya hayırsever bireyler tarafından yapılan bağışlardan sağlanır. Dolayısıyla, STKlar yaptıkları faaliyetlerinden bağış yapanlara karşı sorumludur ama STKlar hizmetlerinden yararlananlara veya bağış yapanlar da vergi ödeyenlere veya bireysel katkıda bulunanlara aynı düzeyde bir hesap vermesi sözkonusu değildir çünkü takip kültürü iyi işlememektedir (Townsend & Townsend 2004: 271-2).

Orjuela (2005:6) Sri Lanka'da barış girişimlerini destekleyen STK'lar örneği üzerinde duruyor ve yardım veren kuruluşlar ile yardım alan kuruluşlar arasındaki orantısız ilişkiye dikkat çekerek, yardımın amacının tam olarak geçekleştirilemediğini vurguluyor. Sağlanan bu kaynak, merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların mali ihtiyaçlarının önemli bir bölümünü karşılamasına rağmen, kaynağı sağlayan kuruluşun beklentileri doğrultusunda hareket etme gibi bir zorunluluğu da beraberinde getirmektedir. Üçüncüsü, doğrudan ABD ve gelişmiş diğer batılı ülkelerin hükümet bütçelerinden sağlanan kaynaktır. Elbette bu yolla sağlanan kaynak her zaman şeffaf bir nitelik taşımamaktadır. STKlar yalnızca hizmeti alan gruba hizmet etmez, bağışta bulunanlar, üyeler ve personelin ihtiyaçlarını da karşılamaya çalışırlar ve "şeffaflıktan uzak" bir ortamda çalışmaktadırlar (Hayden 2002 ve Florini 2003'ten aktaran Teegen ve Diğerleri 2004). Araştırmacılar STKların daha çok hesap verebilir olması gereğine işaret etmişlerdir (Teegen ve Diğerleri 2004). Zira, mevcut uluslararası yapı içerisinde böyle bir kaynağın sağlanması, ülkeler arası ilişkilerde sorunlara yol açabilmektedir. Örneğin, Rusya İngiltere Sivil Toplum Örgütlerini casusluk yapmakla suçlamış, benzer şekilde Türrkiye'de de Alman Vakıflarının faaliyetleri şikayet konusu olagelmiştir. Yine, ABD'nin Büyük Ortadoğu Girişimi veya AB'nin Euro-Med diyalogu çerçevesinde bölge ülkelerindeki sivil girişimlere sağladığı mali kaynaklar, kaynağı veren ülkenin belirli ulusal çıkarlarına dayanmaktadır. Küresel sivil girişimlerden sağlanan kaynağın benzer açmazları doğrudan hükümetler tarafından sağlanan kaynaklarda da mevcuttur. Dışarıdan kaynağı sağlayan sponsorun önceliklerinin takip edilmesi gibi açık neden-sonuç ilişkisi ulusal düzeyde faaliyet gösteren STK'ların merkez-dışı ülkelerde yabancı bir unsur gibi algılanmasına yol açmakta ve onların güvenilirliğini ve dolayısıyla, meşruiyetini zedelemektedir. Diğer bir deyişle, bağış yapanlarının etkisi dolayısıyla yerel toplulukların istekleri ve beklentileri ikinci plana itilmekte ve STKların demokratikleştirici ve sivil katılımı artırıcı işlevi de aksamaktadır (Zaidi 1999). Bu sorun STKlar tarafından da farkedilmiştir ve bir çok toplumsal

hareket veya STK meşruiyetlerini yerelliğe (yerel temsile) dayandırmaya çalışmaktadır (Forbes 1999). Dış kaynaklı STKların ve hareketlerin yabancılık çekmesi ve yerel halk tarafından tam kabul görmemesi şaşırtıcı değildir. Bu sorun STKlar tarafından da fark edilmektedir. Örneğin, Dünya Ticaret Örgütüne karşı çıkan ulus-ötesi NGOlar, meşruiyet sorunlarını aşmak için değişik ülkelerin özel çıkarlarını da dikkate alarak çözümler geliştirme ihtiyacı duymaya başlamışlardır (Mason 2004).

Tek kutuplu yeni dünya düzeni içerisinde artık sivil girişimlerden daha çok sivil girişimlerin örgütlenmesinden ve bu örgütlerin siyaset, ekonomi ve sosyal alandaki faaliyetlerinden konuşulmaya başlanmıştır. Bir anlamda örgütsüz sivil girişim dönemi yerini örgütlü girişimlere terketmiş gibi görünüyor (Keyman 2004). Örgütlü bir yapı her halükarda maliyet girdi-çıktısı üzerine bina edilecek ve faaliyetini sürdürecektir. Örgütün mali kaynağı ise esas itibariyle gönüllü bağışlardan oluşmaktadır. Zaten gönüllülük ve dayanışma duygusu nedeniyle bu tip örgütlere STK denmektedir. Mali kaynak önemli bir olgu olarak ortaya çıktıktan sonra ise merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların gelişmiş ülkelerdekinden önemli bir farkı görünür hale geliyor. Bu fark, mali kaynak açısından birincinin ikincisine bağımlı olmasıdır. Yurtdışı kaynak da doğal olarak kendi öncelikleri çerçevesinde politikalar dayatabiliyor ve merkez-dışı ülkelerdeki STK'lar bir anlamda gelişmiş ülkelerin ve onların küresel sivil kuruluşlarının ülke içerisindeki uzantıları şekline dönüşüyor (Najam 1996'dan aktaran Zaidi 1999).

Özellikle merkez-dışı ülkelerdeki STK'lar ülkenin genel siyasal veya yerel toplumsal sorunlarıyla ilgilenmeye başladıkları zaman da, kolaylıkla bir şekilde merkez ülkelerinin ve küresel STK'ların taleplerinin takipçisi olmakla suçlanabiliyorlar. Zira, sponsorların mali kaynak aktarmalarındaki ana amaçlarından birisi, merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların sponsor kesimlerin beklentileri doğrultusunda faaliyet göstermeleridir (Başkaya 2005; Teegen ve Diğerleri 2004). Sponsorların beklentilerine öncelik verilmesi doğal olarak yerel halkı daha yakından ilgilendirebilecek bir kısım diğer sorunların sanki görmezden gelinmesine neden olmaktadır. Böylece merkez-dışı ülkelerde faaliyet gösteren STK'lar önemli bir açmazla karşı karşıya bulunmaktadır. Bir taraftan dış sponsorların ve yerel ekonomik güçlerin beklentilerini yerine getirmek, diğer taraftan da sivil toplum kuruluşu felsefesine bağlı olarak yerel toplumun öncelik arzeden siyasal, ekonomik veya sosyal sorunlarının gündeme getirilmesine ve çözüm yolları aranmasına yardımcı olmak. Mali yapıları ve merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişim bilincinin yetersizliği nedenleriyle, bu tür ülkelerdeki STK'lar doğal olarak faaliyetlerinde birinci konuya daha fazla öncelik vermektedirler. Ancak, böyle bir yaklaşım da halkın önemli bir kesiminin STK'lara olan güvenini ciddi olarak zedelemektedir (Teegen ve Diğerleri 2004). Yani,

STKların her konuda aynı duyarlılığı göstermemeleri resmi daha bulanıklaştırmakta ve onların meşruiyetlerine gölge düşürmektedir (Warkentin & Mingst 2000).

Liberal değerlerin yerleştirilmesi, demokratikleşmenin sağlanması ve sosyal alandaki özerkliğin korunması (sivilleşme) süreçlerini aynı anda yaşamakta olan merkez-dışı ülkelerdeki sivil hareketler çoğu kere merkez ülkelerdeki benzerleriyle eş değer tutulmakta ve sanki aynı tip uğraşlarla meşgul sivil girişimlermiş gibi görülmekteyse de aralarında çok önemli iki fark bulunmaktadır. Birincisi, gündem konularına ilişkin fark. Küresel bazda faaliyet gösteren STK'ların ana gündemlerini küresel sorunlar diye nitelendirilen çevre kirlenmesi, silahlanma, yoksulluk, açlık, azgelişmişlik ve sanayileşmenin insan ve çevre sağlığı üzerindeki yan etkileri ile zaman zaman da merkez-dışı diye tabir edilen diğer dünyadaki insan hakları uygulamaları ve demokratikleşme gibi konular oluştururken, merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların ana gündemini ise yoğunluklu olarak yoksulluktan kaynaklanan sorunlar, liberalleşme ve demokratikleşme oluşturmaktadır. Colas küreselleşme süreci içerisinde siyaset alanının devletler, ekonomi alanının çok uluslu şirketler ve sosyal alanın da küresel bazda örgütlenmiş sivil girişimler tarafından işgal edildiğini ifade etmektedir. Bu ayırım aslında küreselleşme, uluslararası ilişkiler, ekonomik aktörler ve küresel sivil girişimleri konumlandırma anlamında önemli ipuçları vermektedir (Colas 2002: 49-52).
Merkez-dışı ülkelerdeki sistemin liberalleşmesi ve yönetimlerin demokratikleşmesi evrensel değerler olarak kabul görse de, liberalleşme küresel sermayeye yeni ve güvenli pazarlar açma amacıyla birleştirildiğinde yerel halkın acil taleplerinin küresel alana yeterince yansıtıldığından bahsedilemez.

İkincisi ise finans kaynaklarına ilişkin fark. Küresel sivil girişimler mali olarak büyük oranda gelişmiş ülkelerdeki gönüllü bağışlarla faaliyetlerini sürdürürken, merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların finans kaynaklarının önemli bir bölümünü – yine gönüllülerden sınırlı bir kaynak gelse bile – dış kaynaklar teşkil etmektedir. Üstelik bu dış kaynaklardan yerel STK'lara aktarılan yardımlar üzerinde yerel/ulusal propaganda ile onlar üzerindeki elit kitlesinin hakimiyeti de hem yardımın amacının gerçekleştirilmesini zorlaştırmakta, hem de karşı propaganda ile onların meşruiyetine zarar vermektedir. Dolayısıyla, gelişmiş ülkelerin STK'ları gelişmiş ülke insanlarının beklentilerini yansıtırken, finans kaynağının dışarıda olması nedeniyle merkez-dışı ülkelerdeki STK'lar da gelişmiş ülkelerin beklentilerini yansıtır bir konuma gelmekte, en azından hedef ülkedeki sorunları tam yansıtamamaktadır. Bu durum da önemli bir çelişki oluşturmaktadır. Bu yüzden merkez-dışı ülkelerdeki sivil girişimlerin yerel insanların gözünde meşruiyeti sorgulanır hale gelmektedir (Orjuela 2005;

Rohrschneider & Dalton 2002). Örneğin, gelişmiş Kuzeyde STKlar ile güneydeki STKlar arasında gizli çekişmeler olabileceğinden söz edilmiştir (Gardner 1995'ten aktaran Rohrschneider & Dalton 2002) ve bir STK Kuzeye çok fazla bağımlı kalırsa amacından sapacağı ve meşruiyetini kaybedeceğine dikkat çekilmiştir (Hudock 1999'tan aktaran Rohrschneider & Dalton 2002).

Bell ve Carens'e (2004) göre, Ulusötesi STKlar sık sık değişik ahlaki açmazlarla karşılaşırlar. Birincisi, insan hakları prensipleriyle yerel külürel normlar Batı kaynaklı STKların inanç ve düşünceleriyle çatışabilmektedir. Özellikle kadın erkek ilişkileri konusundaki normları değiştirmeyi hedeflemektedirler. İkincisi, örgüt yapısının getirdiği geniş veya dar kapsamlı olmasının neden olduğu çatışma. Örneğin, insan hakları ile ilgili bir STK, bütün insan hakları ihlallerine aynı düzeyde ilgi gösteremez. Belki, kadın hakları ile ilgili bir önceliği olup siyasi hakları göz ardı etmesi veya tam tersi olabilmektedir. Üçüncüsü, hükümet dışı oluşumlarla işbirliği olup olmayacağı veya nasıl olacağı konusunda bir kararsızlık olabilir. Örneğin, yoksulluk konusunda faaliyet gösteren bir STKnın yerel hükümetle işbirliği yapması gerekebilir ama o zaman da yoksulluğa yol açan bir kurumla işbirliği yapmış olmakta ve hatta verdiği hizmet belki de o hükümetin işine yarayabilmektedir. Dördüncüsü, kaynak toplamada ortaya çıkan sorunlar da STKların meşruiyetini zayıflatabilmektedir. STKlara bağışta bulunanların devlet, çokuluslu şirketler, kuruluşlar veya gönüllülerden oluşması o kaynakların nasıl kullanılacağı üzerinde etkili olduğundan çıkar çatışmalarına ve çelişkilere yol açabilmektedir.

SONUÇ

Sivil toplum girişimleri, Soğuk Savaş'ın sona ermesinden sonra ortaya çıkan tek kutuplu dünya düzeninde daha da ağırlık kazanmaya başlamıştır. Küreselleşme olgusunun getirmiş olduğu fırsatların da kullanılmasıyla faaliyetleri her gün biraz daha yoğunlaşan ve etkileri gittikçe artan STK'lar, üçüncü alanın başat aktörleri konumuna gelmiştir. Ancak, çoğu kere merkez ve merkez-dışı ülkeler ayırımı yapılmadan önerilen genellemeler, tekdüze bir şekilde dünyadaki bütün STKların benzer amaçları taşıdıkları ve benzer faaliyetlerde bulundukları gibi bir izlenim ortaya çıkmaktadır. Ancak, sivil toplum olgusunun batıdaki tarihsel gelişimine daha yakından bakıldığında, genellikle liberal değerler ile özdeşleştiği ve özellikle de yirminci yüzyılın ikinci yarısında bir kısım otokrat rejimlerin demokratikleştirilmesinde önemli işlevler üstlendiği görülmektedir.

Küreselleşme süreci içerisinde yeni dönemdeki sivil girişimlere bakıldığında ise liberal değerlerin önceliğinin devam ettiği, yeni gündem maddelerinin önem kazandığı ve en önemlisi de artık örgütlü döneme geçildiğine tanık

olunmaktadır. Bu yeni dönemde STKlar açısından, merkez ve merkez-dışı ülkeler ayırımı yapılması bu açıdan çok önemli bir işleve sahiptir. Kesin genelleme doğru olmasa da merkez ülkelerdeki STKların küreselleşme – dolayısıyla da büyük sermaye – karşıtlığı ortaya çıkarken, merkez dışı ülkelerde ise STKlar genelde küreselleşmeye katkıda bulunan bu ülkelerde neo-liberal değerlerin ve kapitalizmin yerleşmesine hizmet ettikleri belirginleşmektedir. Bu ayırım sayesinde liberal değerlerden hangilerinin hangi bölgelerde ağırlık kazandığı, örgütsel problemlerin hangi bölgelerde ve nasıl farklılık arzettiği ve gündem maddelerinin hangi bölgelerde nasıl ayrıştığı gibi hususlar daha rahat görülebilecektir. Bu farklılıkların ortaya konulması yoluyla da, merkez ülkelerde çok meşru bir zemine sahip olan STK'ların, merkez-dışı ülkelerde ne tür muhtemel meşruiyet sorunuyla karşı karşıya olduğu kolaylıkla tespit edilebilecektir.

Bu çerçevede, merkez ülkelerin dış politika aracı olmaları ve onlardan gelen mali kaynakları kullanmaları nedenleriyle, ya da en azından yerel elitler tarafından öyle lanse edilmeleri dolayısıyla merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların önemli açmazlarının olduğu görülmektedir. Elbette, dünyanın az gelişmiş bölgelerindeki yönetimlerin demokratikleştirilmesi, liberal değerlerin yerleştirilmesi ve yönetimlerin şeffaflaştırılması konularında sivil girişimlerin üstelenmiş oldukları işlevleri yok saymak doğru olmayacaktır. Ancak, bu kısmi iyileştirici işlevlerine rağmen, merkez-dışı ülkelerdeki STK'ların önümüzdeki dönemde karşılaşması muhtemel meşruiyet ve inanılırlık sorunu kaçınılmaz olarak devam etmektedir. Çünkü, merkez-dışı ülkelerde STK'ların faaliyetlerini icra ettikleri ortam batılı benzerlerinden tamamen farklıdır. Özellikle finansman ihtiyaçları nedeniyle STKlar, büyük ülkelerin, küresel sermayenin ve küresel sivil girişimlerin beklentileri ve etkilerinin büyük olması dolayısıyla daha savunmasız durumda kalmaktadır. Önceliklerinin bu yönde belirlenmesi ise yerel sorunlara duyarsızlıklarını ve kayıtsızlıklarını artırabilecektir. Bu durum da, bu STKların merkez-dışı ülkelerdeki yığınlara yabancılaşmasını sağlayabilecek ve aralarında güven uçurumlarının oluşmasına neden olabilecektir.

KAYNAKÇA

Ahrne, Göran. 1998. ‘‘Civil Society and Uncivil Organizations’’, *Real Civil Societies* içinde, derleyen Jeffrey C. Alexander, London: Sage Publication.

Alexander, Jeffrey C. (der.) 1998. *Real Civil Societies.* London: Sage Publication.

Awad, Ibrahim. 1997. “The External Relations of the Arab Human Rights Movement.” *Arab Studies Quarterly* 19(1): 59-75.

Ayse Kadioglu. 2005. “Civil Society, Islam and Democracy in Turkey: A Study of Three Islamic Non-Governmental Organizations.” *The Muslim World* 95(1):23-41.

Bach, Jonathan & David Stark. 2002. “Innovative Ambiguities: NGOs’ Use of Interactive Technology in Eastern Europe.” *Studies in Comparative International Development* 37(2): 3-23.

Başkaya, Fikret. 2005 ‘‘Sivil Toplum ve Sivil Toplum Kuruluşları Söylemi’’, http://www.stgp.org/makaleler/sivil_toplum.pdf (Makaleye 01/07/2005 tarihinde ulaşılmıştır.)

Batliwala, Srilatha. 2002. “Grassroots Movements as Transnational Actors: Implications for Global Civil Society.” *Voluntas* 13(4): 393-409.

Bell, Daniel A & Joseph H Carens. 2004. “The Ethical Dilemmas of International Human Rights and Humanitarian NGOs: Reflections on a Dialogue Between Practitioners and Theorists.” *Human Rights Quarterly* 26(2): 300-329.

Chandhoke, Neera. 1995. *State and Civil Society : Explanation in Political Theory*, London: Sage Publications.

Clark, Ann Marie. 1995. “Non-Governmental Organizations and their Influence on International Society.” *Journal of International Affairs* 48(2): 507-525.

Colas, Alexandro. 2002. *International Civil Society*, Malden: Polity Press,

DeBardeleben, Joan & John Hannigan (eds.) 1995. *Environmental Security and Quality after Communism*. Boulder, CO: Westview.

Mary Keegan Eamon. 2004. "Digital Divide in Computer Access and Use between Poor and Non-Poor Youth." *Journal of Sociology and Social Welfare.* http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m0CYZ/is_2_31/ai_n6156815/print

Fukuyama, Francis. 1992. The End of the History and the Last Man, New York: Macmillan.

Gamson, William A. 1990. *The Strategy of Social Protest,* Belmont, CA: Wadsworth.

Gellner, Ernest. 1994. *Conditions of Civil Liberty: Civil Society and Its Rivals,* New York: The Penguin Pres.

Gomez, James. 2005. "International NGOs: Filling the 'Gap' in Singapore's Civil Society." *Sojourn* 20(2): 177-207. İndirilme Tarihi: 7 Şubat 2006.

Hemment, Julie. 2004. "The Riddle of the Third Sector." *Anthropological Quarterly* 77(2): 215-41.

Huntington, Samuel P. 1996. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. New York: Simon and Schuster.

İnsel, Ahmet. 2004. ''Sivil Toplum, STK'lar ve Gönüllülük'' (Söyleşi) http://stk.bilgi.edu.tr/docs/a_insel_st_stk.pdf.

Janoski, Thomas. 1998.*Citizenship and Civil Society,* New York: Cambridge University Pres.

Keyman, Fuat. 2004. ''Türkiye'de ve Avrupa'da Sivil Toplum'', Söyleşi, http://stk.bilgi.edu.tr/docs/F_Keyman_tr-avrupa.pdf.

Krafchik, Warren. ''Can Civil Socity Add Value to Budget Decision-Making? A Description of Civil Society Budget Work." http://www.internationalbudget.org/resources/library/civilsociety.pdf. İndirilme Tarihi: 7 Şubat 2006.

Lam, Janice H. 2006. "The Rise Of The Ngo In Bangladesh: Lessons On Improving Access To Justice For Women And Religious Minorities." *The George Washington International Law Review* 38(1): 101-130.

Madison, G.B. 1998. *The Political Economy of Civil Society and Human Rights,* London: Routledge.

Martens, Kertsin. 2002. "Mission Impossible? Defining Nongovernmental Organizations." *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 13(3): 271-85.

Mason, Michael. 2004. "Representing Transnational Environmental Interests:New Opportunities for Non-Governmental Organisation Access within the World Trade Organisation?" *Environmental Politics* 13(3):566-589.

McAdam, Doug & David Snow. 1997. "Social Movements: Conceptual and Theoretical Issues." Ss. xviii-xxvi. *Social Movements: Readins on Their Emergence, Mobilization and Dinamics.* Los Angeles: Roxbury Publishing.

Mertig, Angela G. & Dunlap, Riley E. 2001 "Environmentalism, New Social Movements, and the New Class: A Cross-national Investigation." *Rural Sociology* 66(1): 113-36.

Orjuela, Camilla. 2005. ''Dilemmas of Civil Society Aid: Donors, NGOs and the Quest for Peace in Sri Lanka'', *Peace and Democracy in South Asia* , Vol.1, No.1.

Pfeiffer, James. 2004. "Civil Society, NGOs, and the Holy Spirit in Mozambique." *Human Organization* Washington 63(3): 359-72.

Pichardo, Nelson. A. 1997. "New Social Movements: A Critical Review." *Annual Review of Sociology* 23: 411-30.

Raniger, Luis. 1998. ''Civil Society, Patronage and Democracy'', *Real Civil Societies* içinde, derleyen Jeffrey C. Alexander, London: Sage Publication.

Rohrschneider, Robert & Dalton, Russell J. 2002. "A Global Network? Transnational Cooperation among Environmental Groups." *Journal of Politics* 64(2): 510-33.

Schecter, Darrow. 2000. Sovereign *States or Political Communities? Civil Society and Comtemporary Politics,* Manchester: Manchester University Pres.

Seligman, Adam B. 1992. *The Idea of Civil Society*. New York: The Free Press.

Smith, Jackie. 1998. "Global Civil Society?" *American Behavioral Scientist* 42(1): 93-107.

Tarrow, Sidney. 1994. *Power in Movement: Social Movements, Collective Action, and Politics.* Cambridge University Press.

Teegen, Hildy, Jonathan P Doh, Sushil Vachani. 2004. "The Importance of Nongovernmental Organizations (NGOs) in Global Governance and Value Creation: an İnternational Business Research Agenda." *Journal of International Business Studies* 35(6): 463-83.

Tocqueville, Alexis de. 1966 (ilk basım 1835). *Democracy in America.* Eds. by J.P. Mayer and M. Lerner. New York: Harper & Row. (1999 *Amerika'da Demokrasi*, Yetkin Yayınları).

Townsend, J.G. & A.R. Townsend. 2004. "Accountability, motivation and practice: NGOs North and South." *Social & Cultural Geography* 5(2): 271-284.

Trentmann, Frank (Der.). 2000. ''Introduction'', *Pardoxes of Civil Society* içinde, New York: Berghahn Boks.

UNCTAD. 2004.*Development and Globalization* : Facts and Figures.

Warkentin, Craig & Mingst, Karen. 2000. "International Institutions, the State, and Global Civil Society in the Age of the World Wide Web." *Global Governance* 6(2): 237-55.

Webster, Paul. 2003. "Global Fund Approves Grants to Fight HIV/AIDS in Russia." *The Lancet* 362(9397): 1729-31.

Zaidi, S.A. 1999. "NGO Failure and the Need to Bring Back the State." *Journal of International Development* 11:259-271.

[1] Bu çalışmada, 'merkez ülkeler' ibaresi özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika'da yer alan gelişmiş ülkeleri, 'merkez-dışı' ülkeler ibaresi ise diğer bütün ülkeleri kastetmek için kullanılmıştır. Merkez-dışı ülkeler yerine kimi zaman da 'diğer' kavramı tercih edilmiştir.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

ARCH Modelleri ve Türkiye'ye Ait Otomobil Üretimi Verilerinin Farklı Varyanslığının İncelenmesi

Cengiz AKTAŞ*
Hülya AKKURT**

Özet: Klasik doğrusal regresyon analizinde kestirim hatalarının varyansının sabit olduğu varsayılmaktadır. Ancak çoğu durumda ekonomik zaman serisinin oynaklık dönemlerine sahip olduğu görülmektedir. Zaman serilerinde farklı varyanslılık sözkonusu olduğunda çözümleme imkanı veren ARCH modelleri günümüzde oldukça yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Çalışmamızda ilk olarak ARCH modellerinin teorik yapısı incelendi. Daha sonra Türkiye'nin otomotiv ve yan sanayisinden kısaca bahsedilerek, otomobil üretimi verileri ile ARCH modellerinin bir uygulaması yapıldı.

Anahtar Kelimeler*:* ARCH , GARCH, Otomotiv Sanayii, Farklı Varyanslılık,

ARCH Models and Analising of Heteroscedasticity of Data Related With Turkish Automobile Production

Abstract: In classical linear regression model, error variance is assumed to be constant. However, most of the economic time series exhibit unexpected volatility periods. Therefore, the assumption of a constant variance (homoscedasticity) is not valid. In these cases, ARCH models allow to deal with heteroscedasticity. In this research, firstly, theoretical structure of ARCH models is introduced. Afterwards, upon mentioning briefly automotive and its by- industry, an application of ARCH models an automobile production data is done.

Keywords*:* Arch, Garch, Automotive **i**ndustry, Customs Union, Heteroscedasticity

GİRİŞ

İktisadi değişkenlerin çoğu zaman serisi şeklindeki verilerden oluşmaktadır. Zaman serisi analizi ise birçok varsayımın gerçekleşmesi durumunda güvenilir sonuçlar verecektir. Bu varsayımlardan birisi de sabit varyans varsayımıdır. Bu nedenle, hata terimlerinin sabit varyansa sahip olup olmadıklarının belirlenmesi ve doğrulanması önemlidir. Eğer bu problem çözülemezse, katsayılar gerekenden büyük standart hatalara sahip olacaklardır. Zaman serilerinin çoğunda sabit varyans varsayımının geçerli olmadığı görülmektedir. Zaman serilerinde sabit varyans varsayımı sağlanamadığında ise Engle (1982) tarafından önerilen otoregressif koşullu değişen varyans (ARCH) modeli son yıllarda oldukça sık kullanılmaya başlanmıştır.

* Yrd.Doç.Dr., Osmangazi Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi.
** Osmangazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Engle (1982) tarafından geliştirilen bu modelden sonra bir çok model önerildi. Bu modeller arasında Bollerslev'in (1986) genelleştirilmiş ARCH modeli (GARCH) çok popüler ve başarılı oldu.. Çünkü otoregresiv hareketli ortalama zaman serileri (ARMA) modeline benzerliği nedeniyle GARCH modeliyle tahmin yapmak daha kolaydır. ARCH ve GARCH modelleriyle finansal ve ekonomik zaman serileri verilerini analiz etmek, çok yaygın olarak kullanılmaya başlandı (Li, 2002). ARCH ve GARCH modelleriyle ilgili çalışmalardan bazıları Bollerslev, Chai ve Kroner (1992), Bollerslev, Engle ve Nelson (1994), Bera ve Hings (1993), Fountas, Karanasos and Mendoza (2004) tarafında yapılmıştır.

ARCH ve GARCH modellerinden sonra çok sayıda farklı modeller önerilmeye başlanmıştır. Bunlar üstel GARCH (EGARCH) modeli, ARCH-M modeli, eşiksel GARCH (TARCH), bileşke ARCH (C-ARCH) ve asimetrik bileşke ARCH (AC-ARCH), asimetrik PARCH modeli, GRJ-GARCH modeli, olarak yazılabilir.

Yukarıda adı geçen modellerden bazıları kullanılarak, özellikle İMKB indeksi, döviz kurları, GSMH, TÜFE, repo oranları gibi zaman serilerine ilişkin çalışmalar Yavan ve Aybar (1998), Gökçe (1998), Kasap (1998), Türker (1999), Kızılsu, Aksoy ve Kasap (2001), Özer ve Türkyılmaz (2004), Mazıbaş (2005), Telatar ve Binay (2002) tarafından yapılmıştır.

Otomotiv sektörü, ülke ekonomileri açısından stratejik önem taşıyan sektörlerin başında gelmektedir. Sektörün önemi, ekonomiye yüksek oranda katma değer sağlamasından, ayrıca güvenilir ve kolay bir vergi kaynağı oluşturmasından kaynaklanmaktadır. Bunun yanı sıra, ana ve yan sanayi olarak iki temel bölüme ayrılan otomotiv sektöründeki yan sanayi, hem KOBİ'lerin yoğunlukta olması nedeniyle ekonomilere dinamizm kazandırmakta hem çok çeşitli sektörlerle etkileşim içinde olduğu için önem taşımaktadır (Yeltin, 1999).

Otomotiv sanayii, taşıt araçlarına ve diğer motorlu araçlara olan talebin devamlı olarak artış gösterdiği ülkelerde; dışa bağımlılığı önleyen ve dış ticaret dengesinin açık vermesini engelleyen bir sanayi kolu olarak ülke ekonomisinin gelişiminde etkin rol oynamaktadır.

Türkiye için otomotiv sektörü, sektörün ileriye doğru bağlantı etkisinin yüksekliği, yerli ürünle ithal malları arasındaki ikame esnekliğinin yüksekliği, dolayısıyla sektörü ilgilendiren hemen her parametre değişikliğinin cari işlemler dengesini doğrudan etkilemesi nedeniyle oldukça önemlidir.

Çeşitli ülkeler için otomotiv sektörüyle ilgili çalışmalardan bazıları Riemsdijk ve Leede (2001), Richard (1997), Steawart ve Wass (1998), Buxmann, Ahsen, Diaz ve Wolf (2204), Wokutch ve Vansandt (2000), Abrenica (1998) tarafından yapılmıştır.

Bu çalışmada ilk olarak doğrusal olmayan ARCH ve GARCH modellerinin teorik yapısı incelenerek, Türkiye'nin otomotiv ve yan sanayisinin kısa bir araştırması yapılacaktır. Daha sonra otomobil üretimi değişkenine ilişkin zaman serisi verilerinin farklı varyanslı olup olmadığının bir uygulaması yapılacaktır.

OTOREGRESİF KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANS (ARCH) ve GENELLEŞTİRİLMİŞ OTOREGRESİF KOŞULLU DEĞİŞEN VARYANS (GARCH) MODELLERİ

Hata terimiyle ilgili en önemli varsayımlardan birisi de sabit varyans varsayımıdır. Bu nedenle, hata terimlerinin sabit varyansa sahip olup olmadıklarının belirlenmesi ve doğrulanması önemlidir. Eğer bu problem çözülemezse, katsayılar gerekenden büyük standart hatalara sahip olacaklardır (Enders, 1995).

Geleneksel ekonometrik modeller, otokorelasyonun bir zaman serisi, değişen varyansın ise bir yatay-kesit verisi sorunu olduğunu varsaymaktadır. Bu durumda geleneksel tekniklere göre hata teriminin varyansının sabit olduğu, yani zaman içinde değişmediği kabul edilmektedir. Bununla beraber birçok makroekonomik ve finansal değişkenlere ait zaman serilerinin genellikle geniş bir değişkenlik sergilediği görülmektedir ve bu gibi makroekonomik büyüklüklere ait zaman serilerinde, hataların varyansının zaman periyotları içinde değişmez olduğu varsayımı uygun olmamaktadır. Aslında bu gibi durumlarda, öngörü varyanslarında bir tür otokorelasyonla karşılaşılmış olmaktadır. Oysa geleneksel ekonometrik yaklaşımda, değişen varyansın daha çok yatay-kesit verilerinin kullanıldığı modellerde ortaya çıkacağından söz edilirken, zaman serisi verileri ise sabit varyans içeren modellerde kullanılmıştır.

Engle (1982), zaman serisi verilerinde karşılaşılan ve özellikle öngörülerde ortaya çıkan otokorelasyonun başka bir tipi üzerinde durmuş ve bu tür ilişki içeren zaman serisi değişkenlerinin ARCH olarak isimlendirilen ve daha kompleks bir yapıya sahip teknikle modellenmesi gerektiğini belirtmiştir. Varyansın sabit olmadığı serilerin durağanlaştırılması amacıyla, Box-Cox dönüştürmesi gibi üstel dönüştürme teknikleriyle dönüştürülmesine gerek kalmadan uygulanabilecek doğrusal olmayan modellerden en popüler olanı ARCH (Otoregresif Koşullu Değişen Varyans) ve GARCH (Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu DeğişenVaryans) modelleridir (Gökçe, 2001).

ARCH Modeli

Bilinen zaman serileri modellemesi hata terimlerinin sabit varyanslılık varsayımını ileri sürerler. Buna karşılık Engle (1982 ve 1983), hata terimlerinin varyansının sabit olmadığını, İngiltere enflasyon verilerini inceleyerek göstermiştir. İncelenen verinin adı geçen varsayımı sağlamaması durumunda Engle' in yapmış olduğu çalışmalar ARCH adını alarak literatüre girmiştir (Kızılsu, 2001).

Birinci dereceden otoregresif model AR(1) gözönüne alınacak olunursa,

$$y_t = \Phi y_{t-1} + u_t \quad \text{'dir.} \qquad (1)$$

Burada u_t, $V(u_t)=\sigma^2$ ile beyaz gürültü sürecidir. y_t' nin koşulsuz ortalaması sıfır iken koşullu ortalaması, Φy_{t-1}'dir. Zaman serileri modelleri ile yapılan kestirimlerdeki başarı, koşullu ortalamanın kullanılmasından ileri gelmektedir. y_t' nin koşulsuz varyansı $\sigma^2/1-\Phi^2$ iken koşullu varyansı σ^2' dir. Değişen varyanslılığın standart yaklaşımı, varyans öngören bir x_t bağımsız değişkeni ileri sürmektir. Buna göre sıfır ortalama ile model aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$y_t = u_t x_{t-1} \qquad (2)$$

Burada u_t' nin varyansı yine σ^2 'dir. y_t' nin varyansı ise $\sigma^2 x^2_{t-1}$'dir ve bu nedenle öngörü aralığı, bir bağımsız değişkenin değişimine bağlıdır. Yetersiz gibi görünen bu standart çözüm, koşullu ortalamalar ve varyansların zaman içinde birlikte değişebileceğini göz önünde bulundurmak yerine, değişen varyansın nedenlerinin bir özelliği olarak algılanır. Belki bu sorun nedeniyle, zaman serisi verilerinde değişen varyanslılık düzeltmeleri nadiren ortaya çıkmaktadır.

Serilerin geçmişte gerçekleşen değerlerine bağlı koşullu varyansı sağlayan bir model, Granger ve Andersen tarafından tanımlanan modeldir. Bu durum basit bir ifade ile,

$$y_t = u_t y_{t-1} \qquad (3)$$

şeklinde yazılırsa koşullu varyans $\sigma^2 y^2_{t-1}$'dir. Bununla birlikte, koşulsuz varyans sıfır veya sonsuz olacaktır ki bu hoş olmayan bir formülasyona neden olacaktır. Buna karşın küçük genellemelerle bu problemden kaçınılabilir. Daha uygun olan bir model,

$$y_t = u_t h_t^{1/2} ,$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 y^2_{t-1} \quad (4)$$

şeklinde yazılabilir. Bu otoregresif koşullu değişen varyans (ARCH) olarak isimlendirilen bir modeldir. Normallik varsayımı eklenerek ψ_t, t zamanındaki mevcut bilgi seti açısından daha direkt olarak ifade edilebilir. Koşullu yoğunluklar kullanıldığında;

$$y_t \mid \psi_{t-1} \sim N(0, h_t)$$

$$h_t = \alpha_0 + \alpha_1 y^2_{t-1} \quad (5)$$

dir. Varyans fonksiyonu daha genel olarak,

$$h_t = (y_{t-1}, y_{t-2}, \ldots, y_{t-p}, \alpha) \quad (6)$$

şeklinde ifade edilebilir. Burada p, ARCH sürecinin derecesi ve α ise bilinmeyen parametreler vektörüdür (Engle, 1982).

ARCH regresyon modeli, y_t' nin ortalaması $x_t\beta$ olduğu varsayıldığında,

$$y_t \mid \psi_{t-1} \sim N(x_t\beta, h_t)$$

$$h_t = h(u_{t-1}, u_{t-2}, \ldots, u_{t-p}, \alpha)$$

$$u_t = y_t - x_t\beta \quad (7)$$

olarak ifade edilir. y_t' nin ortalaması, β bilinmeyen parametreler vektörü ile ψ_{t-1} bilgi setinde yer alan gecikmeli bağımlı ve bağımsız değişkenlerin doğrusal bileşimi olarak tanımlanmaktadır (Ün, 1995).

Eşitlik (7)' deki ARCH modeli, ARMA ya da en küçük kareler tekniklerine ait tahmin hatalarının karelerini kullanarak,

$$h_t = \alpha_0 \sum_{i=1}^{p} \alpha_i \, u^2_{t-i} \quad (8)$$

şeklinde formüle edilebilir. p. sıra ARCH modeli olarak isimlendirilen bu model ile özellikle yüksek değişkenlik sergileyen birçok zaman serisinin modellemesi yapılabilmektedir. Bu koşullu varyans serileri, kovaryansları sıfır, parametre toplamları birden küçük ($\sum_{i=1}^{p} \alpha_i < 1$) ve koşulsuz varyansı sonlu olduğu için beyaz gürültü sürecine sahip olacaklardır. ARCH dağılımına sahip bir koşullu varyans, tesadüfi bir değişkendir ve koşulsuz

momenti hesaplanarak, değişen varyansı ihmal eden tahminlerde kullanılabilmektedir.

ARCH modellerinde otoregresyon parametrelerine (α_0 ve α_i' lere) ilişkin bazı kısıtlamalar söz konusudur. Koşullu varyans (h_t), u_t' nin gerçekleşen bütün değerleri için pozitif olmak zorundadır. Bu koşulun sağlanabilmesi için ARCH(p) denkleminde α_0 ve α_i parametrelerinin negatif olmayacakları belirlenmektedir. Böylece,

$$\alpha_0 > 0 \text{ ve } \alpha_i \geq 0 , \qquad i= 1, 2, \ldots,p$$

kısıtları yazılabilir. u_t^2, u_{t-1}^2, …, u_{t-p}^2 değerleri negatif olamayacağından bütün u_t değerleri için koşullu varyans denklemi negatif değer almamalıdır. Eşitlik (8)'deki ARCH(p) süreci için fark denklemi kurallarını uygulayarak, sürecin karakteristik denklemi oluşturulabilir:

$$1- \alpha_1 \lambda - \alpha_2 \lambda^2 - \ldots - \alpha_p \lambda^p = 0 \qquad (9)$$

Burada, kovaryans durağanlığın sağlanabilmesi için denklemin karakteristik köklerinin (λ_1, λ_2, ….., λ_p) mutlak değer olarak birden büyük olması gerekmektedir. Denklemin dinamik istikrarının sağlanabilmesi için gerekli koşul, α_i' lerin toplamının birden küçük olmasıdır:

$$\sum_{i=1}^{p} \alpha_i < 1$$

ARCH(p) denkleminin parametrelerine getirilen bu son kısıtlama ihlal edildiğinde, yani α_i' lerin toplamının birden büyük olduğu durumlarda, süreç sonsuz varyansa sahip olacaktır (Gökçe, 2001).

GARCH Modeli

ARCH modelinin uygulamasında, nisbi olarak uzun gecikmeler kullanılması ve sabit gecikme yapısının önerilmesi nedeniyle, koşullu varyans denklemindeki parametrelere bazı kısıtlamalar konulmuştur. Bu kısıtlamaların sağlanamaması ve negatif varyanslı parametre tahminlerine ulaşılması sakıncasını gidermek amacıyla Bollerslev (1986), ARCH modelini genişleterek, hem daha fazla geçmiş bilgiye dayanan hem de daha esnek bir gecikme yapısına sahip olan bir model geliştirmiştir. Söz konusu modele genelleştirilmiş ARCH (GARCH) adını vermiştir (Işığıçok, 1999; 7).

ARCH modelinden hareketle Bollerslev (1986)'in önerdiği GARCH(p,q) modeli;

$$u_t = \eta_t \sqrt{h_t}$$

$$h_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{p} \alpha_i u_{t-i}^2 + \sum_{i=1}^{q} \beta_i h_{t-i} \quad \text{dir.} \tag{10}$$

Burada $h_t > 0$ için $\alpha_0 > 0$, $\alpha_i \geq 0$, $\beta_i \geq 0$ (i =1, 2, …,p) ve η_t ortalaması sıfır varyansı bir olan tesadüfi değişkendir (Li, 2002).

ARCH ve GARCH Modellerinin Test Edilmesi

Zaman serilerinde otoregressif koşullu değişen varyans (ARCH) etkilerinin bulunup bulunmadığının belirlenmesine yönelik olarak geliştirilen özel test Engle (1982) tarafından geliştirilmiştir. ARCH LM Testi olarak da bilinen bu test, modelin hata terimlerinde ARCH etkilerinin bulunup bulunmadığını araştıran bir Lagrance çarpanı (LM) testidir. Değişen varyansın özel bir şekli olan ARCH etkilerinin araştırılmasının nedeni, birçok zaman serilerinde gözlemlenen ve ihmal edilmesi halinde tahminlerin etkinliğinin azalmasına neden olan hata terimi ile yakın geçmişe ait hata terimlerinin daha önceki dönemlere ait hata terimlerinden daha çok birbiri ile ilişkili olması durumunun dikkate alınması gereğidir (Mazıbaş, 2005).

TÜRKİYE'DE OTOMOTİV ve YAN SANAYİİ

Ülkemizde otomotiv sanayisi oldukça gençtir. Bu alanda ilk hareketler 1950'li yılların sonlarında traktör ve kamyon montajı ile başlamıştır. Sanayinin bu ilk gelişiminden sonra 1960'lı yıllar ile birlikte otobüs ve 70'li yılların ilk yarısında otomobil üretimine geçilmiştir (Atilla, 1991).

1955 yılında Türk Otomotiv Endüstrisi'nin ilk ticari kamyon montajı başlamış ve bunu Otosan ve Çiftçiler' in ikinci ve üçüncü kamyon montajı fabrikaları izlemiştir. İlk yerli otobüs montajı 1963 yılında Otobüs Karasörü A.Ş. tarafından "Magirus" otobüslerinin montajı ile başlamıştır. İlk binek otomobilimiz olan "Devrim" ise, Eskişehir Demiryolları Fabrikasında 1961 yılında 4 prototip olarak imal edilmiştir. Bu ilk üretim denemelerinden sonra 1966 yılında %53 yerli malzeme katkısı ve ülkemizin yerel dizaynı ile "Anadol" markalı otomobillerin seri imalatına başlanmıştır. Bunu izleyen 3 yıl içinde İtalyan Fiat lisansı ile "TOFAŞ", Fransız Renault lisansı ile de "Oyak" seri otomobil montajına başlamıştır.

Ülkemiz ekonomisinde üretim, istihdam ve ihracat açısından büyük önem taşıyan otomotiv sanayii, gıda ve tekstilden sonra 3. büyük sektör olarak

gelecek vaat eden dallar arasındaki yerini almıştır. Sektördeki gelişmeler, otomotiv yan sanayini de etkilemiş ve 1960'lı yılların ilk yarısında sadece koltuk, döşeme, lastik ve kauçuk parçalar ve akümülatör üretimi gerçekleştirebilirken, 1970'li yılların sonlarına doğru yüksek teknoloji gerektiren hassas motor aksamları üretilmeye başlanmıştır. 1980'li yıllarda ekonomide dışa açılma ve liberalleşme politikası neticesinde yatırım, ihracat ve yabancı sermayenin teşvik edilmesi gibi uygulamalar, diğer birçok sektör gibi otomotiv sektörünü de olumlu yönde etkilemiştir. Otomotiv sanayii içerisinde önemli bir yere sahip olan otomotiv yan sanayii, ana sanayiden bağımsız olarak değerlendirilemez.

Otomotiv sanayii, taşıt aracı üreticileri, bunlara montaj ve yedek parça amaçlı üretim yapan üreticileri, bakım ve servis istasyonları ve satış noktaları gibi oldukça geniş bir kitleyi ilgilendiren bir sektördür. Yan sanayii ise, ana sanayii üretici firmalarının kendi üretim programlarına almadıkları ürün ve yarı ürün parçalarını üreten sanayi dalı olarak tanımlanmaktadır.

Bir taşıt aracının yaklaşık 3000 değişik ürün çeşidinin bir araya getirilerek oluşturulduğu, bunların içinde metal, plastik, cam, tekstil, kauçuk parçaları ile elektrik ve elektronik cihazların yer aldığı düşünüldüğünde sektörün ne kadar geniş olduğu açıkça ortaya çıkmaktadır. Bu geniş ürün çeşitliliğine rağmen belirli kriterler çerçevesinde yan sanayii parçaları ve aksesuarları iki ana grupta incelenebilir:

- Orijinal parçalar ve aksesuarlar: Araç üreticisi veya markasının adı altında üretilerek ve genelde araç üreticisi firmanın dağıtım kanalları kullanılarak pazarlanan ürünlerdir.

- Orijinal olmayan parçalar ve aksesuarlar: Bağımsız üreticiler tarafından üretilen ve genelde markasız veya üretici firmanın markasından bağımsız kanallarca dağıtımı gerçekleştirilen ürünlerdir (Şenkal ve Çağlar, 1998).

Otomotiv ana sanayiine doğrudan tamamlanmış aksam ve parça üreten 250 civarında birinci derece yan sanayi firması bulunmaktadır. Bunların 170'i TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayii Derneği) üyesidir ve üye firmaların 64'ü 250 kişinin üzerinde istihdama sahiptir. TAYSAD verilerine göre üye firmalar, 35.000 kişiye doğrudan, kendi ikinci-üçüncü yan sanayileri ile birlikte de toplam 70.000 kişiye istihdam sağlamakta olup; bu sayının toplam yan sanayi istihdamının yaklaşık %50'sini teşkil ettiği tespit edilmiştir (Bedir, 1999).

Otomotiv sanayi, küresel düzeyde hızla değişen pazar ve rekabet koşulları nedeni ile sürekli bir gelişim içindedir. Türkiye'deki otomotiv sanayii de bu

sürece uyum sağlamalıdır. Özellikle Gümrük Birliği Kararı ile birlikte, 1990 öncesine göre birçok farklılık taşıyan pazar ve rekabet koşulları, Türkiye'deki otomotiv sanayiini yeni bir yapılanma sürecine sokmuştur. Bu sürecin mutlaka küreselleşme olgusu ve dünya pazarlarındaki gelişmelerin çerçevesinde gelişeceği göz önünde bulundurulmalıdır. Bu değişim süreci, tehditler kadar fırsatlar da içermektedir. Yerel olanaklar uygun şekilde kullanılabildiği takdirde, küreselleşmeden doğan fırsatlardan yararlanmak mümkündür. Bu sayede yerel sanayi küresel sanayinin önemli bir parçası haline gelebilecektir (İSO, 2002).

1993-2003 yılları arasında otomobilde en yüksek üretim 1993 yılında yapılmış olup 348.095 adettir. 1994 yılındaki ekonomik kriz, otomobil sektörünü hayli yüksek oranlarda etkilemiştir. Bunu tablo 1'de açıkça görebiliriz. Otomobil üretiminde 1994 yılında %38.9 oranında bir düşüş olmuş, 1995 yılında %9.8 oranında artan üretim, 1996 yılında %10.9 oranında yeniden düşmüş ve 1997'de %16.9'luk bir artış sonucunda az da olsa toparlanabilmiştir. 1998 yılında ise yaşanan uluslararası krizden Türk ekonomisinin ve doğal olarak Türk otomotiv sektörünün etkilenmiş olmasından dolayı üretimde %1 oranında bir düşüş gerçekleşmiştir.

2000 yılının Kasım ayındaki ekonomik kriz ve onu izleyen Şubat 2001 krizi, 2001 yılında üretimin büyük bir oranda gerilemesine neden olmuştur. 2000 yılında toplam üretim 468.381 iken 2001'de 285.737'ye, otomobil üretimi ise 297.476'dan 175.343'e düşmüştür.

2003 yılında otomotiv sektöründe, otomobilde 294.116 adet, toplamda 562.466 adet üretim gerçekleştirilmiştir. 2003 yılındaki artışa rağmen, otomobil üretimi 1993 yılındaki 348.095 adetlik üretim adedini yakalayamamıştır. Tablo 1'de araç tiplerinin 1993-2003 yılları arası üretim adetleri verilmiştir.

Tablo 1. Türkiye Otomotiv Sanayii Üretimi

Araç Tipi	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
Otomobil	348.095	212.651	233.412	207.757	242.780
Kamyon	31.343	12.108	19.759	29.432	43.693
Kamyonet	19.766	9.602	16.808	21.032	32.435
Otobüs	1.933	1.034	1.279	2.499	3.449
Minibüs	12.084	4.924	7.645	10.171	12.935
Midibüs	7.435	2.855	3.537	5.856	9.060
Traktör	32.809	25.169	44.068	52.590	55.565
Toplam	**453.465**	**268.343**	**326.508**	**329.337**	**399.917**

Tablo 1 (devam)

Araç Tipi	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Otomobil	239.937	222.041	297.476	175.343	204.198	294.116
Kamyon	31.823	13.096	28.348	6.683	12.295	19.041
Kamyonet	45.517	37.551	68.807	76.672	116.872	195.606
Otobüs	3.040	2.327	4.213	2.501	2.684	4.490
Minibüs	13.910	12.894	20.597	6.486	6.139	13.625
Midibüs	10.275	9.953	11.506	3.000	4.377	6.794
Traktör	60.500	27.435	37.434	15.052	10.652	28.794
Toplam	**405.002**	**325.297**	**468.381**	**285.737**	**357.217**	**562.466**

Kaynak: OSD (2004-I) Otomotiv Sanayii Genel ve İstatistik Bülteni.

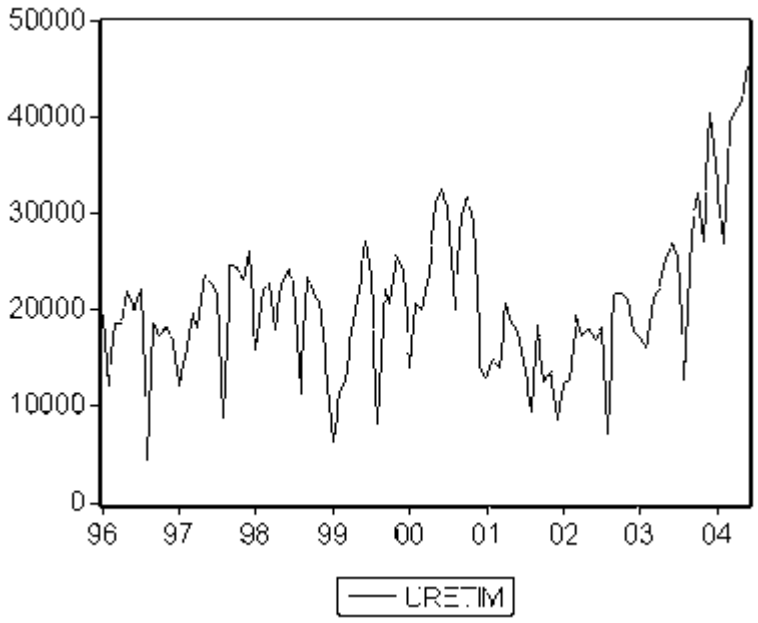
Tablo 1'den görüldüğü gibi otomobil üretimi verilerinin çeşitli krizler ve ekonomi politikaları nedeniyle oynak olduğu görülmektedir. Bu oynaklık nedeniyle otomobil üretimine ilişkin verilerde farklı varyanslılık olup olmadığının belirlenmesi olduça önemlidir. Yani otomobil üretimi zaman serisi değişkeni için değişen varyanslılık modellemesinin yapılmasına gerek olup olmadığının belirlenmesine çalışılacaktır. Bu nedenle bundan sonraki kısımda otomobil üretimi verilerinin sabit varyanslı olup olmadığının belirlenmesi için uygulama yapılacaktır.

OTOMOBİL ÜRETİMİ VERİLERİNİN ARCH MODELLERİ İLE FARKLI VARYANSLILIĞININ ANALİZİ

Çalışmamızda analizi yapılacak Otomobil Üretimi (OÜ) değişkeni, sektörün en belirgin öğesidir. OÜ değişkeninin zaman sürecinde almış olduğu değerler, otomotiv sektörünün ekonomik yapı içindeki payının büyüklüğüne ilişkin birincil elden bilgi sağlamaktadır. Otomobil üretimi talep-arz dengesinin belirlenmesinde önemli bir unsurdur. Bilindiği gibi zaman serileri analizi ile, geçmiş dönemlere ait gözlem değerleri yardımıyla geçmiş açıklanarak geleceğe dönük tahminler yapılmaktadır. Bu nedenle bu verilerin geleceğe dönük tahminleri oldukça önemlidir. Çalışmamızda bir zaman serisinin en önemli unsurlarından birisi olan durağanlık araştırması yapılarak, OÜ değişkeninin farklı varyanslılık modellemesinin yapılmasına gerek olup olmadığının analizi yapılacaktır.

Bu değişkene ilişkin zaman serisi, aylık olarak Ocak 1996- Haziran 2004 yıllarını kapsamakta ve 102 veriden oluşmaktadır. Bu veriler, OSD (Otomotiv Sanayi Derneği)'den sağlanmıştır.

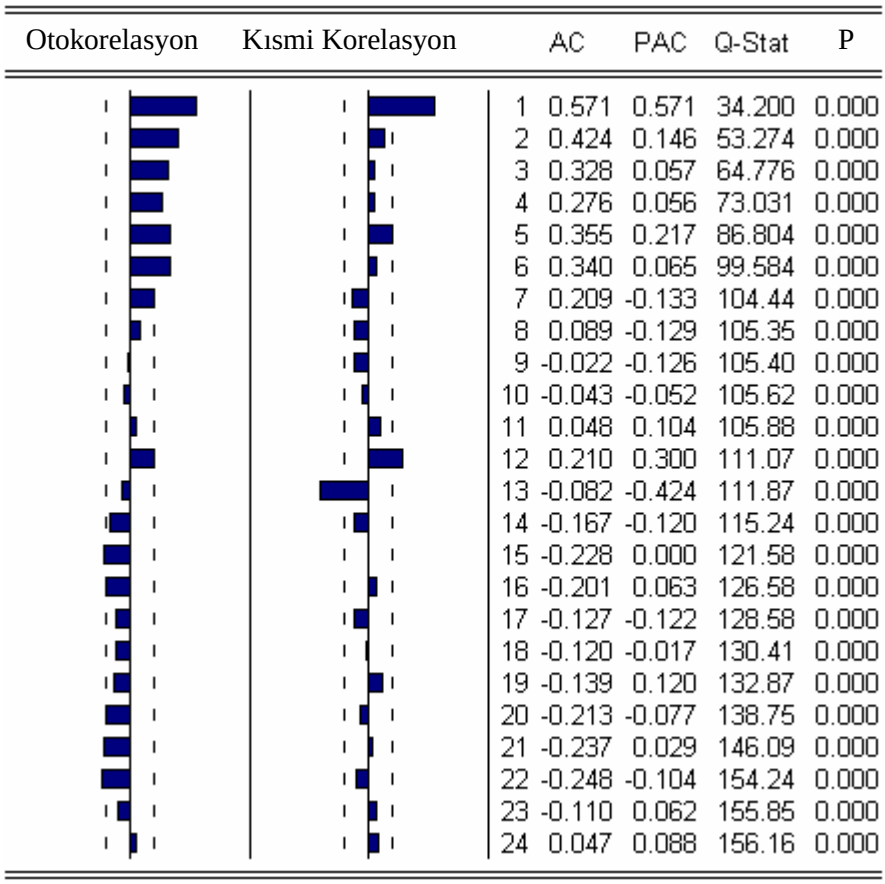
OÜ serisinin özelliklerinin belirlenmesi için ilk olarak serinin kartezyen grafiği Şekil 1'de verilmiştir (Çalışmamızda, serilere ait verilerin analizinde, E-views paket programından yararlanılmıştır). Grafikten de açıkça anlaşılacağı gibi 2000 yılının ilk aylarında OÜ yükselmeye başlamış ancak sektörde yakalanan bu yükselme eğilimi ekonomik kriz ile birlikte yeniden bir gerileme yaşanmıştır.



Şekil 1. OÜ Serisinin Grafiği

Bu grafik incelendiğinde, düzenli olmayan iniş-çıkışlar görülmektedir. Bu nedenle, serinin durağan olmayan bir yapı içerdiği söylenebilir. Ayrıca Şekil 2'den de serinin örneklem otokorelasyon fonksiyonun (ACF) k>2 gecikmelerinde istatistiksel olarak anlamlı değerler aldığı, yani k>2' nci gecikmeden sonraki gecikmeler için hesaplanan ACF değerlerinin α=0,05 için $\pm 1{,}96/\sqrt{102} = \pm 0{,}194$ güven sınırları dışında kaldığı görülmektedir. Bu durum da otomobil üretimi serisinin durağan olmadığını göstermektedir.

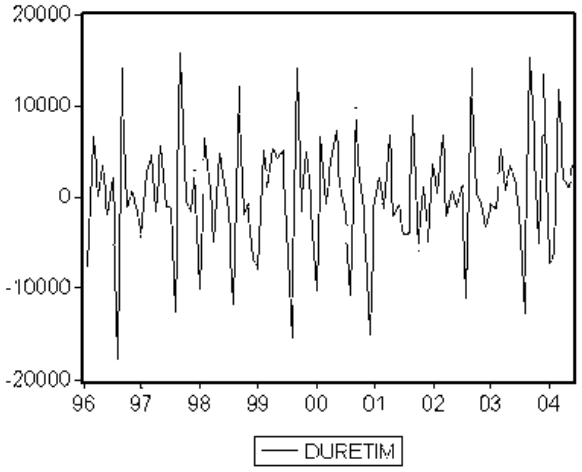
Serinin durağanlığının sağlanması amacıyla birinci dereceden farkları alınmıştır. Böylece ΔOÜ olarak tanımlanan yeni serinin kartezyen grafiği Şekil 3'teki gibidir.



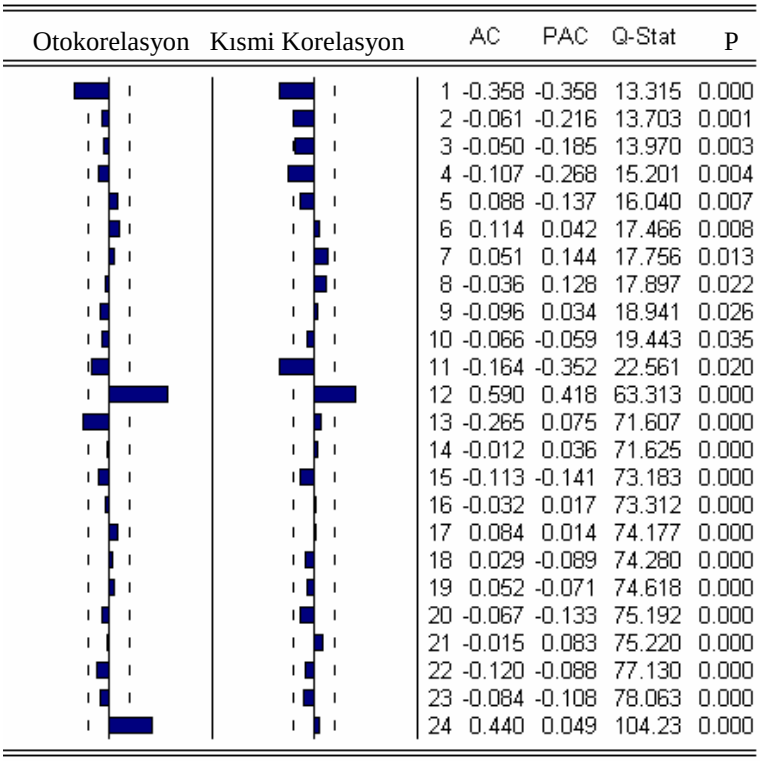
Otokorelasyon	Kısmi Korelasyon		AC	PAC	Q-Stat	P
		1	0.571	0.571	34.200	0.000
		2	0.424	0.146	53.274	0.000
		3	0.328	0.057	64.776	0.000
		4	0.276	0.056	73.031	0.000
		5	0.355	0.217	86.804	0.000
		6	0.340	0.065	99.584	0.000
		7	0.209	-0.133	104.44	0.000
		8	0.089	-0.129	105.35	0.000
		9	-0.022	-0.126	105.40	0.000
		10	-0.043	-0.052	105.62	0.000
		11	0.048	0.104	105.88	0.000
		12	0.210	0.300	111.07	0.000
		13	-0.082	-0.424	111.87	0.000
		14	-0.167	-0.120	115.24	0.000
		15	-0.228	0.000	121.58	0.000
		16	-0.201	0.063	126.58	0.000
		17	-0.127	-0.122	128.58	0.000
		18	-0.120	-0.017	130.41	0.000
		19	-0.139	0.120	132.87	0.000
		20	-0.213	-0.077	138.75	0.000
		21	-0.237	0.029	146.09	0.000
		22	-0.248	-0.104	154.24	0.000
		23	-0.110	0.062	155.85	0.000
		24	0.047	0.088	156.16	0.000

Şekil 2. OÜ Serisinin Otokorelasyon Fonksiyonu

Şekil 3'deki grafikten, birinci dereceden farkların durağanlığı sağlamadığı, seride mevsimsel dalgalanma unsurunun etkisinin olabileceği söylenebilir. Çünkü, gözlem değerlerinin birbirini izleyen yılların aynı aylarında bir maksimuma ve minimuma gitme eğilimi vardır. Şekil 4'teki otokorelasyon fonksiyonu yardımıyla da durağanlığın sağlanıp sağlanamadığı görülebilir.



Şekil 3. Birinci Dereceden Farkı Alınmış OÜ Serisinin Grafiği



	AC	PAC	Q-Stat	P
1	-0.358	-0.358	13.315	0.000
2	-0.061	-0.216	13.703	0.001
3	-0.050	-0.185	13.970	0.003
4	-0.107	-0.268	15.201	0.004
5	0.088	-0.137	16.040	0.007
6	0.114	0.042	17.466	0.008
7	0.051	0.144	17.756	0.013
8	-0.036	0.128	17.897	0.022
9	-0.096	0.034	18.941	0.026
10	-0.066	-0.059	19.443	0.035
11	-0.164	-0.352	22.561	0.020
12	0.590	0.418	63.313	0.000
13	-0.265	0.075	71.607	0.000
14	-0.012	0.036	71.625	0.000
15	-0.113	-0.141	73.183	0.000
16	-0.032	0.017	73.312	0.000
17	0.084	0.014	74.177	0.000
18	0.029	-0.089	74.280	0.000
19	0.052	-0.071	74.618	0.000
20	-0.067	-0.133	75.192	0.000
21	-0.015	0.083	75.220	0.000
22	-0.120	-0.088	77.130	0.000
23	-0.084	-0.108	78.063	0.000
24	0.440	0.049	104.23	0.000

Şekil 4. Birinci Dereceden Farkı Alınmış OÜ Serisinin Otokorelasyon Fonksiyonu

Yukarıda verilen Şekil 4'e bakıldığında, fonksiyonun 12. ve 24. gecikmelerde güven sınırları dışında kaldığı görülmektedir, yani seride mevsimlik dalgalanma unsurunun etkisi vardır. Bu nedenle seri mevsim etkisinden arındırılarak durağan hale getirilir.

Birim kök testi ile OÜ serisinin mevsim etkisinden arındırılmış birinci dereceden farklarda durağan olduğu sonucu Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Mevsim Etkisinden Arındırılmış OÜ 1. Dereceden Farklar Serisinin ADF Testi

ADF Test Statistic	-10.00677	1% Critical Value*	-3.4972
		5% Critical Value	-2.8906
		10% Critical Value	-2.5821

Tablo 2'ye göre ADF test istatistiği -10.00677, %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerindeki MacKinnon kritik değerlerinden büyük olduğu için sıfır hipotezi reddedilir, yani OÜ serisinin durağan olduğu kabul edilir.

Mevsim Etkisinden Arındırılmış OÜ 1. Dereceden Farklar Serisinin otokorelasyon ve kısmi otokorelasyon fonksiyonlarının birlikte değerlendirilmesi ile ARIMA(p,d,q) model tipi belirlenir. Bu grafikler birlikte incelendiğinde, birinci gecikmeden sonra tüm otokorelasyon katsayılarının ±0,194 güven aralığı içinde kaldığı ve her iki fonksiyonun benzer eğilim gösterdiği gözlemlenmiştir. Bu nedenle ARIMA model tipi ARIMA(1,1,1) olarak önerilmiştir ve sonuçlar Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. OÜ Serisinin ARIMA(1,1,1) Modeli Sonuçları

	Katsayı Kestirimleri	Standart Hata Kestirimleri	T	P
Sabit Terim (C)	234.1469	221.3266	1.057925	0.2927
AR(1)	-0.159587	0.202173	-0.789358	0.4318
MA(1)	-0.289980	0.202551	-1.431641	0.1555

ARIMA(1,1,1) modelinin parametreleri AR(1) ve MA(1) için hesaplanan t değerlerinin anlamlı olmadığı görülmektedir. Bunun için ayrı ayrı ARI(1,1) ve IMA(1,1) model tiplerini incelemek daha sağlıklı olacaktır. ARI(1,1) ve IMA(1,1) modellerinin tabloları sırasıyla Tablo 4 ve Tablo 5'te verilmiştir. Buna göre AIC ve SWC bilgi kriterlerinin en küçük olduğu model tipi seçilir. Bu durumda uygun model ARI(1,1)'dir.

Tablo 4. OÜ Serisinin ARI(1,1) Modeli Sonuçları

	Katsayı Kestirimleri	Standart Hata Kestirimleri	T	p
Sabit Terim (C)	227.8410	263.9284	0.863268	0.3901
AR(1)	-0.370964	0.090065	-4.118841	0.0001
AIC= 19.24462		SWC= 19.29672		

Tablo 5. OÜ Serisinin IMA(1,1) Modeli Sonuçları

	Katsayı Kestirimleri	Standart Hata Kestirimleri	T	p
Sabit Terim (C)	197.5981	202.0704	0.977867	0.3305
MA(1)	-0.451931	0.088002	-5.135438	0.0000
AIC= 19.27378		SWC= 19.32556		

OÜ serisi için uygun bulunan ARI(1,1) modelinde ARCH etkisinin olup olmadığını araştırmak için ARCH-LM testi kullanılır. Bu test için kurulacak hipotezler:

H_0: ARCH etkisi yoktur.

H_1: ARCH etkisi vardır.

şeklindedir. ARCH-LM testi sonucuna göre hatalarda ARCH etkisinin olduğu ortaya çıkmıştır. Otomobil üretimi serisi için ARCH-GARCH

modellemesi yapılarak en uygun model belirlenmeye çalışılmıştır ve Tablo 6'deki sonuçlar bulunmuştur.

Tablo 6. OÜ Serisinin GARCH(2,1) Modeli Sonuçları

	Katsayı Kestirimleri	Standart Hata Kestirimleri	Z	p
C	10362698	2419889.	4.282304	0.0000
ARCH(1)	-0.066369	0.023444	-2.830980	0.0046
ARCH(2)	0.310368	0.151509	2.048508	0.0405
GARCH(1)	0.098539	0.118408	0.832200	0.4053

ARCH etkisinin varlığı için yeniden ARCH-LM testi uygulanarak $n.R^2=0.003326$ olarak elde edilmiştir. %5 anlamlılık düzeyinde 1 serbestlik derecesi için belirlenen $\chi^2=3.84$ tablo değerinden küçük olduğundan H_0 kabul edilerek, hatalar serisinde ARCH etkisinin olmadığı ifade edilecektir. Dolayısıyla GARCH(2,1) modeli, OÜ değişkeni için ARCH etkilerinin ortadan kalktığı model olmuştur. Bu nedenle OÜ değişkeninin oynaklıklarının koşullu değişen varyans modelleriyle daha etkin tahmin edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır

SONUÇ

Bu çalışmada, otomobil üretimi verilerine ait zaman serisi kullanılmıştır. Bu seri, doğrusal zaman serileri bakımından modellenerek, hatalarda ARCH etkisinin olup olmadığı, yani hata terimlerinin varyansının sabit olup olmadığı araştırılmıştır.

Öncelikle serilerin durağanlığı, kartezyen grafiği ve otokorelasyon fonksiyonu incelenerek, yapılan birim kök testi ile sınanmıştır. Durağan olmayan seriler için birinci dereceden farklar alınarak ortalama durağanlık sağlanmıştır. Serilerin otokorelasyon ve kısmi otokorelasyon fonksiyonlarının birlikte değerlendirilmesi ile seriler için en uygun ARIMA modelleri belirlenmiştir. Belirlenen bu modellerin hata terimleri üzerinde ARCH etkisinin olup olmadığı ARCH-LM testi yardımıyla araştırılmıştır. ARCH etkisine sahip seriler için ARCH-GARCH modelleme teknikleri ile yeni modeller elde edilmiştir.

Otomobil üretimi (OÜ) serisi için doğrusal zaman serileri modellemesi açısından en uygun model ARI(1,1) olarak belirlenmiştir. Bu modele ait hata terimleri için ARCH-LM testi sonucunda, hatalarda ARCH etkisinin olduğu ortaya çıkmıştır. Bu etkinin ortadan kaldırılması için bulunan en uygun ARCH-GARCH modeli, GARCH(2,1) modelidir. Bu modelin uygunluğu, yine ARCH-LM testi ile sınanmıştır. Bu test sonucunda hatalar serisinde ARCH etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla GARCH(2,1) modeli, OÜ değişkeni için ARCH etkilerinin ortadan kalktığı model olmuştur. Bu nedenle OÜ değişkeninin oynaklıklarının koşullu değişen varyans modelleriyle daha etkin tahmin edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır

KAYNAKÇA

ABRENICA, J. (1998), The Asian Automotive Industry: Assessing the roles of state and market in the age of global competition, Asian-Pacific Economic Literature, Vol.12, 1, 12-26.

ATİLLA, H. (1991) "Otomotiv Sanayiinde Hükümet Politikaları", *3. Otomotiv ve Yan Sanayi Sempozyumu Bildiriler Kitabı*, TMMOB, Makine Mühendisleri Odası, MMO yayın no: 146/I, Ankara.

BEDİR, A. (1999) "Gelişmiş Otomotiv Sanayilerinde Ana-Yan Sanayii İlişkileri ve Türkiye'de Otomotiv Yan Sanayiinin Geleceği", DPT-Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT: 2495.

BERA, A.K., and HINGGINS, M.L., (1993), "ARCH Models: properties, Estimation and Testing", Journal of Economic Survey, 7.

BOLLERSLEV, T. (1986) "Generalized Autoregressive Conditional Heteroscedasticity", *ARCH Selected Reading*, Oxford University Press, 1995.

BOLLERSLEV, T., CHOU, R.Y., and KRONER, K.F., (1992), "ARCH Modelling in Finance: A Review of the Theory and Empirical Evidence", Journal of Econometrics, 52.

BUXMANN, P., AHSEN, A., DIAZ, L. and WOLF, K. (2004), Usage and evaluation of Supply Chain Management Software - results of an empirical study in the European automotive industry, Information System Journal, 14, 295-309.

ENDERS, W., (1995), "Applied Econometric Time series", Wiley.

ENGLE, R.F. (1982) "Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of the Variance of United Kingdom Inflation", *Econometrica*, 50, No:4.

FOUNTAS, S., KARANASOS, M., MENDOZA, A. (2004), "Output Variability and Economic Growth: The Japanese Case", Bulletin of Economic Research, 56-4.

GÖKÇE,A. (1998), "Zaman Serilerinde Koşullu Değişen Varyanslılık Basılmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Ekonometri Bölümü.

GÖKÇE, A. (2001) "İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Getirilerindeki Volatilitenin ARCH Teknikleri ile Ölçülmesi", *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 1.

IŞIĞIÇOK, E. (1999) "Türkiye'de Enflasyon'un Varyansının ARCH ve GARCH Modelleri İle Tahmini", *Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:17, Sayı:3.

İSO (2002) *Otomotiv Sanayii Sektörü*, Yayın No:2002/4, İstanbul.

KASAP, R. (1998), "İMKB Bileşik İndeksinin Değişim Oranlarına İlişkin Dizisinin Doğrusal ve Doğrusal Olmayan Zaman Dizileri Açısından Modellenmesı", İstatistik Günleri Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Çukurova Üniversitesi ve Başbakanlık DİE, Ankara, 51- 55 .

KIZILSU, S.S. (2001), " Doğrusal Olmayan Zaman Dizilerinde ARCH GARCH Modelleri ve Uygulaması", Basılmamış Y.L. Tezi, Gazi Ünv., Fen Bil. Enst., Ankara

KIZILSU, S.S. ve AKSOY, S. ve KASAP, R. (2001) "Bazı Makro Ekonomik Zaman Dizilerinde Değişen Varyanslılığın İncelenmesi", *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 1.

LI, W.K., (2002), "Recent Theoretical Results for Time Series Models With GARCH Errors", Journal of Economic Surceys, Vol. 16, No.3

MAZIBAŞ, M. (2005), "İMKB Piyasalarındaki Volatilitenin Modellenmesi ve Öngörülmesi: Asimetrik GARCH Modelleri ile bir uygulama, VII. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, 26-27 Mayıs 2005, İstatnbul Ünv.

ÖZER, M. VE TÜRKYILMAZ, S. (2004), "ARCH modelleri ile Repo Faiz Oranları İktisadi Değişkeninin Oynaklığının Araştırılması", Bahçeşehir Ünv. Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, Sayı 2.

REIMSDIJK, M., LEEDE, J., (2001), "Flexible Labour Strategy in the Dutch Automotive ve Industry", Creativity and İnnovation Management Vol. 10-4, 243-250

RICHARD, C. (1997), "Training reform in the Australian automotive industry", International Journal of Training and development, 1-4, 259-270.

STEWARDT, P. and WASS, V. (1998), From 'embrace and change to 'engage and change': trade union renewal and new management strategies in the UK automotive industry? New Techonology, Work and Employment, 13:2, 77-93

ŞENKAL, A. ve ÇAĞLAR, M. (1998), *Güney Afrika Cumhuriyeti ve Malezya Otomotiv Yan Sanayii Pazar Araştırması*, İTO, Yayın No:1998-75, İstanbul.

TELATAR, E. ve BİNAY, H.S. (2002), "İMKB Endeksinin PARCH modellemesi", Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, 3, 114-121.

ÜN, T. (1995) "Otoregresif Koşullu Değişen Varyans ve Bir Uygulama", *Marmara Üniversitesi Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*.

WOKUTCH, R. and VANSANDT, C. (2000), National Styles of Worker Protection in the United States and Japan: The Case of the Automotive Industry, Law and Policy, Vol.22, 369-384.

YAVAN, Z.A. ve AYBAR, C.B. (1998) "İMKB'de Oynaklık", *İMKB Dergisi*, Cilt:2, No:6.

YELTİN, L.T. (1999) *Gümrük Birliği Çerçevesinde Avrupa Birliği ve Türkiye'de Otomotiv Sektörü*, İKV:154, İstanbul.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

İlk Halka Arzların Uzun Vadeli Performansları ve Ucuz Fiyat Olgusu: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Sektörel Karşılaştırmalı Bir Uygulama

Şerafettin SEVİM[*]
Soner AKKOÇ[**]

Özet: Bu çalışmanın amacı, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda uzun vadede ucuz fiyat olgusunu test etmektir. Bu amaçla çalışmada 1990-1999 yılları arasında ilk kez halka arz edilen 185 hisse senedi analize tabi tutulmuştur. Araştırmada ortalama anormal getiriler ve birikimli ortalama anormal getiriler hesaplanmıştır. 36 aylık süreçte ortalama anormal getiriler 13 ayda pozitif, 23 ayda negatif değere sahiptir. 36 ayın sonunda, birikimli ortalama anormal getirinin -%15,26 değerine ulaştığı görülmüştür. Yani bu hisse senetleri, yatırımcılarına piyasanın üzerinde bir getiri sağlayamamıştır. Ayrıca bu çalışmada hisse senetlerinden faaliyet alanlarına göre 16 grup oluşturulduğunda benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bu araştırmada, İMKB'de ilk kez halka açılan hisse senetlerine yatırım yapılarak oluşturulacak bir işlem stratejisiyle, uzun vadede piyasanın üzerinde bir getiri elde edilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İlk halka arz, Uzun vadeli performans, Etkin piyasalar hipotezi, İMKB,

The Long-Run Performance of Initial Public Offerings and Low Price Phenomen: A Sectoral Comparison in ISE

Abstract: The purpose of this study is to test the low price phenomen for Istanbul Stock Exchange. In this connection, 185 initial public offerings which were offered to the public - from 1990 to 1999- have been analysed. In this research, average abnormal returns and cumulative average abnormal returns have been also calculated. According to the results of this study, the average abnormal returns within 36 months have reached the positive value in 13 months, whereas they have reached a negative value in 23 months. At the end of 36 months, cumulative average abnormal returns reached the value of -15.26%. In other words these stocks could not provide for their investors a return over the market. Moreover, in this study 16 groups were formed according to their activity area and smiliar results were obtained. In this study, it has been reached that in long run, one can not obtain returns over the market throughout the strategie of investing on the initial public offerings in ISE.

Keywords: Initial public oferings, Long-run performance, Efficient markets hypothesis, Istanbul Stock Exchange

GİRİŞ

Fama (1970) tarafından ortaya atılan Etkin Piyasalar Hipotezi, hisse senedi fiyatları mevcut olan tüm bilgileri yansıttığı için yatırımcıların herhangi bir yöntemi kullanarak piyasa getirisinin üzerinde bir getiri elde edemeyeceğini söylemektedir. Etkin bir piyasada, hisse senetlerinin fiyatlarını değiştirecek

[*] Prof.Dr.,Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü.
[**] Öğr.Grv.,Dumlupınar Üniversitesi, Şaphane MYO, İşletme Bölümü.

tüm bilgiler fiyatlara yansıtıldığı için herhangi bir yatırımcının normal üstü getiri sağlaması mümkün değildir.
Literatürde bu hipotezi test etmeye yönelik olarak yapılan uygulamalı çalışmalarda bu hipotez ile örtüşmeyen bulgulara ulaşılmıştır. Yapılan uygulamalı çalışmalar, bize bazı yöntemleri kullanarak piyasanın üzerinde bir getiri elde edilebileceğini göstermektedir. Etkin piyasalar hipotezi ile uyuşmayan bu gözlemler literatürde *anomali* olarak adlandırılmaktadır. Fiyat kazanç oranı, ocak ayı etkisi, haftanın günü etkisi, firma büyüklüğü etkisi, aşırı tepki verme etkisi gibi bilinen birçok anomali mevcuttur. Ucuz fiyat etkisi de bu anomaliler içinde yerini aramaktadır.

Ucuz fiyat etkisi bize hisse senetlerinin ilk halka arzından sonra kısa bir dönem içinde yatırımcılarına piyasa getirisinin üzerinde bir getiri sağladığını söylemektedir. İlk halka arz edilen hisse senetlerinin bu avantajını uzun vadeye taşıyıp taşımadıklarının bilgisi ise özellikle yatırımcılar için çok önemlidir. Bu konuda literatürde çelişkili bulgulara rastlanmaktadır. Çoğu uluslararası çalışmada kısa vadede piyasanın üzerinde ve anlamlı getiriler elde edilirken, bu getirilerin uzun vadede aşındığı belirtilmektedir. Bazı çalışmalarda ise kısa vadede elde edilen bu avantajın uzun vadeye de taşındığı sonucuna ulaşılmıştır.

Özsermaye ile fon ihtiyaçlarını karşılamak isteyen firmaların sermaye piyasası aracılığıyla halka açılmaları firma için önem arzettiği gibi sermaye piyasasının hacminin artması, piyasanın derinlik kazanması ve gelişmesi açısından da büyük önem arzetmektedir. Diğer önemli bir konu ise yatırımcıların halka açılan firmaların hisse senetlerine yatırım yaparak nasıl bir kazanç elde ettiğidir. Bu çalışmada ilk halka arzlar, hisse senedi yatırımcıları açısından ele alınmıştır. Yani ilk kez halka arzedilen hisse senetlerine yatırım yapan yatırımcıların kısa vadede elde ettikleri avantajlarını uzun vadeye taşıyıp taşımadıkları araştırılmıştır.

Bu çalışmanın amacı, İMKB'de 1 Ocak 1990 – 31 Aralık 1999 tarihleri arasındaki 10 yıllık süreçte, halka açılan firmaların hisse senetlerinin uzun dönem performanslarını, hisse senedi yatırımcıları açısından, ortaya koymaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde literatürdeki uluslararası çalışmalara yer verilmiştir. Sonrasında uygulamada kullanılan veriler ve yöntem açıklanmıştır. Bu bölümü takiben uygulama sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir. Sonuç bölümü ise son kısmı oluşturmaktadır.

ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Ibbotson (1975) New York Borsası'nda yapmış olduğu çalışmada ilk halka arz edilen hisselerin ilk gün getirisini %11.4 bularak ilk halka arzedilen hisse senetlerinin düşük fiyatlandırıldığını belirtmiştir.

McDonald ve Fisher (1972) Amerikan hisse senedi piyasasında 1969 ve 1970 yılını kapsayan çalışmalarında ilk halka arz edilen hisse senetlerinin performanslarını incelemek üzere 142 adet hisse senedinin performansını 5 dönemde incelemişlerdir. İlk dönemde hisse senetlerinin ilk haftadaki performansları incelenmiş ve ilk hafta için hisse senetlerinin anormal getirisi %28.5 hesaplanmıştır. İkinci dönemde hisse senetlerinin anormal getirileri ilk haftadan sonra 1 yıla kadar olan zaman diliminde (51 hafta) incelenmiş ve burada hisse senetlerinin anormal getirisi -%18.1 hesaplanmıştır. Üçüncü dönemde hisse senetlerinin ilk aydaki performansı incelenmiş ve ilk aydaki anormal getiri %34.6 bulunmuştur. Dördüncü dönemde ilk ayın bitiminden bir yıla kadar olan zaman diliminde hisse senetlerinin performansı incelenmiş ve hisse senetlerinin anormal getirisi -%19.8 bulunmuştur. Beşinci dönemde ise ilk yıldaki performans incelenmiş ve hisse senetlerinin anormal getirisi -%3.2 olarak bulunmuştur. Sonuç olarak hisse senetleri ilk halka arz edildiğinde yüksek getiriler sağlanmasına rağmen ilerleyen zamanlarda hisse senetlerinin bu avantajını kaybettiği belirtilmektedir. Ayrıca bu sonuçların, piyasadaki bilgilerin fiyatlara hızlıca yansıdığından dolayı, etkin piyasalar hipotezini desteklediği de bildirilmiştir.

Ritter (1991) Amerikan hisse senedi borsalarında 1975-1984 yıllarını kapsayan ve 1526 hisse senedinden oluşan çalışmasında hisse senetlerinin kısa ve uzun dönemdeki performanslarını incelemiştir. İlk gün getirisi %14.32 bulunurken, uzun dönem için 36 aylık süreçte anormal getiriler (AR) birikimli anormal getiriler (CAR) ve göreceli refah göstergesi (Wealth Relative: WR) hesaplanmıştır. 36 aylık dönemin beşinde anormal getiriler pozitif iken 31'inde negatif çıkmıştır. Birikimli anormal getiriler ise beşinci aydan itibaren negatif değere ulaşmış ve bu gidişi 36. aya kadar sürdürmüştür. Bu hisselerin birikimli anormal getirileri 3 yılın sonunda -%29.13'e ulaşmıştır. Bu çalışmada ilk günde elde edilen getirilerin uzun dönemde korunamadığı belirtilmiştir. Ritter'in (1991) çalışmasına paralel olarak, Yi (2001) tarafından Amerikan hisse senedi borsasında, 1987-1991 yılları arasında, 1032 adet ilk kez halka arz edilen hisse senetlerinin analiz edildiği çalışmada, uzun dönem performansların negatif bulunduğu belirtilmiştir.

Houge ve Loughran (1999) Amerikan hisse senedi piyasalarında 1983-1991 yılları arasında ilk kez halka arz edilen 393 adet banka hisse senetlerinin 5 yıllık performanslarını değerlendirdikleri çalışmalarında, ilk günkü getirilerin pozitif olmasına rağmen, uzun dönemdeki getirilerin negatif olduğunu belirtmişlerdir.

Koli ve Suret (2004) Kanada hisse senedi piyasalarında 1991-1998 yılları arasında ilk defa halka arz edilen 445 hisse senedinin kısa ve uzun vadedeki performanslarını inceledikleri çalışmalarında hisse senetlerinin ilk günkü

ortalama getirisini %20.57 bulmuşlardır. Bu hisselerin 5 yılı kapsayan uzun dönemdeki performanslarının ise piyasa getirisinin altında gerçekleştiği görülmüştür.

Brounen ve Eichholtz (2002) İngiliz, Fransız ve İsveç şirketlerinden oluşan ve 1984-1999 yılları arasında halka açılan 54 firmayı kapsayan çalışmalarında, ilk gün anormal getiri %2.55 bulunurken, bir yılın sonundaki birikimli anormal getirinin -%1.29 olduğu belirtilmiştir. Yalnız 12 aylık birikimli anormal getiri İngiliz ve Fransız şirketleri için negatif değere sahipken bu oranın İsveç şirketleri için %18.89 olduğu da belirtilmiştir. Yine Fransız hisse senedi borsasında Chahine (2004) tarafından, 1996-1998 yılları arasında ilk kez halka arz edilen ve 168 adet hisse senedinden oluşan çalışmada, hisse senetlerinin uzun vadeli performanslarının negatif değere sahip olduğu belirtilmiştir.

Ljungqvist (1997) Alman hisse senedi piyasasında 1970-1993 yılları arasında, hisse senetlerini halka arzeden 189 firmayı ele aldığı çalışmasında, bu piyasada yapılan önceki çalışmaları destekler şekilde, ilk kez halka arz edilen firmaların ilk yıldaki getirilerini pozitif bulurken üç yılın sonundaki getirileri negatif bulmuştur.

Lyn ve Zychowicz (2003) 1991-1998 yılları arasında, 103 Polonya ve 33 Macaristan firmasının ilk halka arzlarının kısa ve uzun vadedeki performanslarını incelemişlerdir. İlk gündeki anormal getiriler Macaristan ve Polonya firmaları için sırasıyla %15.12 ve %54.45 bulunmuştur. Firmaların uzun vadeli performansları, ilk gün hariç tutularak hesaplandığında ise bu kazancın aşındığı sonucuna ulaşılmıştır.

Canina ve Gibson (2003) 1981-2001 yılları arasında, 102 restoran ve 35 otel firmasından oluşan çalışmalarında ilk gün getirilerinin pozitif ve anlamlı olduğunu belirtmektedirler. 1981-1989 ve 1989-2001 yılları arasında iki dönemde elde edilen ilk gün getirileri sırasıyla %9.2 ve %21.1 bulunmuştur. Bu bulguların, ilk kez halka arz edilen hisse senetlerinin düşük fiyatlandırıldığı sonucunu pekiştirdiği belirtilmiştir.

Hensler ve diğerleri (2000) Meksika hisse senedi piyasasında 1987-1993 yılları arasında ilk kez halka arzedilen hisse senetlerini kısa ve uzun dönemdeki performanslarını iki grupta ele almışlardır. 6 yıllık süreçte ilk kez halka arz edilen 14 banka ve 54 bankacılık dışında faaliyette bulunan hisse senetlerinden oluşturulan grupların performansları incelenmiştir. İlk gün getirileri pozitif bulunurken, banka hisse senetlerinden oluşturulan portföyün 300 işlem günü sonrasındaki birikimli anormal getiri %55.87 diğer portföy için -%21.12 bulunmuştur.

Kim ve diğerleri (1995) 1985-1989 yılları arasında Kore hisse senedi borsasında halka ilk kez arzedilen 169 firmanın kısa ve uzun dönemdeki performanslarını incelemişlerdir. Bu çalışmada, önceki uluslararası çalışmaların aksine, düşük fiyat olgusunun uzun dönemde de varlığını sürdürdüğü belirtilmiştir.

Yu ve Tse (2005) Çin piyasasında 1995-1998 yılları arasında 343 firmayı kapsayan çalışmalarında ilk gün ortalama getiriyi %123.59 bulmuşlardır. Ayrıca bu oranın 1990'lı yıllarda aynı piyasada yapılan diğer çalışmalardaki sonuçlardan daha düşük olduğu da belirtilmiştir. Chi ve Padgett (2005) Çin piyasasında 1996-2000 yılları arasında, hisse senetlerini halka arzeden 668 firmayı kapsayan çalışmalarında bu olguyu kısa dönemde test etmişlerdir. Birinci, beşinci, onuncu ve yirminci işlem günü için hesaplanan getiriler sırasıyla %129.16, %126.93, %126.93, %124.95 bulunmuştur.

Jelic ve diğerleri (2001) Malezya hisse senedi borsasında 1980-1995 yıllarını kapsayan 182 adet halka ilk kez arz edilen hisse senetlerinden oluşan çalışmalarında hisse senetlerinin uzun dönemdeki performanslarını analiz etmişlerdir. 3 yılı kapsayan dönemde hisse senetlerinin birikimli anormal getirileri pozitif çıkarken araştırmacılar bulguların uluslararası çalışmaların aksine olumlu çıktığı sonucuna varmışlardır.

Firth (1997) Yeni Zelanda hisse senedi piyasasında 1979-1987 yılları arasını kapsayan çalışmasına, 143 adet ilk kez halka arz edilen hisse senedini dahil etmiştir. İlk kez halka arz edilen hisse senetlerinin ilk günkü anormal getirisi %25.87 bulunurken, ilk kez halka arz edilen hisse senetlerinin ilk günkü getirileri hariç tutularak uzun dönem performansları incelendiğinde, birikimli anormal getirinin 12 aydan başlamak üzere negatif bir değere büründüğü görülmüştür.

Kıymaz (2000) İstanbul hisse senedi borsasında 1990-1996 yılları arasında ilk kez halka arz edilen 163 hisse senedinden oluşan çalışmasında hisse senetlerinin kısa vadeli performanslarını değerlendirmiştir. Çalışmada tüm firmaların ilk gündeki ortalama anormal getirisinin, istatistiki olarak da anlamlı bir şekilde, %13.1 bulunduğu belirtilmiştir.

Literatürde yer alan uluslararası çalışmalara bakıldığında kısa vadede ucuz fiyat olgusundan bahsedilebilir. Yani yatırımcılar ilk kez halka arzedilen hisse senetlerine yatırım yaparak kısa vadede piyasanın üzerinde bir getiri elde etme imkanına sahip olmuşlardır. Yalnız kısa vadede elde edilen yüksek getirilerin, az sayıda çalışma elde edilen avantajın sürdürüldüğünü ortaya koysa da, uzun vadede aşındığı ve ilk kez halka arzedilen hisse senetlerine yatırım yapılarak oluşturulacak bir işlem stratejisiyle uzun vadede yüksek getiri elde etme imkanının olmadığı söylenebilir.

VERİ

Bu çalışmada, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda 1 Ocak 1990 – 31 Aralık 1999 tarihleri arasındaki 10 yıllık süreçte, ilk defa halka açılarak işlem görmeye başlayan 185 firmaya ait hisse senetlerinin uzun vadeli performansları analiz edilmiştir. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda daha önce yapılan çalışmadan farklı olarak, bu çalışmada 7 yıl yerine 10 yıllık bir süreç için veriler değerlendirilmeye alınmıştır. Bunun nedeni daha fazla firma sayısına ulaşarak çalışmada ulaşılan bulguların güvenilirliğini arttırmaktır. Uzun vade hisse senetlerinin işlem görmeye başladığı tarihten sonraki 36 aylık zaman dilimine karşılık gelmektedir. Dolayısıyla son yılda halka arz edilen hisse senetlerinin performansları 31 Aralık 2002 tarihine kadar incelemeye alınmıştır. Hisse senetlerinin halka arz ediliş tarihleri, arz fiyatı ve sözkonusu hisse senetlerinin getirileri ile borsa endeksine ilişkin veriler İMKB'den temin edilmiştir. Analiz edilen 185 firmanın halka arz tarihleri ve dahil oldukları gruplar Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: 1990-1999 Yılları Arasında Halka Arz Edilen Firmalara İlişkin Bilgiler

a) Yıllara Göre Dağılım		**b) Gruplara Göre Dağılım**	
Yıllar	Gözlem Sayısı	Grup	Gözlem Sayısı
1990	27	Tekstil	30
1991	20	Taş/Toprağa Dayalı İmalat	16
1992	8	Gıda	14
1993	11	Kimya/Petrol	12
1994	20	Mak.Gereç Yap.	18
1995	25	Metal Ana San.	9
1996	20	Kağıt/Basım	7
1997	25	Mobilya ve Diğer İmalat San.	5
1998	19	Yatırım Ort.	21
1999	10	Bankalar	8
		Finansal Kiralama/Factoring	7
		GMYO	8
		Holding ve Yat.Şirk.	9
		Sigorta Şirk.	5
		Ticaret/Turizm	9
		Diğer*	7
TOPLAM	**185**	**TOPLAM**	**185**

* 1990-1999 yılları arasında halka arz edilen ve oluşturulan gruplara dahil olmayan hisse senetlerinden oluşmaktadır.

Tablo 1'in 'a' panelinde 10 yıllık süreçte halka arz edilerek işlem görmeye başlayan hisse senetlerinin yıllara göre dağılımı verilmiştir. Buna göre 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 yıllarında ilk kez halka arz edilen hisse senedi sayıları sırasıyla 27, 20, 8, 11, 20, 25, 20, 25, 19 ve 10 adettir.

Tablo 1'in 'b' panelinde ise, bu süreçte işlem görmeye başlayan hisse senetlerinin, faaliyet alanlarına göre oluşturulan 16 gruptan hangisine dahil olduğu görülmektedir. Buna göre Tekstil grubunda 30, Taş ve Toprağa Dayalı İmalat grubunda 16, Gıda grubunda 14, Kimya ve Petrol grubunda 12, Makine ve Gereç Yapımı grubunda 18, Metal Ana Sanayi grubunda 9, Kağıt ve Basım grubunda 7, Mobilya ve Diğer İmalat Sanayi grubunda 5, Yatırım Ortaklıkları grubunda 21, Bankalar grubunda 8, Finansal Kiralama ve Factoring grubunda 7, Gayri Menkul Yatırım Ortaklıkları grubunda 8, Holding ve Yatırım Şirketleri grubunda 9, Sigorta Şirketleri Grubunda 5, Ticaret ve Turizm grubunda 9 ve Diğer grubunda 7 adet hisse senedi mevcuttur.

YÖNTEM

Bu çalışmada Ritter (1991) yöntemi kullanılarak, hisse senetlerinin uzun dönem performanslarını (36 ay) incelemek üzere, aşağıda belirtilen süreç izlenmiştir. 36 aylık süreçte her hisse senedine ait getiriler ve anormal getiriler hesaplanmıştır.

Hisse senedi (i)' nin (t) ayındaki getirisi ($r_{i,t}$), (t) ayı ile bir önceki ayın (t-1) kapanış değerleri ($P_{i,t-1}$ ve $P_{i,t}$) arasındaki değişmedir;

$$r_{i,t} = \frac{P_{i,t}}{P_{i,t-1}} - 1 \qquad [1]$$

Benzer şekilde piyasanın (t) ayındaki getirisi (r_{mt}), İMKB endeksinin (t) ayı ile bir önceki ayın (t-1) kapanış değerleri ($P_{m,t-1}$ ve $P_{m,t}$) arasındaki değişmedir;

$$r_{m,t} = \frac{P_{m,t}}{P_{m,t-1}} - 1 \qquad [2]$$

Hisse senedi (i)'nin endekse (m) göre (t) ayındaki anormal getirisi (ar_{it}), hisse senedi getirisi (r_{it}) ile endeks getirisi (r_{mt}) arasındaki farktır.

$$ar_{it} = r_{it} - r_{mt} \qquad [3]$$

Anormal getiriler hesaplandıktan sonra yıllara ve gruplara göre oluşturulan portföylere ait anormal getiriler hesaplanmıştır. Halka ilk kez arzedilen (n) adet hisse senedinden oluşan portföyün, endekse göre (t) ayındaki ortalama anormal getirisi (AR_t), hisse senetlerinin endekse göre (t) ayındaki anormal getirilerinin (ar_{it}) eşit ağırlıklı aritmetik ortalamasıdır;

$$AR_t = 1/n \sum_{i=1}^{n} ar_{it} \qquad [4]$$

Portföylere ait anormal getiriler hesaplandıktan sonra ise portföylerin birikimli anormal getirileri hesaplanmıştır. Portföyün endekse göre birikimli ortalama anormal getirisi (CAR_{qs}), portföyün (q)'dan (s)'e kadar olan dönemdeki ortalama anormal getirilerinin (AR_t) toplamıdır;

$$CAR_{q,s} = \sum_{t=q}^{s} AR_t \qquad [5]$$

Burada, halka açılmadan önce firmalara ait yeterli veri bulunmadığından aylık anormal getiriler Ritter'in (1991) çalışmasında olduğu gibi sistematik riske göre düzeltilmemiştir. Böylelikle ilk halka arz edilen hisse senetlerinde beta katsayısının 1 olduğu varsayılmıştır.

BULGULAR

Bu çalışmada ilk kez halka arzedilen hisse senetlerinin uzun vadeli performansları incelenmiş ve uluslararası çalışmalarda elde edilen sonuçlarla paralellik gösteren bulgulara ulaşılmıştır. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda halka açılarak işlem görmeye başlayan 185 hisse senedinin analiz edildiği çalışmada ilk ayda, piyasanın üzerinde, elde edilen getirilerin uzun dönemde aşındığı görülmüştür.

Çalışma hisse senetlerinin faaliyet alanlarına göre gruplar oluşturularak derinleştirildiğinde de benzer sonuçlar elde edilmiştir. Diğer yandan sözkonusu 10 yıllık süreçte hisse senetlerin halka arzediliş tarihleri dikkate alınarak oluşturulan 10 farklı portföyde de kısa vadede elde edilen avantajın uzun vadede aşındığı görülmüştür. Bu bulgular ışığında ilk kez halka arz edilen hisse senetlerine yatırım yapılarak, kısa vadede bir avantaj elde edilse de, uzun vadede piyasanın üzerinde anlamlı bir getiri elde etmenin mümkün olmadığı söylenebilir.

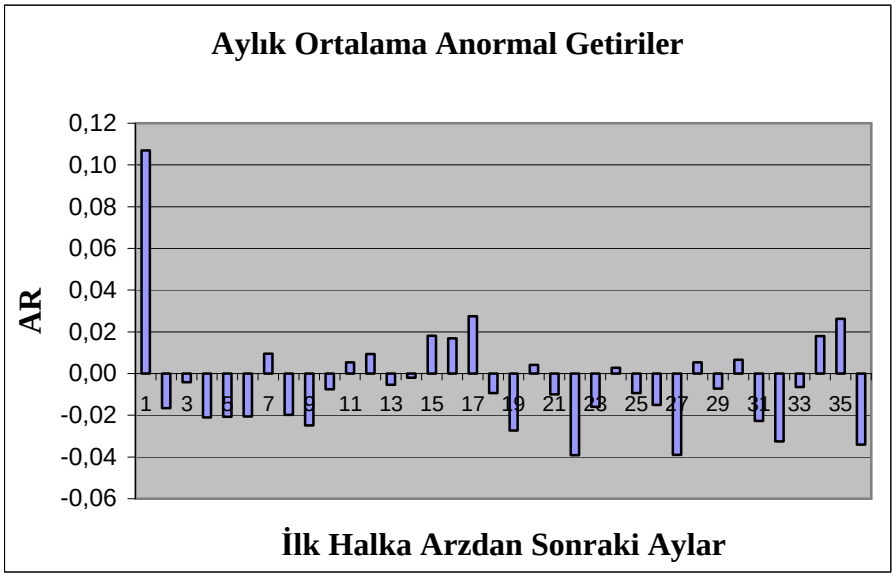
Tablo2:Aylık Ortalama Anormal(AR) ve Birikimli Anormal (CAR) Getiriler, 1990-1999

Ay	Firma Sayısı	Aylık Ortalama Anormal Getiriler	t-değ.	Standart Sapma	Ay	Firma Sayısı	Birikimli Ortalama Anormal Getiriler	t-değ.	Standart Sapma
1	185	0,1069	0,905	0,5056	1	185	0,1069	0,905	0,5056
2	185	-0,0165	-2,892*	0,3391	2	185	0,0886	0,290	0,5136
3	185	-0,0042	-3,162*	0,2627	3	185	0,0841	0,088	0,6142
4	185	-0,021	-5,592*	0,2114	4	185	0,0614	-0,614	0,6666
5	185	-0,0207	-5,487*	0,194	5	185	0,0394	-1,371	0,5746
6	185	-0,0205	-5,118*	0,2126	6	185	0,0181	-1,808	0,629
7	185	0,0095	-3,260*	0,2527	7	185	0,0278	-1,293	0,7538
8	185	-0,0199	-5,846*	0,1828	8	185	0,0074	-1,538	0,7518
9	185	-0,0249	-7,613*	0,1889	9	185	-0,0176	-2,768*	0,7222
10	185	-0,0076	-5,714*	0,1648	10	185	-0,0251	-2,474*	0,767
11	185	0,0054	-2,780*	0,2092	11	185	-0,0198	-2,102*	0,7853
12	185	0,0093	-2,676*	0,2106	12	185	-0,0107	-2,184*	0,8238
13	185	-0,0054	-3,829*	0,1949	13	185	-0,0161	-2,339*	0,8414
14	185	-0,0019	-3,514*	0,2279	14	185	-0,0179	-2,161*	0,9259
15	185	0,0181	-1,656	0,2422	15	185	-0,0002	-2,119*	0,8998
16	185	0,0169	-2,819*	0,2702	16	185	0,0167	-1,805	1,0584
17	185	0,0275	-2,781*	0,3254	17	185	0,0446	-2,665*	0,9872
18	185	-0,0093	-5,247*	0,2195	18	185	0,0349	-2,519*	1,0212
19	185	-0,0273	-6,510*	0,2242	19	185	0,0066	-3,263*	1,0017
20	185	0,0042	-3,996*	0,2444	20	185	0,0109	-3,248*	0,9963
21	185	-0,0099	-5,807*	0,2145	21	185	0,0008	-2,878*	1,1173
22	185	-0,0391	-9,330*	0,1914	22	185	-0,0383	-3,514*	1,1015
23	185	-0,016	-5,226*	0,2109	23	185	-0,0536	-3,589*	1,0733
24	185	0,0028	-4,845*	0,2189	24	185	-0,051	-4,036*	1,0763
25	185	-0,0094	-5,648*	0,2106	25	185	-0,0599	-3,657*	1,1638
26	185	-0,0151	-7,596*	0,1734	26	185	-0,0741	-4,288*	1,1113
27	185	-0,039	-8,582*	0,1943	27	185	-0,1102	-5,120*	1,0484
28	185	0,0053	-4,987*	0,2103	28	185	-0,1055	-5,060*	1,0545
29	185	-0,0072	-5,278*	0,2612	29	185	-0,1119	-6,823*	0,8774
30	185	0,0067	-4,314*	0,2613	30	185	-0,106	-6,691*	0,8928
31	185	-0,0228	-7,614*	0,2021	31	185	-0,1263	-7,569*	0,8477
32	185	-0,0325	-8,537*	0,1874	32	185	-0,1547	-9,398*	0,7263
33	185	-0,0065	-3,984*	0,2649	33	185	-0,1602	-9,144*	0,7423
34	185	0,018	-3,452*	0,2426	34	185	-0,1451	-8,946*	0,7719
35	185	0,0262	-3,151*	0,2268	35	185	-0,1227	-9,959*	0,6999
36	185	-0,034	-7,577*	0,2032	36	185	-0,1526	-10,325*	0,7179

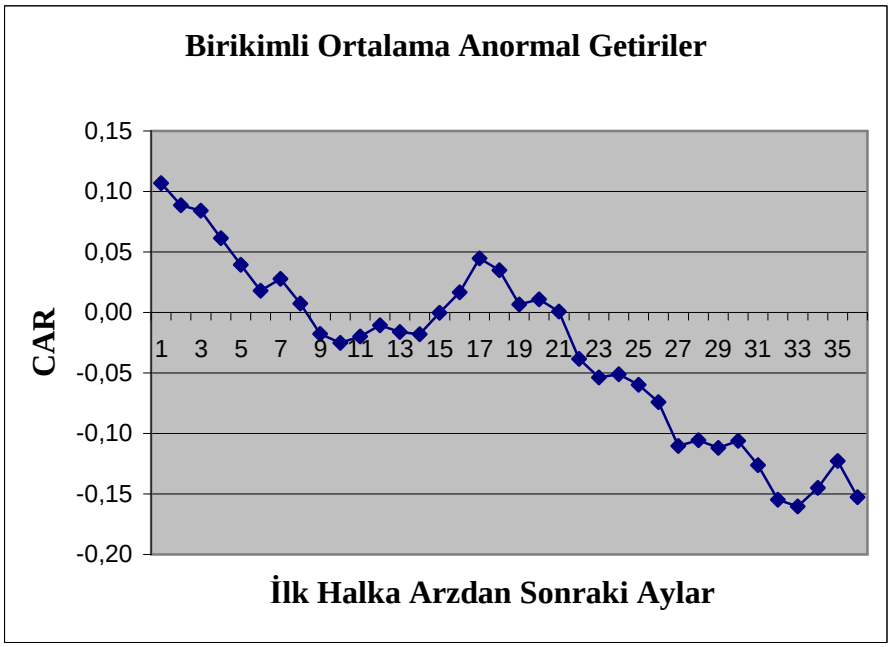
AYLAR	Bütün Hisse Senetleri
1 - 12 ay ortalama	-0,0003
1 - 24 ay ortalama	-0,0018
1 - 36 ay ortalama	-0,0043
13 - 24 ay ortalama	-0,0033
25 - 36 ay ortalama	-0,0092

* %1 seviyesinde istatistiki olarak anlamlıdır.

Şekil 1: İlk Kez Halka Arzedilen Hisse Senetlerinin 36 Aylık Ortalama Anormal Getirileri (AR), 1990-1999



Şekil 2: İlk Kez Halka Arzedilen Hisse Senetlerinin Birikimli Ortalama Anormal Getirileri (CAR), 1990-1999



1990-1999 yılları arasında ilk kez halka arz edilen 185 firmaya ait hisse senetlerinin anormal ve birikimli anormal getirileri Tablo 2'de verilmiştir. Tablodan görüldüğü üzere İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda uzun vadede ucuz fiyat olgusundan bahsetmek mümkün değildir. 185 hisse senedinin halka arz edildiği ilk aydaki ortalama anormal getirisi %10.69 bulunmuştur. Yalnız ilk ayda elde edilen bu avantajın uzun döneme taşınamadığı görülmektedir. İkinci aydan başlayarak ortalama anormal getiriler negatife dönmektedir. Nihayetinde 36 aylık sürecin 23'ünde ortalama anormal getiriler negatif değere sahipken, sadece 13 ayda pozitiftir.

Aynı zamanda hisse senetlerin halka arz edildikten sonraki 1. ve 15. aylar dışında, yani 34 ayda ortalama anormal getiriler %1 seviyesinde istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur.

Bu hisselere yatırım yapan yatırımcının uzun dönemde nasıl bir getiri elde ettiğini birikimli anormal getirilere bakarak anlayabiliriz. Ortalama anormal getirililerin 2. aydan başlayarak negatif değer alması birikimli ortalama anormal getirileri de sürekli azalmıştır ve 9. aydan itibaren birikimli ortalama anormal getiriler negatif değer almaya başlamıştır. Birikimli ortalama anormal getiriler 16. ve 21. aylar arasında tekrar pozitif değere ulaşsa da bunu 36 ayın sonuna taşıyamamıştır. Nihayetinde 36 ay sonundaki birikimli ortalama anormal getiri tüm hisse senetleri için -%15.26 bulunmuştur. Yani ilk kez halka arz edilen firmaların hisse senetlerine yatırım yapan bir yatırımcı ilk ayda piyasanın üzerinde bir getiri elde etse de sağlamış olduğu bu avantajını uzun vadeye taşıyamamıştır. Aynı zamanda bu değer %1 seviyesinde istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur.

Halka ilk kez arz edildikten sonraki 1., 2. ve 3. yıl ele alındığında da, ortalama anormal getirilerin negatif olduğu görülmektedir. Aylık ortalama anormal getiriler ilk yıl için -%0,03, ikinci yıl için -%0,33 üçüncü yıl içinse -%0,92 bulunmuştur. İlk iki yıl aylık ortalama anormal getiri -%0,18 bulunurken, üç yılda aylık ortalama anormal getiri -%0,43 bulunmuştur. Bu bulgular ışığında, ilk kez halka arzedilen hisselere yatırım yaparak, yatırımcıların uzun dönemde piyasanın üzerinde bir getiri sağlayamayacağı söylenebilir.

1990-1999 yılları arasında halka arzedilen 185 hisse senedi 16 grupta incelenerek araştırma derinleştirilmiştir. Tablo 3'de birikimli anormal getirilerin gruplara göre dağılımı verilmiştir. İlk aydaki ortalama anormal getiriler, Kağıt/Basım, Mobilya ve Diğer İmalat Sanayi ve Sigorta Şirketleri gruplarında sırasıyla -%2.51, -%9.12, -%12.96 bulunmuştur. Ayrıca bu grupların uzun dönemdeki performanslarına bakıldığında da piyasasının üzerinde bir getiri elde edilemediği görülmektedir.

Tablo 3: Birikimli Ortalama Anormal Getiriler (CAR), 1990-1999 (Gruplara Göre Dağılım)

Aylar	Bütün Hisseler n=185	Tekstil n=30	Taş/Top. Day. İmalat n=16	Gıda n=14	Kimya / Petrol n=12	Mak. Gereç Yap. n=18	Metal Ana San. n=9	Kağıt / Basım n=7	Mobilya ve Diğer İmalat San. n=5
1	0,1069	0,0885	0,1267	0,1962	0,1792	0,0952	0,0961	-0,0251	-0,0912
2	0,0886	0,0523	0,1128	-0,0010	0,1712	0,0194	0,0004	-0,0407	0,0250
3	0,0841	0,0459	0,1016	0,0558	0,1299	0,0104	-0,0775	-0,2257	0,1800
4	0,0614	0,0481	0,1661	0,0332	0,3163	-0,1237	-0,1221	-0,3061	0,1395
5	0,0394	0,0278	0,1291	0,0990	0,3009	-0,1317	-0,2313	-0,3530	0,1282
6	0,0181	0,0189	0,1043	0,1689	0,2109	-0,1844	-0,2706	-0,4046	0,0236
7	0,0278	-0,0438	0,0831	0,2842	0,3399	-0,1412	-0,2956	-0,4257	-0,1434
8	0,0074	-0,0741	0,0344	0,3559	0,3228	-0,1370	-0,2873	-0,4617	-0,1655
9	-0,0176	-0,1536	0,0756	0,5099	0,2207	-0,1451	-0,3260	-0,4772	-0,1588
10	-0,0251	-0,1872	0,1439	0,4621	0,1630	-0,1535	-0,3165	-0,4937	-0,2212
11	-0,0198	-0,2115	0,1436	0,5486	0,1869	-0,1802	-0,2972	-0,5369	-0,1033
12	-0,0107	-0,2287	0,1689	0,5924	0,1454	-0,1630	-0,3127	-0,5778	-0,0467
13	-0,0161	-0,2392	0,1979	0,5866	0,1421	-0,1799	-0,3356	-0,5493	-0,0505
14	-0,0179	-0,2956	0,2278	0,7069	0,2004	-0,2468	-0,3796	-0,5748	0,0819
15	-0,0002	-0,2906	0,2092	0,5802	0,1935	-0,2389	-0,4313	-0,5100	0,1005
16	0,0167	-0,3035	0,2757	0,4992	0,2103	-0,1725	-0,3490	-0,4523	-0,2018
17	0,0446	-0,2471	0,3427	0,4222	0,1816	-0,1419	-0,3149	-0,2160	-0,1887
18	0,0349	-0,2458	0,3448	0,3185	0,1146	-0,1564	-0,3226	-0,2062	-0,1979
19	0,0066	-0,2642	0,3639	0,1623	0,0952	-0,0976	-0,3019	-0,2862	-0,2581
20	0,0109	-0,2853	0,3445	0,1451	0,0558	0,0221	-0,3075	-0,2860	-0,2439
21	0,0008	-0,3267	0,4624	0,0440	0,0742	0,0741	-0,3377	-0,3298	-0,1787
22	-0,0383	-0,3761	0,3843	-0,0277	0,0239	0,0497	-0,3866	-0,3187	-0,2634
23	-0,0536	-0,4027	0,4587	-0,0779	0,0089	0,0417	-0,3542	-0,3150	-0,3838
24	-0,0510	-0,3760	0,4167	-0,0238	0,0103	-0,0491	-0,3426	-0,3095	-0,3548
25	-0,0599	-0,4072	0,4233	-0,0362	-0,0142	-0,1316	-0,2665	-0,3282	-0,3219
26	-0,0741	-0,4157	0,4232	-0,0499	-0,0155	-0,1666	-0,3107	-0,3846	-0,2480
27	-0,1102	-0,4548	0,3241	-0,0931	-0,0970	-0,1848	-0,3275	-0,4542	-0,2311
28	-0,1055	-0,4423	0,3303	-0,1507	-0,0085	-0,1966	-0,3579	-0,4451	-0,2784
29	-0,1119	-0,4583	0,1534	-0,1480	0,1994	-0,1301	-0,3857	-0,5293	-0,3331
30	-0,1060	-0,4586	0,0552	-0,2231	0,1335	-0,1591	-0,4416	-0,3645	-0,2987
31	-0,1263	-0,4596	-0,0429	-0,2676	0,1365	-0,1442	-0,4896	-0,3640	-0,3514
32	-0,1547	-0,4676	-0,0846	-0,2736	0,0955	-0,1347	-0,5105	-0,4671	-0,3652
33	-0,1602	-0,4756	-0,1210	-0,2570	0,1661	-0,1799	-0,5373	-0,5234	-0,4243
34	-0,1451	-0,4858	-0,0797	-0,3293	0,0887	-0,1488	-0,5657	-0,4761	-0,3556
35	-0,1227	-0,4893	-0,0153	-0,3181	0,1335	-0,2177	-0,5284	-0,3631	-0,2595
36	-0,1526	-0,4842	-0,0798	-0,3305	0,0210	-0,2873	-0,5705	-0,4940	-0,2229

Tablo 3'ün Devamı

Aylar	Bütün Hisseler n=185	Yatırım Ort. N=21	Bankalar n=8	Fin. Kira. / Fact. n=7	GMYO n=8	Holding ve Yat. Şirk. n=9	Sigorta Şirk. n=5	Ticaret/ Turizm n=9	Diğer n=7
1	0,1069	0,1459	0,1732	0,1182	0,0221	0,2374	-0,1396	0,1356	0,0377
2	0,0886	0,0099	0,1912	-0,0189	0,3387	0,4819	-0,1509	0,0691	0,2246
3	0,0841	0,0895	0,1446	0,0149	0,2237	0,5784	-0,1029	0,0451	0,0594
4	0,0614	0,0636	0,1102	0,0919	0,0653	0,6272	-0,1023	-0,0487	-0,0228
5	0,0394	0,0197	0,0713	0,0465	0,0358	0,6250	-0,2905	-0,0004	0,0580
6	0,0181	0,0243	-0,0080	0,0806	0,0257	0,6845	-0,3348	0,0383	-0,0221
7	0,0278	-0,0915	-0,0588	0,1580	0,0793	0,7271	-0,3416	0,1084	0,2917
8	0,0074	-0,0681	-0,1251	0,2389	0,1099	0,6114	-0,4030	0,0227	0,2237
9	-0,0176	-0,1121	-0,2111	0,2472	0,1456	0,5407	-0,4482	0,0629	0,1396
10	-0,0251	-0,1301	-0,2465	0,2510	0,1655	0,5856	-0,4202	0,0662	0,1962
11	-0,0198	-0,1092	-0,2517	0,2512	0,2639	0,5002	-0,4791	0,2143	0,1529
12	-0,0107	-0,0272	-0,2461	0,1602	0,2523	0,5324	-0,4954	0,3323	0,1255
13	-0,0161	-0,0133	-0,1961	0,1079	0,2683	0,4448	-0,4295	0,1586	0,1150
14	-0,0179	-0,0208	-0,2356	0,0599	0,1561	0,6021	-0,3888	0,3929	0,0835
15	-0,0002	0,0763	-0,2167	0,1074	0,2377	0,5725	-0,4120	0,5772	0,0363
16	0,0167	0,0419	-0,2254	0,0539	0,3016	0,7363	-0,4020	0,5753	0,0840
17	0,0446	0,0480	-0,2432	0,2149	0,1987	0,6926	-0,4313	0,5181	0,0033
18	0,0349	0,0926	-0,1919	0,1710	0,0878	0,6285	-0,4111	0,6014	-0,0642
19	0,0066	0,0786	-0,2524	0,1507	-0,0023	0,5654	-0,4026	0,5108	-0,0578
20	0,0109	0,0887	-0,2365	0,0138	-0,0246	0,6335	-0,4403	0,6613	-0,1123
21	0,0008	0,0333	-0,2093	-0,0247	-0,0230	0,7952	-0,4627	0,5896	-0,1633
22	-0,0383	0,0322	-0,2255	-0,0812	0,0158	0,8497	-0,4654	0,4461	-0,1759
23	-0,0536	0,0224	-0,2825	-0,1611	-0,0378	0,6886	-0,4728	0,6665	-0,2232
24	-0,0510	0,0010	-0,1916	-0,2251	0,0062	0,7428	-0,4275	0,5281	-0,2465
25	-0,0599	-0,0124	-0,0524	-0,3053	-0,0677	0,7268	-0,4453	0,5313	-0,1768
26	-0,0741	-0,0441	-0,0524	-0,2503	-0,0450	0,5979	-0,4553	0,5779	-0,1857
27	-0,1102	-0,0438	-0,1484	-0,2799	-0,1026	0,6613	-0,5074	0,5754	-0,1413
28	-0,1055	-0,1047	-0,0512	-0,2632	-0,1293	0,5180	-0,4658	0,6075	0,0689
29	-0,1119	-0,0863	-0,0636	-0,2749	-0,1962	0,4436	-0,4314	0,7430	-0,0413
30	-0,1060	-0,0723	-0,0254	-0,2441	-0,1933	0,5558	-0,3279	0,9649	-0,0467
31	-0,1263	-0,0975	0,0021	-0,2460	-0,2320	0,3913	-0,2974	0,7597	0,1294
32	-0,1547	-0,0871	0,0443	-0,2735	-0,2505	0,3494	-0,3613	0,4364	0,0398
33	-0,1602	-0,1353	-0,0592	-0,3064	-0,2684	0,5044	-0,3454	0,5233	0,3560
34	-0,1451	-0,0936	0,0711	-0,2522	-0,2341	0,3785	-0,3423	0,6709	0,4865
35	-0,1227	-0,0805	0,1693	-0,2068	-0,1842	0,2436	-0,2736	0,5626	0,6236
36	-0,1526	-0,0861	0,0951	-0,2320	-0,1659	0,1449	-0,2552	0,6580	0,6992

Diğer 13 grupta ilk aydaki anormal getirilerin pozitif olduğu görülmektedir. Yalnız elde edilen bu avantaj uzun vadeye taşınamamıştır. Sadece Kimya/Petrol, Bankalar, Holding ve Yatırım Şirketleri, Ticaret/Turizm ve Diğer gruplarında 36 ayın sonundaki birikimli ortalama anormal getirilerin pozitif olduğu görülmektedir. Diğer taraftan 36 ayın sonundaki birikimli ortalama anormal getiriler, Tekstil, Taş ve Toprağa Dayalı İmalat, Gıda, Makine Gereç Yapımı, Metal Ana Sanayi, Kağıt/Basım, Mobilya ve Diğer İmalat Sanayi, Yatırım Ortaklıkları, Finansal Kiralama ve Factoring, Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları ve Sigorta Şirketleri için sırasıyla -%48.42, -%07.98, -%33.05, -%28.73, -%57.05, -%49.4, -%22.29, -%8.61, -%23.2, -%16.59, -%25.52 olarak bulunmuştur. Bu 11 alt grup ele alındığında uzun dönemde yatırımcının piyasanın üzerinde bir getiri elde edemediği görülmüştür.

Tablo 4'de ilk kez halka arz edilen hisse senetlerinin yıllara göre dağılımı yer almaktadır. 1997 ve 1999 yıllarında halka arz edilen hisse senetlerinin ilk aydaki ortalama anormal getirileri sırasıyla -%7.5 ve -%2.2 görülmektedir. Diğer 8 yılda halka ilk kez arz edilen hisse senetlerinin ilk aydaki anormal getirileri pozitiftir. 36 ayın sonundaki performans değerlendirildiğinde ise ilk ayda elde edilen pozitif ortalama anormal getirilerin uzun vadeye taşınamadığı görülmektedir. Sadece 3 yılda birikimli ortalama anormal getiriler 36 ayın sonunda pozitiftir. Yani 1991, 1992 ve 1993 yıllarında halka arz edilen hisse senetleri 36 ayın sonunda yatırımcısına piyasanın üzerinde bir getiri sağlamıştır. En iyi performansı 1991 yılında halka arz edilen hisse senetleri gerçekleştirmişlerdir. 1991 yılında halka arz edilen hisse senetlerinin birikimli ortalama anormal getirisi %31.1 bulunurken 1992 ve 1993 yılları için bu değer sırasıyla %28.2 ve %30.5'dir.

1990, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 yıllarında halka arz edilen hisse senetlerinin 36 ayın sonundaki birikimli ortalama anormal getirilerinin negatif olduğu görülmektedir. Söz konusu 7 yılda halka ilk kez arz edilen hisse senetleri uzun vadede yatırımcısına piyasanın üzerinde bir getiri sağlayamamıştır. En kötü performansı 1994 yılında halka arz edilen hisse senetleri gerçekleştirmişlerdir. 1994 yılında halka arz edilen hisse senetlerinin 36 ayın sonundaki birikimli ortalama anormal getirisi -%49.7 bulunmuştur. 1990, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 yıllarında halka arz edilen hisse senetlerinin birikimli ortalama anormal getirileri ise sırasıyla -%31.2, -%28.4, -%29.1, -%9.8, -%23.1, -%35.7 olarak bulunmuştur.

Tablo 4: Birikimli Ortalama Anormal Getiriler (CAR), 1990-1999 (Yıllara Göre Dağılım)

Aylar	1990 n=27	1991 n=20	1992 n=8	1993 n=11	1994 n=20	1995 n=25	1996 n=20	1997 n=25	1998 n=19	1999 n=10
1	0,160	0,067	0,411	0,598	0,003	0,078	0,088	-0,075	0,139	-0,022
2	0,084	0,076	0,215	0,725	-0,125	-0,035	0,150	-0,011	0,188	0,010
3	0,086	0,048	0,134	0,697	-0,179	0,066	0,166	-0,086	0,219	0,022
4	0,047	0,075	0,034	0,551	-0,200	0,027	0,191	-0,065	0,167	-0,040
5	0,015	0,114	-0,042	0,403	-0,292	0,009	0,203	-0,034	0,150	-0,053
6	-0,035	0,037	-0,019	0,369	-0,274	-0,022	0,240	-0,068	0,159	-0,102
7	-0,046	0,003	-0,054	0,512	-0,213	-0,023	0,161	-0,027	0,206	-0,148
8	-0,093	-0,024	-0,227	0,625	-0,220	-0,020	0,181	-0,054	0,141	-0,124
9	-0,113	0,035	-0,307	0,628	-0,269	-0,091	0,090	-0,052	0,149	-0,118
10	-0,149	0,098	-0,366	0,786	-0,269	-0,108	0,060	-0,106	0,174	-0,102
11	-0,120	0,065	-0,352	0,586	-0,256	-0,127	0,048	-0,010	0,177	-0,165
12	-0,079	0,079	-0,432	0,504	-0,223	-0,170	0,035	0,025	0,207	-0,088
13	-0,109	0,142	-0,452	0,426	-0,204	-0,187	-0,035	0,031	0,218	-0,020
14	-0,069	0,102	-0,487	0,399	-0,177	-0,258	0,000	0,075	0,172	-0,002
15	-0,106	0,240	-0,491	0,628	-0,192	-0,244	-0,028	0,089	0,201	-0,024
16	-0,091	0,292	-0,531	0,601	-0,195	-0,247	-0,074	0,159	0,353	-0,055
17	-0,140	0,426	-0,278	0,575	-0,155	-0,197	-0,107	0,084	0,403	-0,089
18	-0,101	0,467	-0,293	0,509	-0,175	-0,235	-0,184	0,190	0,287	-0,141
19	-0,138	0,448	-0,239	0,520	-0,220	-0,265	-0,223	0,173	0,224	-0,132
20	-0,133	0,546	-0,226	0,449	-0,221	-0,205	-0,243	0,121	0,170	-0,129
21	-0,103	0,658	-0,286	0,564	-0,270	-0,246	-0,235	0,082	0,087	-0,128
22	-0,144	0,639	-0,327	0,523	-0,276	-0,261	-0,230	-0,044	0,008	-0,132
23	-0,125	0,725	-0,237	0,439	-0,289	-0,272	-0,266	-0,110	-0,037	-0,203
24	-0,137	0,519	-0,045	0,397	-0,294	-0,243	-0,284	-0,125	0,021	-0,139
25	-0,156	0,427	-0,025	0,383	-0,329	-0,200	-0,270	-0,138	0,049	-0,224
26	-0,123	0,348	-0,070	0,391	-0,325	-0,251	-0,236	-0,159	-0,024	-0,223
27	-0,157	0,173	-0,111	0,305	-0,393	-0,272	-0,219	-0,111	-0,069	-0,289
28	-0,141	0,184	-0,021	0,327	-0,402	-0,272	-0,223	-0,082	-0,114	-0,306
29	-0,146	0,293	-0,138	0,359	-0,429	-0,240	-0,206	-0,139	-0,168	-0,330
30	-0,184	0,329	0,178	0,387	-0,414	-0,262	-0,221	-0,162	-0,156	-0,334
31	-0,209	0,269	0,106	0,277	-0,425	-0,248	-0,189	-0,181	-0,170	-0,413
32	-0,241	0,204	0,138	0,176	-0,463	-0,242	-0,241	-0,200	-0,159	-0,441
33	-0,246	0,141	0,072	0,249	-0,464	-0,282	-0,282	-0,123	-0,173	-0,434
34	-0,257	0,285	0,191	0,319	-0,449	-0,298	-0,291	-0,098	-0,232	-0,400
35	-0,270	0,416	0,397	0,334	-0,451	-0,270	-0,319	-0,080	-0,184	-0,398
36	-0,312	0,311	0,282	0,305	-0,497	-0,284	-0,291	-0,098	-0,231	-0,357

SONUÇ

Halka ilk kez arzedilen hisse senetlerinin performanslarına ilişkin olarak yapılan uluslararası çalışmalarda genel olarak, kısa vadede piyasa getirisinin üzerinde bir getiri sağlandığı ama uzun vadede bu avantajın kaybedildiği belirtilmektedir. Uluslararası çalışmalar, ilk kez halka arz edilen hisse senetlerinin ilk günkü anormal getirilerinin pozitif olduğu konusunda uzlaşı içindedirler. Çoğu çalışma ilk günkü anormal getirilerin uzun dönemde kaybedildiği sonucuna varmış olsa da kimi çalışmalarda ilk gün elde edilen anormal getirilerin uzun dönemde korunduğu sonucuna varılmıştır. Kıymaz (2000) tarafından İMKB'da yapılan çalışmada ucuz fiyatlama olgusu kısa vadede ele alınmış ve ilk günkü anormal getiriler, istatistiki olarak da anlamlı bir şekilde, pozitif bulunmuştur. Bu araştırmanın sonuçlarına göre İMKB'da kısa vadede düşük fiyat olgusunun varlığından sözedilebilir.

Bu çalışmada halka ilk kez arz edilen hisse senetlerinin uzun dönem performansları Olay Metodu (Event Study) kullanılarak incelenmiştir. Bu çalışmada 1990-1999 yılları arasında ilk kez halka arzedilen hisse senetlerinin uzun vadedeki performansları değerlendirilmiştir. 185 hisse senedinin dahil olduğu çalışmanın bulguları uluslararası çalışmalarla paralellik göstermektedir. İlk kez halka arz edilen hisse senetlerinden ilk ayda elde edilen getirilerin daha sonraki aylarda kaybedildiği görülmüştür. İlk kez halka arzedilen hisse senetleri uzun vadede yatırımcılarına piyasa getirisinin altında istatistiki olarak da anlamlı bir getiri sağlamıştır. 1990-1999 yılları arasında halka arz edilen 185 hisse senedinin 3 yıllık performansları değerlendirildiğinde, birikimli ortalama anormal getiri, %1 seviyesinde istatistiki olarak anlamlı bir şekilde, -%15.26 bulunmuştur.

Ayrıca bu çalışmada, firmaların faaliyet alanına göre 16 alt grup oluşturularak da uzun vadeli performanslar değerlendirilmiştir. Sadece 5 grupta 36 ayın sonunda birikimli ortalama anormal getiriler pozitif bulunurken 11 grupta birikimli ortalama anormal getiriler negatif bulunmuştur. Bu bulgular bize başlangıçtaki düşük fiyatlamanın uzun dönemde devam etmediğini söylemeye imkan vermektedir. İMKB ilk kez halka arzedilen firmaların hisse senetlerine yatırım yaparak oluşturulacak bir işlem stratejisinin uzun vadede yararlı olmadığı söylenebilir.

Yatırımcıların yeni hisse senetlerine olan ilgileri, ilk halka arzda hisse senetlerinin düşük fiyatlanmış olmasından kaynaklanabilir. Ayrıca bu durum davranışsal finans açısından da incelenebilir. Kısa vadede elde edilen getirilerin sonraki aylarda neden aşındığı bir başka çalışmaya konu olabilir.

KAYNAKÇA

Brounen, D. ve Eichholtz, P. (2002). "Initial Public Offerings Evidence from the British, French and Swedish Property Share Markets" *The Journal of Real Estate Finance and Economics* ,24: 103-117.

Canına, L. Ve Gıbson, S. (2003). "Understanding First-day Returns of Hospitality Initial Public Offerings", *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 17-28.

Chi, J. ve Padgett, C. (2005). "Short-run underpricing and its characteristics in Chinese initial public offering (IPO) markets", *Research In Internatıonal Busıness and Fınance* 19: 71-93.

Chahine, S. (2004). "Lonr-run abnormal return after IPOs and optimistic analysts' forecasts", *International Review of Financial Analysis,* 13: 83-103.

Fama, E. F. (1970). " Efficient Capital Markets: A Riview Theory and Empirical Work", *The Journal of Fınance,* 25: 383-417.

Firth, M., (1997). "An analysis of the stock market performance of new issues in New Zealand", *Pacific-Basin Finance Journal,* 5: 63-85.

Hensler, D.A., Herrera, M.J. ve Lockwood, L.J. (2000). "The performance of initial public offerings in the Mexican stock market, 1987-1993", *Journal of International Money and Finance,* 19: 93-116.

Houge, T. ve Loughran, T. (1999). "Growth fixation and the performance of bank initial public offerings, 1983-1991", *Journal of Banking & Finance,* 23: 1277-1301.

Ibbotson, R.G. (1975). "Price performance of common stock new issues", *Journal of Financial Economics*, 2: 235-272.

Jelic, R., Saadouni, B. ve Briston, R. (2001). "Performance of Malaysian IPOs: Underwriters reputation and management earnings forecasts", *Pacific-Basin Finance Journal,* 9: 457-486.

Kim, J-B., Krinsky, I. ve Lee, J. (1995). "The aftermarket performance of initial public offerings in Korea", *Pacific-Basin Finance Journal*, 3: 429-448.

Kıymaz, H. (2000). "The initial and aftermarket performance of IPOs in an emerging market: evidence from İstanbul stock Exchange", *Journal of Multinational Financial Management*, 10: 213-227.

Kooli, M. ve Suret, M.K. (2004). "The aftermarket performance of initial public offerings in Canada", *Journal of Multinational Financial Management*, 14: 47-66.

Ljugqvist, A.P. (1997). "Pricing initial public offerings: Further evidence from Germany", *Europan Economic Rewiew*, 41: 1309-1320.

Lyn, E.O ve Zychowicz,E.J. (2003). "The performance of new equity offerings in Hungary and Poland", *Global Finance Journal*, 14: 181-195.

McDonald, J.G. ve Fısher, A.K. (1972) "New-Issue Stock Prıce Behavior", *The Journal of Finance*, 27: 97-102.

Ritter, J.R., (1991). "The Long-Run Performance of Initial Public Offerings", *The Journal of Finance*, 46: 3-27.

Yi, J-H., (2001). "Pre-offering earnings and the long-run performance of IPOs", *International Review of Financial Analysis*, 10: 53-67.

Yu, T. ve TSE, Y.K. (2005) "An empirical examination of IPO underpricing in the Chinese A-share market", *China Economic Review*,1-19.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

İngiltere'de Yerel Yönetimler

Hüsamettin İNAÇ•
Feyzullah ÜNAL••

Özet: Bu çalışmada, İngiltere'de yerel yönetim sisteminin özellikle 1980'li yıllarda Muhafazakâr Parti'nin İktidarı döneminde yapılan etkili düzenlemeler sonucu ortaya çıkan durumu ve İngiltere'de mevcut yerel yönetim sistemi ortaya konmaya çalışılmıştır. Öncelikle İngiltere'de yerel yönetimlerin yapısı ve özellikleri son değişikliklerle birlikte ele alınmış, daha sonra yerel yönetimlerin görevleri ve yürüttükleri hizmetler incelenerek, son bölümde İngiltere'de yerel yönetimlerde personel konusu ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Yerel yönetimler, muhafazakârlık, reform, İngiliz parti sistemi

Local Governments in Britain

Abstract: This study investigates the influence of the great transformation and effective amendments over the system of local government in Britain, especially, post-1980 period and during the ruling of the Conservative Party, in comparison with the existing local government system in Britain. In addition, the structure and peculiarities of the local government in UK in light of the latest changes are analysed. Lastly, the duties and services committed by the personals of the so-called local governors are elaborated.

Keywords: Local governments, conservatism, amendment, British party system

GİRİŞ

Yerel yönetimlerin en güçlü olduğu ülkelerden birisi olan İngiltere, üniter bir yapıya sahip olmasına rağmen güçlü bir yerel yönetim geleneğine sahiptir. Yerel yönetimlerin üniter devletlerde etkin bir biçimde yer alabilmesi bu ülkelerin yerinden yönetim ilkesini benimsemelerine, güçlü bir yerel yönetim geleneğine sahip olmalarına ve anayasal düzenlemelerinde yerinden yönetimi benimsemelerine bağlı olmaktadır. İngiltere yazılı bir anayasaya sahip olmamasına rağmen, güçlü yerel yönetim geleneği ile yerel yönetimlerine gereken önemi vermiş en önemli ülkelerden birisidir.

İngiltere'de yerel yönetim geleneği yüzyıllar öncesine dayanmaktadır. Çok karışık bir yapı olarak görülen İngiliz yerel yönetim sistemi son yıllarda çıkarılan kanunlarla bir ölçüde düzenlenebilmiştir. Birçok defa yapılan yeni düzenlemelerle çağdaş bir yapı ve görev dağılımı sağlanmaya çalışılmış, bu düzenlemelerin sonucunda yapılan her değişiklik çeşitli kesimlerce yapılan

• Yrd. Doç. Dr. Dumlupınar Üniversitesi İİBF Kamu Yönetimi Bölümü.
•• Araş. Grv. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Bölümü.

eleştirilere maruz kalmış ve bu durum yapılan düzenlemelerin tekrar ele alınmasına neden olmuştur.

İNGİLTERE'DE YEREL YÖNETİMLERİNİN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

İngiltere'de yerel yönetimlerin bugünkü mevcut yapısı 1972'de yapılan ve 1 Nisan 1974'den itibaren yürürlüğe konulan Yerel Yönetimler Yasası ile, 1986 yılında yapılan düzenlemelerle oluşturulmuştur. 1974'den itibaren yürürlüğe konan Yerel Yönetimler Yasası ile yerel yönetimler, nüfus yoğunluğu ve sosyo-ekonomik durumlarına göre yeniden düzenlenmiş ve mevcut yerel yönetim birimlerinin sayısı azaltılarak, üç sınıflı bir sistem oluşturulmuştur. (Stanyer, 1980:46-47) Bu sınıflamaya göre birinci kademe olarak il (county) ikinci kademe olarak bölge (district), üçüncü kademe olarak da köyler (parishes) yer almaktadır.

İngiltere'de yerel yönetimler bir yandan il, bölge ve köy kademelerine ayrılırken, diğer taraftan bu kademeler metropoliten olup olmadıklarına göre sınıflandırılmış, başkent Londra'da Büyük Londra Yönetimi ayrıca düzenlenmiştir. 1986 yılında Büyük Londra uygulaması sona ermiş, Büyük Londra yönetiminin birinci kademesini oluşturan Büyük Londra Meclisi feshedilerek yetki ve görevleri mevcut 32 Londra Belediye Meclislerine dağıtılmıştır. Böylece, Londra'da 32 adet belediye ve bir kent birliği bulunmakta olup, tek kademeli bir yapıya dönüşmüştür. Yapılan düzenleme ile 1986 yılında mevcut 6 metropoliten İl Meclisi de feshedilerek yetkileri, bunları oluşturan 36 Metropoliten Bölge Meclislerine devredilmiştir. Böylece, İngiltere'de bugünkü yerel yönetim birimleri mevcut yapısını 1986 yılında yapılan düzenleme ile sürdürmektedir. (Kavruk, 2002:110-111)

İngiltere'de Bugünkü Yerel Yönetim Yapısı

Yerel yönetim geleneğinin en köklü olduğu İngiltere'de 15. yüzyıldan bugüne değişik isimler ve yetkilerle yerel yönetim birimleri süre gelmiştir. (Candemir, 1999:32) İngiltere'de bugünkü yerel yönetim yapısı yukarıda da kısaca değinildiği gibi il (county), bölge (district), köy (parishes) ve ayrı bir düzenlemeye tabi tutulan Büyük Londra (Greater London) yönetiminden oluşmaktadır.

County

Muhafazakâr hükümetin 1972'de çıkardığı ve 1 Nisan 1974'ten itibaren yürürlüğe konulan kanunla, nüfus sıklığı ve sosyo-ekonomik şartlara göre yeniden belirlenen ve bu yolla sayıları azaltılan yerel yönetim bölümlerinden ilk kademeyi county (il)'ler oluşturmaktadır. Bu düzenlemeye göre İngiltere

ve Galler, 39'u İngiltere'de, 8'i de Galler'de olmak üzere 47 county (il)'e yayılmıştır. (Yıldırım, 1990:175)

Yerel yönetim birimlerinin ilk kademesi ve en genişi olan il, coğrafi alanda belli sınırlara sahip bir ili değil, yerel yönetim anlamında idari ili ifade etmektedir. İl yerel yönetiminde il meclisleri oluşturularak yerel hizmetlerin yönetimi bu meclisler tarafından sağlanmaktadır. 1974 yılında Manchester ve Liverpool gibi anakentlerde özel bir statüye, sahip metropoliten iller (metropolitan county) kurulmuştur. Bu düzenleme ile oluşturulan 6 adet metropoliten il ile yerel yönetim yapısına metropoliten ve metropoliten olmayan yerel yönetim anlayışı getirilmiştir. Böylece İngiltere ve Galler'de bu altı metropoliten ve metropoliten olmayan toplam il sayısı 53 olmuş, 1986 düzenlemesi ile bu altı metropoliten il meclisi feshedilerek toplam il meclisi sayısı 53'den yine 47'ye düşürülmüştür. İngiltere'de bugün itibariyle il, birinci kademe yerel yönetim birimleri olarak, sadece metropoliten olmayan alanlarda mevcuttur. Metropoliten alanlarda ve Londra'da eski yapılarda ikinci kademe birimleri olan bölge ve (Londra için) belediyeler mevcuttur ve bunlar artık tek kademeli bir yapı sergilemektedir. (Kavruk, 2002:112)

District

County içerisinde yer alan ve belli ölçülere göre bölünerek oluşturulmuş ilke ve alt kadaeme yerel yönetim birimleri District (bölge)'lerdir. İngiltere ve Galler'de kurulmuş olan iller, 369 bölgeye bölünerek ikinci kademe yönetimler olan District Council (bölge meclisleri şeklinde düzenlenmiştir. 6 metropoliten il'in ikinci kademesinde 36 metropoliten bölge meclisi (metropoliten olmayan bölge meclisi 39 il'in ikinci kademesi olarak da 296 metropoliten olmayan bölge meclisi (non-metropolitan district concuil) oluşturulmuştu. Metropoliten olmayan il özelliği gösteren Galler'deki 8 il meclisinin alt kademe yerel yönetim birimleri olarak 97 bölge meclisi kurulmuştu. Kurulan metropoliten ya da metropoliten olmayan bölge meclisleri, 1972 düzenlemesinden önce mevcut olan belediye (county borough), kırsal bölge (rural district) ve kentsel bölge (urban district) yapılarını ortadan kaldırarak onların yerine geçmiştir. 1986 düzenlemesinde kaldırılan metropoliten il meclislerinin yetki ve görevleri 36 bölge meclisine dağıtılmıştır. Böylece bölge meclisleri, tek kademeli ve yerel hizmetlerden doğrudan sorumlu birimler olmuş, metropoliten olmayan alanlarda ise, il sisteminin ikinci kademesini oluşturmuştur. (Kavruk, 2002:112-113)

Parish

District'lerin içerisinde yer alan ve 200'den fazla seçmene sahip küçük yerleşim bölgelerinde yerel hükümetin en küçük idari birimi olan Parish'ler

(köy) bulunmaktadır. Galler'de ise bu birimler "Community" adı altında örgütlendirilmiştir. (Yıldırım, 1990:175-176) Sayıları onbinin üzerinde olan Parish'lerin bir kısmının meclisleri olup, yerel hizmetleri bu meclis eliyle yürütmektedir.bazı parishler nüfus olarak sayıca az olduğundan meclisleri bulunmamakta ve bütün parish halkı bir araya gelerek karar almaktadırlar. Parish'ler, doğal olarak kırsal özelliklere sahip olduğundan metropoliten olmayan bölgeler içerisinde mevcut bulunmaktadırlar. Metropoliten olmayan alanlarda, yerel yönetim sisteminin üçüncü kademesini oluşturan parish'lerin mevcut yapılarında 1986 düzenlemesi ile fazla bir değişiklik yapılmamıştır. İngiltere'de mevcut Parish'lerin çoğunluğunda meclis (parish council) bulunmaktadır. Meclis bulunmayan Parish'lerde köy toplantıları (parish meetings) yapılmaktadır. (Kavruk, 2002:113-114)

Greater London (Büyük Londra) ve Bugünkü Durum

Londra'da 1986 yılına kadar uygulanan yerel yönetim sistemi, esas olarak 19. yüzyıl sonlarında kurulmuş ve değişik tarihlerde yapılan düzenlemelerle temel niteliklerini koruyarak yerel yönetim literatüründe "iki kademeli metropoliten yönetim" ya da "yerel federasyon" örneği olarak anılagelmiştir. 1986 yılında ise sistemin üst organı olan Greater London Council (Londra Anakent Meclisi), merkezi hükümet tarafından feshedilmiş ve fonksiyonları çok sayıda yerel yada merkezi yönetim kuruluşu arasında paylaştırılmıştır. (Uyanık, 1993:23)

1986 yılına kadar uygulanan Londra Büyükşehir Yönetimi sisteminin o zamanki "Thatcher" hükümeti tarafından kaldırılması basında ve parlamentoda büyük tepkilere yol açmış, halkın %75 tarafından da yapılan kamuoyu yoklamaları ile kabul görmemiştir. Londra Büyükşehir Yönetimi ile birlikte 6 büyükşehirde mevcut olan büyükşehir sistemi de 1986 yılında kaldırılmıştır. (Tortop, 1993:3)

Muhafazakâr parti hükümeti, gerek resmi dokümanlarda gerekse parlamento tartışmalarında Londra Büyükşehir Belediyesinin kaldırıma kararının siyasi nedenlerle değil, ekonomik, idari ve demokratik nedenlerle alındığını savunmuştur. Hükümete göre, Londra Büyükşehir Belediyesi ve diğer büyükşehir belediyeleri, harcamalarında diğer belediyelere kıyasla, daha müsrif davranmaktaydılar ve büyükşehir belediyelerinin harcamaları yerel yönetimlerin toplam harcamaları içinde giderek artan bir seyir izlemekteydi. Yine hükümete göre, Londra Büyükşehir Belediyesi ve diğer büyük şehir belediyeleri aslında gereksiz bir yerel yönetim birimi haline gelmişlerdi; çünkü Londra'da ve diğer büyükşehir belediyelerinde yerel nitelikteki hizmetlerin hemen hepsini aslında alt belediye birimleri (borough ve district councils) yerine getirmekteydi. Büyükşehir belediyeleri sadece polis, itfaiye ve toplu taşımacılık alanlarında tek başlarına sorumluydular, diğer hizmet

alanlarında alt belediyelerle bazı hizmetleri paylaşmaktaydılar. Bu gibi durumlarda ise bu tip bir yetki ve sorumluluk paylaşımı, büyükşehir belediyesi ile alt belediyeler arasında problemler oluşturmaktaydı. Son olarak hükümet, büyükşehir belediyelerinin kaldırılmasıyla, söz konusu kentlerde, halka daha yakın olan alt belediyelerin tek sorumlu olacağını, bunun da halkın yerel yönetimin çalışmalarını daha iyi anlayabilmesine ve yerel demokrasinin gelişmesine katkıda bulunacağını da savunmuştur. (Kösecik, 2000:70)

Büyükşehir belediyelerinin kaldırılmasına hükümetin gerekçe olarak ileri sürdüğü nedenlerin gerçeği yansıtmamasının asıl nedeni, hükümetin bu kararında politik kaygılarla hareket etmesi olmuştur. Muhafazakâr Parti hükümetini büyükşehir belediyelerini kaldırmaya iten temel faktör politik neden olmuştur, diğer nedenler büyük şehir belediyelerinin kaldırılmasını haklı çıkarmak için, bir ön çalışmaya dayanmadan öne sürülen nedenler olmuştur. Hükümetin politik nedenlerle hareket etmesinde temel etken, Londra Büyükşehir Belediyesi'nin radikal sol eğilimli lideri Ken Livigstone'un hükümete açıkça muhalefet eden davranışları ve Levingstone'un liderliğindeki Londra Büyükşehir Belediyesi'nin radikal politikaları olmuştur. (Kösecik, 2000:71)

Londra'nın yeniden Londra metropoliten alanını kapsayacak bir büyükşehir belediyesine ve oluşturulacak yeni belediyenin doğrudan seçilen bir belediye başkanına sahip olması yolunda ilk önemli adım, İşçi Partisinin 1993 yılında yapılan Yerel Yönetimler Konferansında atılmıştır. Bu konferansta İşçi Partisi, Londra'da bir büyükşehir belediyesi kurulmasını ve bu belediyenin doğrudan halk tarafından seçilen bir belediye başkanına sahip olmasını tartışmıştır. İşçi Partisi, 1 Mayıs 1997'de yapılan genel seçimler için açıkladığı seçim bildirgesinde, hükümete geldiğinde Londra Büyükşehir belediyesi için gerekli değişiklikleri gerçekleştireceğini taahhüt etmiştir. Parti seçimleri büyük bir oy patlaması ve parlamento çoğunluğuyla kazanmasının ardından açıkladığı hükümet programında, Mayıs 1998'de Londra'da yapılması öngörülen referandumun sonucuna göre, Mayıs 2000'den itibaren Londra Büyükşehir Belediyesinin kurulacağını, bu belediyenin doğrudan seçilecek bir başkana sahip olacağını açıklamıştır. Mayıs 1998'de yapılan referandumda Londralı seçmenlerin %80'i yapılacak yenilikleri kabul etmiş, 11 Kasım 1999'da Londra Büyükşehir Belediyesi Yasası'nın (Greater London Authority Act 1999) onaylanması ile yasal düzenlemeler tamamlanmıştır. Kurulan Londra Büyükşehir Belediyesi, Londra'nın metropoliten sınırlarını kapsamakta ve her ikisi de ayrı oylarla seçilen bir belediye başkanından ve 25 üyeden oluşan Londra Meclisinden oluşmaktadır. Londra'daki alt belediyeler,daha önceden olduğu gibi yerel hizmetleri sağlamaya devam etmekte, Londra Büyükşehir Belediyesi, Londra'nın tümünü ilgilendiren genel nitelikteki sorunlar hakkında liderlik

yapan, planlar hazırlayan, Londra'daki belediyeler arasında genel nitelikteki sorunlar konusunda ortak çalışma ve eşgüdüm sağlayan stratejik bir yerel yönetim birimi olarak tasarlanmış bulunmaktadır. (Kösecik, 2000:73-74)

İngiltere'de Yerel Yönetimlerin Özellikleri

İngiltere'de yerel yönetimlerin sahip olduğu özellikleri özetle aşağıdaki sıralamak mümkündür. (Canpolat, 1999:328)

- Yerel yönetimlerde karar verme yetkisi seçilmiş üyelerden oluşan yerel meclislerde bulunmaktadır. Meclis üyeleri tek dereceli seçimle dört yıllığına seçilmektedirler.

- Yerel yönetimlere belli alanlarda vergi toplama ve harcama yetkisi tanınmıştır. Bunun yanında, merkezi yönetimden de genel amaçlı yardım almaktadırlar.

- Yerel yönetimler üzerinde merkezi yönetimin yönetsel ve mahkemelerin adli, denetimleri bulunmaktadır. Bu açıdan yerel yönetimlerin özerkliği sadece kendilerine ayrılan alanda kural koyma ve iş yapabilme ile sınırlı ölçüde bir özerklik olmaktadır.

- Yerel yönetimler arasında hiyerarşik bir ilişki bulunmamaktadır. Ancak, kanunların belirlediği iş bölümüne göre işbirliği içinde görev yapmaktadırlar.

İNGİLTERE'DE YEREL YÖNETİMLERİN GÖREVLERİ VE YÜRÜTTÜKLERİ HİZMETLER

İngiltere'de idari yapı içerisinde yerel yönetimlerin 12.Yüzyıldan sonra ortaya çıkan kent yönetim geleneğinden gelen bir ağırlıkları bulunmaktadır. Ancak, yerel yönetimlerin mevcut yapı içerisinde herhangi egemenlik sıfatları veya iddiaları bulunmadığı gibi ayrı bir yasal, idari veya adli üstün hakları bulunmamaktadır. Bu ülkede yerel yönetimler tamamen merkezi parlamentonun yasalarla oluşturduğu kurumlardır ve parlamento bunların gülerini, sınırlarını değiştirmeye hatta 1986 yılında büyük şehir yönetimlerine yaptığı gibi tamamen ortadan kaldırmaya yetkili bulunmaktadır. Yerel yönetimler kanunla kendilerine verilmeyen bir işi üstlendiklerinde mahkeme bunu durdurabilmekte, kanunlarla kendilerine verilen işleri yürütmekte başarısız olurlarsa bu konu mahkemeye götürülebilmektedir. Yerel yönetimlere birçok kanunlarla ek görevler verilmiş ancak bu kanunların birçoğu bu görevlerin ayrıntısına inmemekte, detayları yerel yönetimlerin inisiyatifine bırakmaktadır. (Canpolat, 1999:327-328)

Yerel yönetimler, kendi iç çalışma şekillerini ve görev ve hizmetlerin yerine getirilmesinde kullanılacak yöntemleri belirlemekte büyük ölçüde serbestlik içinde bulunmaktadırlar.

Komite Sistemi ve Komitelerin Yetki ve Görevleri

İngiltere'de bütün yerel yönetim meclisleri komite sistemi ile çalışmaktadırlar. Yerel otoriteler tarafından idare edilen hizmetler bütün meclisin bir arada görüşüp karara bağlayamayacağı derecede geniş ve çeşitlidir. Bu nedenle meclisler, çeşitli hizmetlerin yerine getirilmesini sevk ve idare etmek üzere komiteler kurmaktadırlar. Karayolları planlama, çevre sağlığı gibi hizmetlerin işleyişinden sorumlu ayrı ayrı komiteler mevcut bulunmaktadır. Ayrıca bu komitelerin işleyişini hafifletmek üzere bu komitelere bağlı alt komiteler oluşturulmaktadır. Bunun yanında yerel meclisler genel hizmet politikalarını belirlemede meclise yardımcı olmak, komitelerin işbirliği içinde çalışmalarını koordine etmek ve yerel otoritenin finans, işgücü ve diğer kaynaklarının idaresinden sorumlu olmak üzere bir ana idari komite olan Politika ve Kaynaklar Komitesi kurmaktadırlar. (Yıldırım, 1990:179-180)

Komitelerin yetki ve görevleri genellikle kuruldukları kanunlarla belirlenmiştir. Örnek olarak, eğitim ve öğretim hizmetleri ile ilgili olarak kurulan komitenin yetki ve çalışma şekilleri eğitim kanunuyla düzenlenmiştir. Bununla birlikte, yerel meclisler kendilerine ait yetkileri herhangi bir komite, memur ya da alt komiteye devretmekte serbest olmaktadırlar. Ancak, bu yetki devrine, borç ve kredilerin artırılması, vergilerin toplanması ve diğer otoritelerden finansal talepler konusunda istisnalar getirilmiştir. Bu sayılan konulardaki kararların meclisin oy birliği ile alınması gerekmektedir. (Yıldırım, 1990:180)

Yerel Yönetimlerin Yürüttükleri Hizmetler

İngiltere'de yerel hizmetlerin yürütülmesi Londra, büyük kent ve büyük olmayan kent bölgelerinde birbirinden farklılık göstermektedir. (Karaman, 1988:368) Yerel yönetimlerin yürüttükleri hizmetler aşağıdaki ana kategoriler altında incelenebilir.

Koruyucu Hizmetler

Koruyucu hizmetler, polis hizmetleri, itfaiye ve tüketicinin korunması ile ilgili hizmetleri kapsamaktadır. İngiltere'de merkezi bir polis teşkilatı bulunmamaktadır. 18. Yüzyılda bu görev yerel meclislere verildikten sonra küçük ve büyük kentlerde farklı yapılanmalar içerisinde bu hizmet yürütülürken 1946 yılında çıkarılan Polis Kanunu ile küçük yerleşimlerdeki

teşkilatlar kaldırılarak polis bölge sınırları içinde teşkilatlandırılmıştır. İngiltere'de polis teşkilatı bölge meclisleri ile bağlantılı olup, bölge meclisleri içinde de bu görev üçte ikisi meclis üyelerinden, üçte ikisi de yargıçlardan oluşan polis komiteleri tarafından yürütülmektedir. (Canpolat, 1999:328)

Polis komitesinin görev ve yetkileri; mahallin polis teşkilatını yönetmek ve idame etmek, polis şefini atamak, teşkilatın kuruluşunu belirlemek, polis teşkilatı için gerekli araç gereç ve ekipmanı sağlamak ve polis hizmetlerinin yürütülmesini denetlemektir. İngiltere ve Galler'deki polis teşkilatları County Meclislerinin sorumluluğu altında bulunmaktadır. (Yıldırım, 1990:186) Londra polisinin ise belediye ile hiçbir ilgisi olmayıp doğrudan İçişleri Bakanlığı'na bağlı olarak çalışmaktadır. İstisnai olarak Londra şehir merkezinin kendi özel polis teşkilatı bulunmaktadır. (Bilgiç, 1998:415)

İtfaiye hizmeti 1947 tarihli kanunla Milli İtfaiye Teşkilatının feshinden sonra yerel yönetimlere devredilmiş ve 1972 tarihli kanunla bir bölge dahilindeki itfaiye teşkilatlarının birleştirilebileceği hükmü getirilmiştir. Buna göre bu hizmetin yürütülmesi görevi halen bölge meclislerinin yetkisinde bulunmaktadır. Tüketici haklarının korunması konusunda ise, yerel yönetimlerin oldukça geniş yetkileri bulunmaktadır. Satılan her türlü yiyecek, giyecek gibi eşyaların standart ve kalite uygunluğu yerel yönetimler tarafından denetlenmektedir. Bunun yanında hayvanlarla ilgili her türlü koruyucu hizmetler ve ruhsal işlemleri de yerel yönetimlerin yetkisi dahilinde bulunmaktadır. (Canpolat, 1999:329)

Çevre ve Altyapı Hizmetleri

Çere sağlığının korunması konusundaki görevler merkezi yönetim ile il ve bölge meclisleri arasında bölüşülmüştür ve bu konuda yakın bir işbirliği halinde görev yapmaktadırlar. Hıfzıssıhha ve gıda kontrolü, bulaşıcı hastalıklardan korunma, çöp toplama ve yok etme hizmetleri, hava kirliliğinin önlenmesi, daire, dükkan ve fabrikalardaki sağlık şartlarının yerine getirilmesinin kontrolü, hayvan hastalıkları, mezbahalar ve halka açık tuvalet yapımı District ve Metropoliten District meclislerinin sorumluluğunda bulunmaktadır. Çöplerin toplanması ile cadde ve sokakların temizlik işleri Districtler, çöplerin imhası ile County'lerce yapılmaktadır. (Yıldırım, 1990:188)

Yerel yönetim otoritelerin trafik, ulaştırma ve konut hizmetleri gibi alanlarda da önemli hizmetler sunmaktadırlar. Otoyol yapımı ve mevcut otoyolların bakım ve onarımı trafik düzenlemelerinin yapılması ve kontrolü, yol güvenliği, park yerleri cadde ve sokakların aydınlatılması hizmetleri County ve Metropoliten Districtler tarafından yerine getirilip ve kontrol

edilmektedir. Districtler ise, Patikalar veya yaya yollarının idamesi, ara karayolları gibi hizmetlerle sınırlandırılmıştır. Konut hizmetleri ise, kamu sektörü konut yapımı hizmetleri District Meclisleri tarafından yerine getirilmekte, mahalli konut politikalarının idare, kamu konutları geliştirme ve tamir kredileri verilmesi, gecekonduların temizlenmesi gibi hizmetler yine yerel otoriteler tarafından yerine getirilmektedir. (Yıldırım, 1990:187-188) Genel İmar planlarının hazırlanması County Meclisleri, bu planların uygulanması ise District ve Metropoliten Districtler tarafından yerine getirilmektedir.

Eğitim, Sağlık ve Sosyal Hizmetler

Eğitim ve öğretim hizmetleri County Meclislerinin ve Metropoliten District'lerin sorumluluğu altında yürütülmektedir. Bunun yanında meslek yüksekokulları gibi bazı ileri öğretim hizmetleri meclisler arası birleşik komiteler tarafından üstlenilmiş durumdadır. Yerel yönetimlerin yerine getirdiği eğitim hizmetleri, ilk ve orta öğretim, teknik ve sanat eğitimi, okul yemekleri, öğrenci taşıma servisleri, öğrenci kredileri, özürlü çocukların eğitimi gibi geniş alanları içermektedir. (Yıldırım, 1990:187) Eğitim alanında yerel yönetimler önemli bir yer teşkil etmektedir.

Sağlık ve Sosyal hizmetler konusunda ise; sağlık hizmetleri 1974'e kadar yerel meclisler tarafından yürütülürken bu tarihten sonra bu hizmetler yerel yönetimler ile ilişkisi olmayan ve ülke çapında bölgesel mahiyette kurulan özerk sağlık otoritelerine devredilmiştir. Sosyal hizmetler kapsamında yer alan kimsesizlere yer temini, gençlerin ve özürlülerin mesleki eğitim konuları ise yerel yönetimlerin görev alanı dâhilinde bulunmaktadır. Yine her türlü spor tesisi yapımı, tiyatro, müze, galeri, kütüphane, park, bahçelerin yapımı, bakımı gibi hizmetler il ve bölge meclislerinin ortak görevleri arasında yer almaktadır. Yerel yönetimlerin görev alanları ve görevlerinin bölüşümü genel hatları ile bu şekilde olmakla birlikte 1980'li ve 1990'lı yıllarda Muhafazakâr Parti iktidarı döneminde bu kapsam ve bölüşümde önemli değişiklikler yapılmıştır. Yerel yönetimlerin görev alanlarındaki bir kısım görevler merkezi yönetime, guangolara,[1] bölgesel özerk kuruluşlara ve gönüllü kuruluşlara devredilmiş. Bir kısmı alt kademelere verilmiş, bir kısmı

[1] Quangolar, İngilterede sivil toplum kuruluşları gibi özel nitelikli olmakla birlikte, tümüyle ya da kısmen merkezi devletçe finanse edilen kuruluşlardır.Yarı-hükümetdışı örgütler olarak adlandırılan quangolar İngiltere'de oldukça yaygındır. BBC gibi public corporation'lardan bakanlık örgütlerine doğrudan bağlı olmayan danışma (istişare) niteliğindeki kurullara kadar, İngiliz kullanımında birçok "quango" bulunmaktadır. Ancak, bu tür kuruluşlar, genel siyasal sorumluluktan bağışık kalmaları ve fon tahsislerinde bakanlıklarca kayrılabilmeleri nedeniyle eleştiri konusu olmaktadır. Fakat bunların, gereksiz maliye ve meclis denetimlerinden sıyrılabilmeleri, bakanlıklardan bağımsız olarak araştırma yapabilmeleri, siyasal mekanizmalarla erişilemeyecek uzmanlardan yararlanabilmeleri ve devlet bürokrasisini şişirmeden iş görebilmeleri yadsınmayacak üstünlüklerdir.

da tamamen özelleştirilmiştir. Yapılan bu düzenlemeler sonucunda yerel yönetimler, doğrudan iş yapan değil, işi veren ve sınırları dâhilinde iş yapan özel veya kamusal otoriteleri izleyen, denetleyen, bunlarla işbirliği yapan kuruluşlar haline getirilmişlerdir. (Canpolat, 1999:330)

Londra Büyükşehir Belediyesi ise, toplu taşımacılık, planlama ekonomik kalkınma ve yeniden iyileştirme, çevre, polis, itfaiye ve acil planlama, kültür,medya, spor ve kamu sağlığı konularında kendi görev alanlarına giren işleri yapmaktadır. İlk dört hizmet alanındaki görevler,kurulan hizmet organlarıyla yapılmaktadır. Bu kurumlar, Londra Toplu Taşımacılık Kurumu (Transport for London), Londra Kalkınma Teşkilatı (The London Development Agency), Metropolitan Polis Otoritesi (The Metropolitan Police Authority), ve, Londra İtfaiye ve Acil Planlama Otoritesi'dir (The London Fire and Emergency Planning Authority). Bunlar Büyükşehir belediye başkanının çalışmalarına yardımcı olmakta, ilgili politikaların kararlaştırılmasında ve uygulanmasında belediye başkanının icracı organları olarak çalışmaktadırlar. (Kösecik, 2000:75)

İngiltere'de ve Galler'de uygulanan iki kademeli sistem, yerel yönetim üniteleri arasında hiyerarşinin düzenlenmesi, görevlerin bölüşümü ve bazı hizmetlerin finansmanının sağlanması gibi hususlarda sürtüşmelerin ve anlaşmazlıkların doğmasına sebep olmaktadır. Aynı görevin iki ayrı otoritenin yetki alanı içinde bulunması ayrıca kaynak israfına da yol açmaktadır. Bütün bu sakıncalar özellikle planlamaya ilişkin hususlarda belirgin bir hal almaktadır. Bu sakıncanın dışında, kabul etmek gerekir ki, İngiltere'de bölge sakinlerini ilgilendiren yerel nitelikteki kamusal ve yarı kamusal hizmetlerin hemen tümü yerel otoriteler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bunlara örnek olarak, eğitim, yol planlama, temizlik, konut, park, koruma, ulaşım, güvenlik, çevre sağlığı, tüketicinin korunması vb. hizmetler gösterilebilir. Merkezi yönetim bu gibi konularda genel olarak bir görev üstlenmemektedir. (Nadaroğlu, 1994:144) Görüldüğü gibi İngiltere'de yerel yönetimler, yerel hizmetlerin sunumunda temel bir rol üstlenmektedir. Yerel yönetimler, refah devleti düşüncesi doğrultusunda ve yasal düzenlemelerle tüketiciyi koruma, ulaşım, sosyal çalışmalar, konut ve eğitim alanlarında sorumluluk üstlenerek gelişme göstermişlerdir. (Özarslan, 1994:179)

İNGİLTERE'DE YEREL YÖNETİMLERDE PERSONEL REJİMİ

Gelişen şartlara uyum sağlayabilecek bir yönetsel mekanizma, ancak iyi yetişmiş ve tarafsız çalışan personel ile mükemmel bir sisteme sahip yönetsel yapı sayesinde mümkün olmaktadır. Kamu hizmetlerini ifa edecek beşeri unsurun (personelin) sahip olması gereken birtakım özellikler olması gerektiği gibi, personel sisteminin de belli başlı kuralları bulunmak

zorundadır. (Gödekmerdan, 1991:241) Bu çerçevede İngiltere'de yerel yönetimlerin personeli de farklı bir statüye ve personel rejimine tabi bulunmaktadır.

Yerel Yönetimlerde Personelin Atanması, Ücret ve Çalışma Koşulları

İngiltere'de yerel yönetimler personeli faal nüfusun yüzde onu dolaylarında olup, yaklaşık 3 milyon civarında personel bulunmaktadır. (Tortop, 1983:54) Yerel otoriteler hizmetlerin yerine getirilmesinde gerekli gördükleri memurları atamaya yetkili bulunmaktadır. Diğer taraftan bazı memur ve görevlilerin atanması kanuni bir zorunluluktur. Kanun gereği atanması gereken görevliler şunlardır: (Yıldırım, 1990:181)

- Şef eğitim görevlileri
- İtfaiye işlerinden sorumlu baş memur
- Sosyal hizmetler direktörü
- Zirai analist ve yardımcıları
- Ölçü ve tartı aletleri müfettişleri
- Polis şefleri

İngiltere'de yerel yönetimlerde çalışan yaklaşık 3 milyon civarındaki personeli üç kategoride toplamak mümkündür. (Canpolat, 1999:338)

- Birim amirleri,
- Büro çalışanları, profesyonel ve teknik nitelikte görevliler
- İşçiler

Yüksek dereceli memurlar, o hizmetten sorumlu komiteler, düşük dereceli memurlar ise, idare şube başkanları tarafından personelden sorumlu baş memurla işbirliği sonucu atanmaktadır. Bütün bu atamalarda yerel meclisin onayı alınmak zorunluluğu bulunmaktadır. (Yıldırım, 1990:181)

Personelin ücret ve çalışma koşulları, genel olarak yerel yönetimler ile personeli temsil eden sendikalar arasında görüşmeler yolu ile belirlenmektedir. Bu görüşmelerde,yerel idare dernekleri yerel idarelerin yönetim konseyleri aracılığı ile temsil edilmektedir. Belli başlı müzakere organları şunlardır: (Tortop, 1994:51)

- İdari, Mesleki, Teknik Personel için Ulusal Konsey (National Joint Council for Administrative Professional and Technical Staff).

- El İşçileri Karma Müzakere Konseyi (Joint Negotiating Council for Manual Workers),

- Yönetim Kadroları Karma Müzakere Komisyonu (Joint Negotiating Committee for Chief Executives).

- Üst Kadrolar Karma Müzakere Komisyonu (Joint Negotiating Committee for Chief Officers),

- Sürekli Eğitim-Öğretim Üyeleri Ulusal Karma Konseyi (National Joint Council For Further Education Lecturers).

- Polis Karma Konseyi (Police Negotiating Board),

- İtfaiye Örgütü Ulusal Karma Konseyi (National Joint Council for Fire Brigades).

İngiltere ve Galler'de öğretmen ücretleri, onlarla ilgili komitenin tavsiyelerinin ışığı altında Bakanlıkça saptanmaktadır. İskoçya'da, okulların öğretici personel ücreti karma müzakere komisyonunda görüşülmektedir. Polis memurlarının ücretleri ise, polis müzakere konseyinin görüşleri dikkate alınarak ilgili bakanlıkça saptanmaktadır.

Yerel Yönetim Personelinin Eğitimi ve Performansı

İngiltere'de yerel yönetim personelinin eğitimine ve gösterdikleri performansa büyük önem verilmektedir. Yerel yönetim personelinin eğitiminde iki yöntemin izlendiği görülmektedir. (Tortop, 1983:54-55)

- Tam zamanlı eğitim

Eğitim görecek personel, ilgili yerel yönetim tarafından seçilmekte e tam zamanlı olarak kurslara katılmaktadır. Kurs sırasında personelin aylıkları, eğitim masrafları ve diğer giderleri kurumları tarafından karşılanmaktadır. Kursu terk eden veya geçerli bir neden olmaksızın sınava girmeyenlerden masraflar geri alınmaktadır.

- Yarı zamanlı eğitim

Bazı durumlarda memurlar belirli gün ve saatlerde eğitime katılmak üzere izinli sayılmaktadır. Bu sürede kendilerine seyahat, ikamet, öğretim masrafları ile birlikte aylık ücretleri de ödenmektedir. Bunun yanında mektuplaşma yoluyla da eğitim yapılmaktadır.

İngiltere'de yerel yönetim bağlamında değişim baskısı sürekli artmakta, yerel yönetimlerin değişimin son salonunda yer aldığı ve bu nedenle uyarıldığı ve bu konuda ki başarısızlıktan dolayı hükümetin özelleştirmeyi kendi uhdesine alacağı, zayıf örgütlenmeleri, hizmetleri ve otoriteleri saf dışı bırakacağı ifade edilmektedir. Yerel yönetimlerin pek çoğu bu değişim

baskısı dolayısıyla örgütsel sistem ve süreçlerde bireylerin yönetimini de içeren konularda köklü değişimi zorlayan programlar uygulamaktadırlar. (Bennett, 2002:430)

1992 Yerel Yönetimler Yasası gereğince Nisan-Aralık 1994 tarihleri arasında İngiltere'de bulunan yerel yönetimler ilk defa performansları ile ilgili bilgi yayınlamakla görevlendirilmişlerdir. (Songur, 1995:63) Bu yayınlar yerel yönetimlerin faaliyetlerini nasıl yürüttüklerini, çalışanların performanslarını göstermesi açısından büyük önem taşımaktadır.

SONUÇ

Yerel yönetim örgütlenmeleri günümüzde gerek federal ülkelerde gerekse, üniter yapıya sahip ülkelerde yönetim yapısı içinde önemli fonksiyona sahiptir. İngiltere gibi üniter yapıya sahip bir ülkede, yerel yönetimlerin tarihi gelişimi ve yerel yönetimlere verilen önemin derecesine bakıldığında, bu ülkenin federal yapıya sahip ülkelerden hiç de geride olmadığı, hatta yerel yönetimlerin en güçlü olduğu ülkelerden birisi olduğu görülmektedir. İngiltere'de yerel yönetimlerin güçlü olmasının altında yatan temel neden de, yerel yönetimlerin ortaya çıkmasının yüzyıllar öncesine dayanması ve köklü bir geleneğin oluşmasıdır.

İngiliz yerel yönetim sistemi, son yıllarda yapılan bazı yasal düzenlemelerle belirli ölçülerde düzenlenebilmiş olmasına rağmen, üniter bir yapıya sahip ülkemizdeki yerel yönetim sistemine göre oldukça karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu karmaşık yapının düzenlenmesiyle ilgili yapılan değişiklikler ülkede çeşitli kesimlerce yapılan eleştiriler ve politik çekişmeler yüzünden ya ertelenmiş ya da eski sistemin tekrar hayata geçirilmesi şeklinde ortaya çıkmıştır. Özellikle, Muhafazakâr Partinin 1986 yılından itibaren yürürlüğe koyduğu yasal değişiklikler Londra Büyükşehir Belediyesinin tekrar kurulması ile sonuçlanmıştır.

İngiliz Yerel Yönetim sisteminin karışık bir yapıya sahip olması ve politik çekişmelerin yaşandığı bir arena olmasına rağmen, yürüttükleri hizmetler ve sahip oldukları özellikler bakımından ülkemiz açısından da örnek alınabilecek bir yapıya sahiptir. Yerel halkı ilgilendiren yerel nitelikteki kamusal ve yarı kamusal hizmetlerin hemen tümü yerel otoriteler tarafından gerçekleştirilmekte, yerel yönetimler, kararların alınması ve uygulanması, personelin istihdamı ve çalışma koşulları açısından kendi başlarına karar almada önemli yetkilere sahip bulunmakta ve sundukları hizmetlerin performansının ölçülmesinde sürekli araştırma yaparak, aldıkları sonuçları örgütlerine yansıtmaktadırlar.

İngiliz Yerel Yönetimleri, ülkemizde yerel yönetimlerin sahip olduğu yetki ve görevler ile mali kaynakların merkezi yönetim ile paylaşımı, personelin istihdamı, eğitimi ve hakları konusunda, daha da önemlisi yerel özerklik konusunda yapılacak yasal ve yapısal değişimler açısından örnek teşkil edebilecek bir durum sergilemektedir.

KAYNAKÇA

Kitaplar

BİLGİÇ, Veysel K.(1998). *Yerel Yönetimler*, 21. Yüzyıl Yayınları, Ankara

CANPOLAT, Hasan,(1999). *Dünyada Mahalli İdareler*, İçişleri Bakanlığı Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Yayınları, Ankara

KAVRUK, Hikmet,(2002). *Anakent'e Bakış Türkiye'de Anakent Belediyeciliği ve Kent Hizmetlerinin Yönetimi*, Hizmet-İş Sendikası Yayınları, Ankara

NADAROĞLU, Halil,(1994). *Mahalli İdareler*, 5. Baskı, Beta Yayıncılık, İstanbul

SONGUR, H. Mehmet,(1995). *Mahalli İdarelerde Performans Ölçümü*, Mahalli İdareler Genel Müdürlüğü Yayın No. 6, Ankara,

STANYER, Jefrey,(1980). *Understending Local Government*, Second Edition, Billingand Sans Limited, Oxford,

Makaleler

BENNETT, Hadyn,(2002). "Employee Commitment: The Key to Absence Management in Local Government", *Leadership & Organization Development Journal*, 23/8, (ss.430-441)

CANDEMİR, Hamza,(1999). "Bazı Yabancı Ülkelerde Belediyeler", *Yerel Yönetim ve Denetim*, Cilt 4, Sayı 10, Ekim, (ss.29-41)

GÖDEKMERDAN, Mehmet,(1991). "İngiliz Kamu Personel Rejiminin Özellikleri", *Türk İdare Dergisi*, Yıl : 63, Sayı : 391, Haziran, (ss.237-243)

KARAMAN, Zerrin T.(1988). "Büyükkent Belediyesi Yönetim Sistemi Londra Kenti Uygulaması ve İzmir İçin Bir Yaklaşım", *Türk İdare Dergisi*, Yıl 60, Sayı 378, Mart, (ss.**********

KÖSECİK, Muhammet,(2000). "4 Mayıs 2000 Büyükşehir Belediyesi Seçimlerinin Getirdikleri: Londra'da Yeni Dönem", *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi* , Cilt 9, Sayı 3, Temmuz (ss. ********

ÖZARSLAN, Mustafa,(1994). "İngiltere'de Yerel Yönetimler Maliyesi", *Türk İdare Dergisi*, Yıl : 66, Sayı : 404, Eylül, (ss.**********

TORTOP, Nuri, (1994). "İngiltere'de Yerel İdare Bütçeleri", *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, Cilt 3, Sayı 5, Eylül, (ss.**********

TORTOP, Nuri,(1983). "Çeşitli Ülkelerde Mahalli İdarelerde Çalışan Personelin Görevleri, Statüleri ve Eğitimleri", *Amme İdaresi Dergisi* , Cilt 16, Sayı 2, Haziran, (ss.**********

TORTOP, Nuri,(1993) "Londra Büyükşehir Yönetimi", *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, Cilt 2, Sayı 1, Ocak, (ss.**********

UYANIK, Sırrı,(1993). "Londra'nın Yerel Yönetimi (İki Kademeli Sistemin Sonu ve Şu andaki Durum)", *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, Cilt 2, Sayı 5, Eylül, (ss.23-26)

YILDIRIM, M.Ali,(1990). "Tarihi Gelişim İçinde İngiliz Mahalli İdareleri", *Türk İdare Dergisi*, Yıl:62, Sayı: 389, Aralık, (ss.167-196)

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Etkin Bir Maliyet Yönetim Sistemi Olarak Hedef Maliyetleme Sistemi ve TMMT Uygulaması

Ali ALTINBAY*

Özet:Müşteriler sürekli olarak daha yeni ve daha iyi mamuller aradıkça mamul yaşam seyri kısalmaktadır. Kısalan yaşam seyri doğal olarak tasarım ve geliştirme aşamasındaki maliyet yönetiminin önemini artırmaktadır. Öyleki maliyet yapısı büyük ölçüde üretimden önceki safhalarda oluşmaktadır. Bazı otoriteler bir mamulün maliyetlerinin neredeyse %90-%95'inin tasarım aşamasında oluştuğunu tahmin etmektedir. Bu nedenle hedef maliyetleme sistemi, mamule tasarım ve geliştirme aşamasında uygulanmakta böylece mamulün yaşam seyrinin daha ilk safhasında maliyet azaltımı hedeflenmektedir. Hedef maliyetleme sistemi, maliyetleri azaltmanın yollarını bulurken eş zamanlı olarak mamulün fonksiyonelliğini ve kalitesini de artırmaya çalışmaktadır. TMMT'deki hedef maliyetleme uygulaması da ektin bir maliyet yönetim sistemine örnek oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hedef Maliyetleme, Maliyet Azaltımı, Maliyet Yönetimi, Japon Yönetim Muhasebesi, Mamul Tasarımı Ve Geliştirme, Sürdürülebilir Rekabetçi Avantaj

Target Costing System As An Efficient Cost Management System and TMMT Application

Abstract: Product life cycles became shorter as consumers searched constantly for newer and better products. Shortened life cycles have naturally increased the importance of cost management in the development and design stages. This is because the preproduction stages determine the cost structure mainly. Some authorities estimate that as much as %90-%95 of a product's costs are committed at the design stage. That's why target costing system is applied on the product at the stage of design and development, thus the cost reduction is obtained at the first stage of product's life cycle. Target costing system finds new ways to reduce costs while simultaneously product's functionality and quality. Target costing application in TMMT is a good example for an efficient cost management system.

Keywords: Target Costing, Cost Reduction, Cost Management, Japanese Management Accounting, Product Design And Development, Sustainable Competitive Advantage

GİRİŞ

Küreselleşme, geliştirilen yeni teknolojiler, gittikçe kısalan mamul ömürleri, pazara giren yeni rakipler ve artan müşteri ihtiyaçları günümüzün iş dünyasını çok karmaşık bir hale getirmiştir. Global rekabetin baskısı altında kalan işletmeler, modern teknolojileri kullanmak suretiyle üretim sistemlerini değiştirmişlerdir. Değişen üretim sistemlerine paralel olarak

* Öğr. Grv. Dr.,Dumlupınar Üniversitesi, Domaniç MYO.

mevcut maliyet sistemlerini de değiştirme ihtiyacı doğmuştur. Artık geleneksel maliyet muhasebesi bugünün rekabet koşullarında yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle geleneksel maliyet muhasebesi bir dönüşüm süreci geçirmiş olup günümüzde artık maliyet yönetimi olarak ifade edilmektedir.

Maliyet yönetimi kavramı, maliyet muhasebesine göre daha geniş kapsamlı bir kavramdır. Maliyet muhasebesi tarihi bir perspektife dayanmakta ve sadece maliyetlerin raporlanmasına odaklanmaktadır. Oysa maliyet yönetimi; maliyetlerin planlanmasını, etkin yönetimini ve azaltımını öncelikli hedefler olarak görmektedir.(Karcıoğlu,2000:61-65)

Hedef maliyetleme de maliyet yönetimi içerisinde yer alan bir sistemdir. Hedef maliyetlemenin bir kavram olarak 1970'li yıllarda Japonya'da ortaya çıktığı ve ilk olarak 1969 yılında bir Japon otomotiv işletmesi olan Toyota MotorManufacturing tarafından uygulanıp geliştirildiği bilinmektedir.(Tanaka,1993:4-6)Bu çalışmanın temel amacı hedef maliyetleme sisteminin maliyet azaltımında kullanılabilecek etkin bir sistem olduğunu göstermektir. Ayrıca çalışmadaki teorik bulgular, hedef maliyetleme sisteminin Toyota Motor Manufacturing Turkey tesisinde nasıl uygulandığı gösterilerek pekiştirilmiştir.

Hedef maliyetleme; bir taraftan kalite, güvenlik ve diğer müşteri ihtiyaçlarını sağlarken diğer taraftan üretime dönük prototip hazırlama, araştırma ve geliştirme, mamul planlama safhalarında maliyet azaltımı için akla gelen tüm fikirleri tetkik etmek suretiyle yeni mamullerin yaşam seyri maliyetlerini azaltmayı amaçlayan bir faaliyet olarak tanımlanabilir. Bu tanımı yapan Kato, hedef maliyetlemenin sadece bir maliyet azaltma tekniği olmadığını aslında onun kapsamlı stratejik bir kâr yönetim sisteminin parçası olduğunu vurgulamaktadır. Kato(1993:33)

Başka bir açıdan hedef maliyetleme; yeni mamuller için doğrudan planlama ve tasarlama faaliyetlerinde kullanılmak üzere bir teknik ve metotlar seti sunan, böylece zincirleme safhalar boyunca mamullerin verilen kârlılık hedeflerini tutturmasını sağlayan bir sistem olarak da tanımlanabilir. (Shank ve Fisher,1999:73)

Hedef maliyetleme sisteminin temel amaçları aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır:

- İşletmenin tümünün piyasaya uyumlandırılmasını sağlamak,
- Piyasanın istediği kaliteyi gerçekleştirmek,(Doğan,1998:201)
- Mamulün özelliklerinin değerini "piyasa gözüyle" keşfederek müşteri ihtiyaçlarını tatmin etmek,
- Yeni mamulleri en uygun zamanda piyasaya takdim etmek,

- Maliyet, fonksiyonellik ve kalite arasında optimal bir bileşimin kurulduğu mamuller sunmak.(Dekker ve Smith,2003:295)

Hedef maliyetlemenin amaçlarına ulaşabilmek için tek mamule daha az, mamul gruplarına ise daha çok odaklanılmalıdır. Belli bir zamanda, çeşitli sebepler nedeniyle hedeflere ulaşamamış bir grup içinde birkaç mamul olabilecektir. Bu esnada tüm çabalar bütün grubun hedefe ulaşması için yapılmalıdır ve unutulmamalıdır ki söz konusu grup hedefe ulaşamadığında başarısızlığın bedelini tüm portföy ödeyecektir. Herhangi bir mamul için önemli olan üretim sürecindeki iyileştirmelerle verilen hedefleri mamulün yaşamı boyunca istikrarlı olarak başarmaktır.(Brausch,1994:49)

Hedef maliyeti hesaplamada kullanılan formüler birim bazında ve toplam bazında olmak üzere iki şekilde yazılabilir : (Bahşi ve Can,2001:50-51)

Hedef Maliyet $_{\text{Birim}}$ = Hedef Satış Fiyatı – Hedef Birim Kar

Hedef Maliyet $_{\text{Toplam}}$ = Hedef Satış Tutarı – Hedef Toplam Kar

HEDEF MALİYETLEME İLE GELENEKSEL MALİYETLEMENİN KARŞILAŞTIRILMASI

Pek çok işletme tarafından kâr planlamasında kullanılan yaklaşım, bir "maliyet artı" yaklaşımıdır. Gelenekselliği temsil eden bu yaklaşımda, öncelikle üretim maliyetleri belirlenmekte ve bu maliyetlerin üzerine bir kâr payı eklenerek satış fiyatı elde edilmektedir. Eğer piyasa bu fiyatı ödemek istemiyorsa, işletme maliyet düşürme yollarını aramaya başlamaktadır. Oysa hedef maliyetleme yaklaşımında, önce piyasa fiyatı ve mamul için planlanmış bir kâr payı ile başlanmakta daha sonra da kabul edilebilir bir maliyet seviyesi (allowable cost) oluşturulmaktadır.(Şakrak ve Hacırüstemoğlu,2002 ;Tütüncü ve diğerleri,1999)

Hedef maliyetleme ile Maliyet Artı yaklaşımlarının karşılaştırılması aşağıda Tablo 1 'de gösterilmektedir.(Kutay ve Akaya,2000:13)

Tablo 1 : Hedef Maliyetleme İle Maliyet Artı Yaklaşımlarının Karşılaştırılması

Maliyet Artı	Hedef Maliyetleme
Pazar Faktörleri, maliyet planlamasının bir parçası değildir.	Rekabete dayalı Pazar faktörleri, maliyet planlamasını yönlendirir.
Maliyetler fiyatı belirler.	Fiyatlar maliyetleri belirler.
Maliyet düşürmenin odak noktası, kayıplar ve verimsizliktir.	Maliyet düşürme için anahtar, tasarımdır.
Maliyet düşürmeyi yönlendiren, müşteriler değildir.	Müşteri verileri, maliyet düşürmede rehberdir.
Maliyet düşürmede maliyet muhasebesi bölümü sorumludur.	Çok fonksiyonlu katılımı olan gruplar, maliyet düşürmede sorumludur.
Satıcılar ile, mamul tasarımından sonra ilgilenilir.	Satıcılar ile, tasarım öncesinde ilgilenilir.
Müşterilerce ödenen fiyatın en aza indirilmesi hedeflenir.	Müşterilerin, sahiplik maliyetlerinin toplamının düşürülmesi hedeflenir.
Maliyet planlamasında, değer zinciri ile çok az ilgilenilir ya da gözardı edilir.	Maliyet planlamasında değerler zinciri ön planda tutulur.

Kaynak: KUTAY N. ve AKKAYA C.G., "Stratejik Maliyet Yönetimi Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", **Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi,** C:15, S:2, 2000, s.13.

HEDEF MALİYETLEME SİSTEMİNİN ÖZELLİKLERİ

Hedef maliyetleme sistemi ; fiyat yönelimli, müşteri odaklı, tasarım merkezli olup çapraz fonksiyonları kullanan ve değer zincirini yoğuran hem bir kâr planlama sistemi hem de bir maliyet yönetim sistemidir.(Nicolini ve diğerleri,2000:36)

Fiyata Göre Maliyetleme

Hedef maliyetlemede öncelikle hedef satış fiyatı belirlenir. Hedef satış fiyatı, müşterilerin işletmenin ürettiği mamullere ödemeyi düşündüğü bedeli temsil etmektedir. Bu fiyattan, hedef kâr marjı düşülerek hedef maliyet belirlenir. Fiyat, pazarın kontrolü altında iken; hedef kâr, işletmenin finansal ihtiyaçlarına ve içinde bulunduğu sektörün finansal koşullarına göre belirlenmektedir. Fiyata göre maliyetleme özelliği iki alt ilkeye ayrılabilir; (Aksoylu ve Dursun,2000:363)

i. Mamul ve kâr planlarını pazar fiyatları tanımlar. Uygun ve güvenli bir kâr marjına sahip ürünlere kaynakların yönlendirilebilmesi için, bu planlar sık sık gözden geçirilir.

ii. Hedef maliyetleme sistemi, aktif rekabet ortamı bilgileri ve analizleriyle desteklenir. Pazar fiyatlarının nasıl oluştuğunu anlamaya çalışmak, rekabet ortamının zorlukları ve tehlikelerini karşılayabilmek için önem taşır.

Müşteriye Odaklanma

Teknolojik performans ve piyasaya zamanlı giriş gibi faktörlerin yanı sıra müşteri faktörü de hedef maliyetleme sisteminin başarısını önemli ölçüde etkileyen kritik başarı faktörlerinden birisidir. Dolayısıyla hedef maliyetleme sistemi müşterilere ve onların ihtiyaçlarına ne derece odaklanırsa o derecede başarılı olur.(DavilaveWouters,2004:13) Kalite, maliyet ve zaman açısından müşteri ihtiyaçları; eş zamanlı olarak mamul ve süreç kararlarına dahil edilir ve daha sonraki maliyet analizlerini yönlendirir. Unutulmamalıdır ki; mamule katılan herhangi bir özelliğin ve fonksiyonun müşteriye göre değeri, elde edilen o özelliğin ve fonksiyonun maliyetinden daha yüksek olmalıdır.(Swenson ve diğerleri,2003:12)

Tasarım Merkezli Olma

Orijini 1978'e dayanan bir istatistiğe göre bir mamulün maliyetinin % 80'den % 95'e kadar olan kısmı (tüm maliyetlerin minimum % 80'i maksimum % 95'i) daha mamulün üretimine geçilmeden tasarım safhasındayken belirlenmektedir.(Cooper ve Slagmulder,2004:45) Ayrıca ayrıntılı tasarım safhasında mamule ilişkin tüm potansiyel problemlerin % 70'inin, kalite problemlerinin ise % 40'ının farkına varılarak çözümler aranır. Tasarımlar daha önceden değiştirilirse maliyetler daha küçük olacak, eğer üretimi başladıktan sonra tasarımda düzeltmelere gidilirse bu kez maliyetler milyonlarla ifade edilen rakamlara ulaşacaktır.(Naylor,2002:517) Bu nedenle hedef maliyetleme sistemi tasarım merkezlidir. Tasarım sürecinde daha fazla zaman harcayarak pazarda karşılaşılabilecek pahalı ve zaman alıcı değişiklikleri önlemeye çalışır. Geleneksel maliyet azaltımı sistemleri ise hedef maliyetleme sisteminin aksine tasarımdan ziyade ölçek ekonomilerine, öğrenim eğrilerine, atıkların azaltımına ve verimliliğin iyileştirilmesine önem verir.(Kutay ve Akaya:3-4)

Yaşam Dönemi Yaklaşımı

Hemen başarılamayıp aksine uzun zamanda ulaşılabilmesi nedeniyle hedef maliyetin kullanımının taktiksel değil, stratejik bir araç olduğu iyi bilinmelidir. Gerçekten de üretim maliyetlerinin oluştuğu ve kaynaklandığı büyük bir alanı kapsaması nedeniyle, hedef maliyetleme süreci stratejik

planlama süreciyle yakın bir ilişki içerisindedir. Bu yüzden, hedef maliyetleme gayretlerinde geleceğe dönük olmak ve bir mamulün yaşamı boyunca gerçekçi bir biçimde konumlandırılması büyük önem taşımaktadır.(Şimşek ve Ayrıçay,1998:72-73)

HEDEF MALİYETLEME SİSTEMİNİN BAŞARI KOŞULLARI

Hedef maliyetleme sisteminin oturabilmesi ve sağlıklı çalışabilmesi için aşağıdaki koşullar sağlanmalıdır :

i) Çoğu büyük işletme üretimde kullandığı parçaları tedarikçilerden almaktadır. Bu açıdan hedef maliyetlemede tedarikçiler, sürece erkenden dahil edilerek stratejik ortaklar olarak değerlendirilmelidir. Tedarikçilerle iyi ilişkilerin kurulması ve mümkünse daha az sayıda tedarikçi ile çalışılması stratejik öneme sahiptir.(Coşkun,2003:32)

Japon otomobil işletmelerinin temel satın alma prensibi: "Otomobili yaptığın yerde parçalarını satın al"dır. Honda, Toyota ve Nissan gibi Amerika'da üretimde bulunan Japon otomobil işletmeleri, başlangıçta kendi ülkelerindeki tedarikçilerle yoğun olarak çalışmışlardır. Bu işletmeler daha sonra otomobil parçalarını Amerika'daki yerel tedarikçilerden de almaya başlamışlardır. Örneğin Honda yerel tedarikçilerden ilk önce hammadde-malzeme ile tekerlek ve cam gibi emtiayı almıştır. Honda daha sonra yerel tedarikçilerden motor ve şasi parçalarını almaya başlamıştır. Mesela 1986'da Honda'nın Amerika'daki fabrikalarında Amerikan tedarikçilerinin oranı % 35'lerde olup yoğun olarak Japon tedarikçilerle çalışılmakta iken, bu oran şimdilerde Accord modeli için yaklaşık olarak % 82, Civic modeli için ise % 90'nın da üstündedir.Bir Honda otomobilinin toplam maliyetinin % 80'i satın alınmış parçalardan oluşturmaktadır.(Carbone,1995:41)

ii) Diğer bir başarı koşulu ürünlerin ve süreçlerin eş zamanlı olarak tasarlanması gerektiğidir. Buna göre önce mamul prototipi tasarlanarak onun üretilebilirliğinin araştırılması yerine, zaman kaybını da ortadan kaldıran, mamul dizaynı ile eşzamanlı olarak üretim süreçlerinin de hazır hale getirilmesi öngörülmektedir. Mamul ve üretim süreçleri eş zamanlı olarak tasarlanarak çatışan faaliyetlerin ve parçaların belirlenmesi mümkün hale gelecek ve bunlar zaman kaybedilmeden uyumlaştırılma yoluna gidilecektir. Hızın önemli bir rekabet avantajı olduğu globalleşme çağında işletmelerin "yap, bekle, gör" türü yaklaşımlar yerine daha dinamik yaklaşımları benimsemesini savunan hedef maliyetleme sistemi, bu yönüyle de kritik bir önem taşımaktadır.(Menderes ve Aydemir,1999:390-391)

iii) Hedef maliyetleme sisteminin başarısı için diğer bir koşul da tasarımların mümkün olduğunca basitleştirilmesidir. Bir mamuldeki parçaların sayısı

minimize edilerek mamul kompleksliğinden (karmaşıklığından) kaçınılmalıdır.(Olson,1999:41)

Bazı durumlarda mamul dizaynı değişebilir, üretimde kullanılan materyaller başkaları ile değiştirilebilir, ya da üretim sürecinin yeniden dizayn edilmesi gerekebilir. Örneğin, mamul dizaynı daha az sayıda parça kullanılmak üzere ya da "özellikli" parçalar yerine aynı işlevi görebilecek daha yaygın ve daha ucuz başka parçalar kullanılmak üzere değiştirilebilir. Mamulün son maliyeti saptanıncaya kadar birkaç defa bu analiz tekrarlanabilir.

iv) Sürekli değişime ve gelişmeye açık bir örgüt kültürü oluşturulmalıdır. Hedef maliyetlemeyi etkin bir şekilde uygulayan Toyota, temel prensiplerini değiştirmemekle beraber sürekli kendisini yenilemektedir. Yine Toyota, hatalarından dersler çıkararak aynı hatayı ikinci kez tekrarlamamakta ve rakiplerine göre çok daha kısa sürede otomobil geliştirebilmektedir.(Yükçü,1999:7)

HEDEF MALİYETLEME SİSTEMİNİN ANA BİLEŞENLERİ

Değer Mühendisliği (Value Engineering)

Değer Mühendisliği, müşteriler tarafından ihtiyaç duyulan fonksiyonları yeniden gözden geçirerek farklı bakış açılarıyla daha düşük bir maliyete ulaşmayı sağlayacak bir mamul tasarımı faaliyetidir. Kısaca Değer Mühendisliği, kaliteden ödün vermeden maliyetlerin düşürülmesi şeklinde tanımlanabilir. Değer Mühendisliği; varolan ürünleri geliştirmek, yeni ürünler ortaya koymak, karmaşık çevresel projelerin planlarını yapmak, gereksiz maliyetlerden kaçınmak, riski azaltmak ve başarıyı artırmak amaçlarıyla yaklaşık yarım asırdır uygulanan, fonksiyon, ürün, süreç, hizmet ve sistem odaklı bir teknik olarak da tanımı yapılabilir.(Örnek,2003)

Değer Mühendisliği sürecinin özünü bu tekniğin duayeni olan L.D. Miles tarafından belirlenmiş 5 anahtar soru oluşturur. Bu sorular:

- Nedir?
- Ne yapar?
- Kaça mal olur?
- Aynı görevi daha başka ne görebilir?
- Onların maliyeti ne olur?

Birinci sorunun cevabı analizin odak noktasını belirler. Analizin odağı mamulün temel fonksiyonları ve daha sonra da unsurlarıdır. İkinci sorunun cevabı mamulden beklenen fonksiyonların temel ve ikincil fonksiyonlar olarak tasnif edilerek analiz edilmesidir. Fonksiyonların analizi Değer

Mühendisliği uygulamasının kalbidir. Üçüncü sorunun cevabı fonksiyonların maliyetinin belirlenmesinde yatar. Dördüncü ve beşinci sorular ise değer artışı sağlayarak mamul tasarımları için alternatif çözümler bulunarak cevaplanır. Bu sebeple, değer mühendisliği sürecine katılan mühendislerden büyük yaratıcılık göstererek hem mamullerin fonksiyonelliğini artırmaları hem de maliyetleri düşürmeleri istenir.(Cooper ve Slagmulder,1997)

Kalite Fonksiyon Göçerimi (Quality Function Deployment)

Kalite fonksiyon göçerimi (KFG); müşterileri dinleyip tam olarak ne istediklerini öğrendikten sonra, bu ihtiyaçların eldeki kaynaklarla en iyi şekilde nasıl karşılanacağını belirlemenin mantıksal bir yolu olarak tanımlanabilir. Daha kapsamlı olarak kalite fonksiyon göçerimi; müşterilerin beklentilerinin, isteklerinin ve algılayamadıkları ihtiyaçlarının belirlenmesini, tespit edilen bu beklenti, istek ve ihtiyaçların örgütün bütün fonksiyonel bileşenlerindeki mamul ya da hizmet karakteristiklerine dönüştürülmesini sağlayan ve fonksiyonlar arası bir takım tarafından yürütülen, detaylı ve yapısallaşmış, fakat esnek ve anlaşılması kolay bir mamul ve hizmet geliştirme yöntemi olarak da tanımlanabilir.(Akbaba,2000)

KFG, müşterileri daha tasarım sürecinin başından itibaren dikkate alır. Böylece müşteri istek ve ihtiyaçlarına dayalı olacak şekilde, ilk seferde doğruyu bularak ürün geliştirme süresini kısaltır. Takımlar vasıtasıyla yürütülen ve sürekli iyileştirmeye yönelik sona ermeyen bir süreçtir. KFG; müşterinin anlaşılması, içsel etkinlik ve pazarda rekabet için güçlü bir veri tabanı oluşumunu da sağlar.

KFG fikirlerin serbestçe ifade edilebildiği ve bilgi yoğun bir ortam oluşturduğu için, geleneksel ürün geliştirme uygulamaları karşısında işletmelere önemli avantajlar sağlamaktadır. KFG, rakiplerle mücadele ederek yeniliği teşvik eden bir planlama aracıdır. (Ergun,2002)

Kalite Fonksiyon Göçerimi süreci; işletmenin tüm potansiyeliyle müşterinin sesine (voice of the customer) kulak vermesi sürecidir. Böylelikle müşteri ihtiyaçlarıyla mamul özellikleri arasında paralellik sağlanarak rekabetçi bir üstünlük sağlanacaktır.(Abdulrahim ve diğerleri,2003)

KFG, genelde maliyet düşürme üzerine odaklanmış olan değer mühendisliğinin kapsamını daha geniş bir boyuta taşıyarak, temel mamul fonksiyonuna düşük maliyetin yanında müşteri odaklı kalite yaklaşımını da eklemektedir. Bu anlamda kalite; yönetimin, iş örgütlenmesinin, verimliliğin, müşteri tatmininin, güvenilirliğin, para değerinin, satış sonrası hizmet ve desteklerinin, müşteri bilgilendirme ve eğitiminin, bakım kolaylığının, hizmet hızının ve kuruluşa müşteri güveninin kalitesini içerecek kadar geniş kapsamda ele alınmalıdır.

Bu açıklamalar doğrultusunda, KFG' nin ortaya çıkan üç ana özelliği aşağıdaki gibi sıralanabilir: (Ergun:43-44)

- Müşterinin kim olduğunu tanımlamak,
- Müşterinin ne istediğini anlamak,
- Müşterinin isteklerinin nasıl karşılanacağını belirlemek.

Çapraz Fonksiyonlu Takımlar (Cross - Functional Teams)

Çapraz fonksiyonlu takımların uygulamadaki popülerliğinin artmasına rağmen, şimdiye kadarki muhasebe araştırmaları genellikle çalışma grupları üzerinde odaklanmıştır. işletmenin bir sorumluluk merkezinin veya herhangi bir biriminin yürütmek üzere aldığı rutin görevlerle ilgili olan çalışma gruplarıyla kıyaslandığında, çapraz fonksiyonlu takımların değer zinciri veya daha kapsamlı bir süreçle ilgili rutin olmayan görevleri yürüttüğü görülür.(Rowe,2004) Çapraz fonksiyonlu takımların üyeleri; farklı yeteneklere, özgün background 'a farklı davranış kalıplarına, farklı felsefeye ve vizyona sahip işletmenin çeşitli fonksiyonlarından gelen elemanlardan oluşmaktadır.(Mohamed ve diğerleri,2004) Farklı fonksiyonlardan gelen takım üyeleri üzerinde mühendislik fonksiyonu önemli bir role sahiptir. Japon işletmelerinde mühendislik fonksiyonları (tasarım ve üretim teknolojisi dalları) ve satın alma sık sık bu takımın üyesi olmaktadır. Daha sonra ise geliştirme, pazarlama ve mamul planlama fonksiyonları gelmektedir. Muhasebe ise bu takıma en az dahil edilen bir fonksiyondur. Farklı türdeki bilgilerin ve kapasitelerin bir araya getirilmesi olarak da görülen bu takımlar, fonksiyonların yatay entegrasyonu olarak da ifade edilebilir.(Dekker ve Smith:296)

Hedef maliyetleme sürecinde rol alan pek çok çapraz fonksiyonlu takım ve bunların alt takımı bulunmaktadır. Bu takımlar; iş planlama takımı, mamul takımı, tasarım takımı ve de mamul üretim takımı olmak üzere 4 ana gruba ayrılabilir. (Ansarı ve diğerleri,1997)

İrdeleme Analizleri (Tear-down Analysis)

Rakiplerin mamullerini her yönüyle daha iyi tanıyabilmek için irdeleme analizleri (tear-down analysis) yapılmaktadır. İrdeleme analizleri, herhangi bir işletmenin bir rakibinin mamulünü ayrıntılarıyla tetkik ettiği analitik bir süreç olarak tanımlanabilir. İrdeleme analizleri esnasında; rakibe ait mamul önce parçalarına sonra alt parçalarına mühendisler tarafından ayrılarak didik didik edilir. Bu yolla rakibin tasarımı, tahmini maliyet yapısı, kalitesi, fonksiyonelliği ve nihai mamul oluşumunda izlenen süreçler hakkında, fikir sahibi olunur. İrdeleme analizleri sayesinde ITT Otomotiv, fonksiyonelliği kaybetmeksizin maliyetleri düşürmek için veya maliyetler aynı kalmak şartıyla fonksiyonelliği ve kaliteyi artırmak için tasarımlarını veya süreçlerini ıslah etmiştir.(Schmelze ve diğerleri,1996)

Mamul tasarımına yönelik rakibin yaklaşımının göreceli avantajları ve dezavantajlarını görmeyi sağlayan, irdeleme analizleri, literatürde "Süreci tersine döndüren mühendislik (Reverse Engineering)" olarak da bilinmektedir.(Kaplan ve Atkinson,1998:227) "Süreci tersine döndüren mühendislik" tekniği, yaklaşık 30-40 yıldan beri tam bir uçaktan motorlara kadar tasarımı çekici olan mamullerin kopya edilerek üretilmesinde kullanılmaktadır. Reverse Engineering; orijinal ürünü yapanlardan daha az tasarım kapasitesi olan işletmelere dahi başarılı tasarımları çalma imkanı sunmaktadır.(Raphael,2002:8) Günümüzde hem yazılım hem de donanım olarak bilgi işlem teknolojisindeki baş döndürücü gelişmeler, "Süreci tersine döndüren mühendislik" uygulamalarına da büyük bir hız ve kolaylık getirmiştir. "Süreci tersine döndüren mühendislik" çalışmalarını yürütenler, son teknolojiden yararlanarak bilgisayar ortamında rakiplere ait mamul parçalarının geometrik tasarımını yapabilmekte ve bulgularını üç boyutlu ortamlarda simülasyona tabi tutabilmektedir.(Yingjie ve Uling,2004:160)

TOYOTA MOTOR MANUFACTURING UYGULAMASI

Toyota Motor Manufacturing Turkey (TMMT) Adapazarı'nda kurulmuş olup Toyota'nın Avrupa'daki 4 büyük tesisinden birisidir. Bu işletmede hedef maliyetleme sistemi uygulanmaktadır. TMMT'de 2005 yılında Hatchback modelinde bir X otomobili üretilecektir. İşletme öncelikle aynı klasmanda otomobil üreten piyasadaki rakiplerinin fiyatlarını analiz edecektir. Aynı modeldeki rakiplerin piyasadaki otomobilleri ve fiyatları şöyledir: Renault'un A otomobili piyasada bulunmaktadır ve fiyatı 22.000 $'dır. Peugout'un B otomobili piyasada bulunmaktadır ve fiyatı 23.000 $'dır. Fiat'ın C otomobili piyasada bulunmaktadır ve fiyatı 21.000 $'dır. Ford'un D otomobili piyasada bulunmaktadır ve fiyatı 22.500 $'dır. Citroen'in E otomobili piyasada bulunmaktadır ve fiyatı 21.500 $'dır. Toyota üreteceği otomobilin hedef fiyatını 20.000 $ olarak tesbit etmiştir. Piyasadaki mevcut otomobil işletmelerinin satışlar üzerinden geri dönüş oranı %8 ile %12 arasındadır. Toyota bu verilerle hedef kârın %10 olacağını tesbit etmiştir. 20.000 $'lık hedef fiyatın %10'u hesaplandığında bulunan 2.000 $ hedef kârdır. 20.000 $ - 2.000 $ = 18.000 $ bulunur. 18.000 $ X modelinin piyasa tarafından kabul edilebilir maliyeti yani hedef maliyetidir.

Otomobilin mevcut koşullarda toplam tahmini maliyeti 22.800 $ olarak hesaplanmıştır. 22.800 $ - 18.000 $ = 4.800 $ olup bu rakam toplam maliyet açığını göstermektedir.

4800 $'lık maliyet açığı içerisinde; otomobilin yaşam seyrinde yer alan Ar-Ge maliyetleri, üretim maliyetleri, satış ve dağıtım maliyetleri, satış sonrası hizmet maliyetleri ve genel destek maliyetleri bulunmaktadır. Ancak bu maliyet açığında en büyük payı 2620 $'la üretim maliyetleri almaktadır.

İşletme öncelikle üretim maliyetlerine odaklanarak bu maliyet açığını kapatmalıdır. Üretim maliyetlerinde oluşan açığın kapatılması bu uygulamanın konusunu oluşturmaktadır.

Maliyet Analizlerinin İcra Edilmesi

Maliyet analizleri birbirini zincirleme takip eden 5 faaliyetten meydana gelmektedir.

Mamulün Parçalarına ve Gösterdiği Fonksiyonlara Göre Bir Liste Geliştirilmesi

Toyota'nın ürettiği X otomobili 6 ana parçaya ayrılmıştır. Bu ana parçalar; motor, kabin, şasi-kaporta, aktarma-fren sistemi, konsol ve şanzımandır. Doğal olarak bir otomobilde çok daha fazla sayıda parça ve unsur bulunmaktadır. Ancak uygulamanın daha kolay anlaşılabilmesi için tüm parçaların 6 ana grupta toplanması uygun görülmüştür. Otomobildeki motor ana parçası içerisinde enjeksiyon sistemi, silindirler (farklı adet ve çap opsiyonlarıyla), karbüratör, sübaplar (8 valf alternatifi veya 16 valf alternatifi ile) gibi alt parçalar yer almaktadır. Kabin ana parçasında da koltuklar, ısıtma sistemi, aydınlatma sistemi ve hava yastığı gibi parçalar bulunmaktadır. Otomobilin kaportası ile şasisi birlikte düşünülmüş olup bu ana parça içerisinde de otomobilin kasası, çamurluk, çelik barlı yan kapılar ve tavan, denge çubukları vardır. Otomobilin aktarma organları ile fren sistemi de tek bir ana parça olarak kabul edilmiştir. Konsol ana parçasında ise göğüs platformu, devir saati göstergesi, kapıların açık olduğunu gösteren kontrol paneli, lastik basıncı ölçme göstergesi, diğer göstergeler ve ergonomik tuş seti gibi parçalar bulunmaktadır. Şanzıman ana parçası ise vites kutusu, vites topuzu ve debriyaj tamir takımı gibi alt parçaları kapsamaktadır.

Fonksiyonel Olarak Tahmini Maliyetin Belirlenmesi

Önceki aşamada üretim maliyetleri için toplam tahmini maliyet 10.000 $ olarak belirlenmiştir. 2.aşamanın sonunda her bir ana parça için tahmini maliyet belirlenecektir. Daha sonra 10.000 $ baz alınarak parça maliyetlerinin yüzdesi bulunacaktır. Otomobilin her bir parçasının tahmini maliyeti ve yüzdelik dilimi tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2: Üretilen Otomobildeki Parçaların Tahmini Maliyetleri

Ana parça	Maliyet	
	Tutar	Yüzde
Motor	3.000 $	30
Kabin	1.500 $	15
Şasi-kaporta	1.200 $	12
Aktarma-Fren sistemi	500 $	5
Konsol	3.500 $	35
Şanzıman	300 $	3
TOPLAM	10.000 $	%100

Müşteri İhtiyaçlarına Göre Relatif Derecelendirme Yapılması

Bu aşamada mühendislik bakışıyla üretilecek otomobilin 8 temel özelliği belirlenmiştir. Ancak müşterinin mamulde olmasını istediği bir özellik, mühendis açısından mamulün bir fonksiyonudur. O nedenle belirlenen özellikler müşterinin bakış açısıyla derecelendirilmelidir. Bu amaçla hedef pazarda müşteriler üzerinde bir anket çalışması yapılmıştır. Anket sonuçlarına göre derecelendirme 1'den 5'e kadar yapılmıştır. Müşteriler tarafından en önemli bulunan özellik 5 ile, en az önemli bulunan özellik ise 1 ile derecelendirilmiştir. (TMMT Cost Management "Plant Costing In TMMT" kitapçığı,2003:17-23) Bir diğer Japon otomotiv firması olan Isuzu Motors'un hedef maliyetleme sisteminde derecelendirme ise 100 puanlık bir skala üzerinde yapılmaktadır. Isuzu bu bilgiyi; mamule ait hedef maliyeti, iyileştirilmesi gerekli esas fonksiyonlara yayabilmek için kullanmaktadır.(Cooper ve Chew,1996)

Tablo 3: Müşterilerin Otomobilin Özelliklerini Derecelendirmesi

Temel Özellikler	Müşteri Derecelendirmesi	Nisbî Derecelendirme
Güvenlik	5	%20
Çekici bir tasarım	4	%16
Düşük yakıt tüketimi	4	%16
Geniş iç hacim	3	%12
Ergonomik koltuklar	3	%12
Akrilik boya	1	%4
Sunroof	3	%12
Kapsamlı aydınlatma	2	%8
TOPLAM		%100

Tablo 3'deki her bir özelliğin nisbî derecelendirmesi şöyle bulunmuştur. Önce müşterilerin verdiği tüm dereceler toplanarak 5+4+4+3+3+1+3+2=25 bulunmuştur. Daha sonra her bir özelliğin derecesi, 25 rakamına bölünerek nisbî derecelendirme yüzdesi elde edilmiştir. Örneğin, güvenlik özelliği müşteriler tarafından en önemli bulunan özellik olup derecesi 5 tir. $\frac{5}{25} x100 = \%20$ bulunmuş olup, %20 de diğer özelliklere göre nisbî derecelendirmesini göstermektedir. Bulunan %20 şu anlama gelmektedir: Müşterilerin bu otomobile atfettiği toplam değerin %20'si güvenlik özelliğinden kaynaklanmaktadır.

Özelliklerin Fonksiyonlarla İlişkilendirilmesi

Özelliklere ait dereceler, her bir fonksiyon için ihtiva ettiği önemi gösteren derecelere dönüştürülmelidir. Parçalar, bir mamulün fonksiyonlarını yerine getirmekte ve anahtar tasarım parametreleri olarak kabul edilmektedir. Bu aşamada; mamulün özellikleri, fonksiyonları (parçaları) ve rakiplerin teklifleri olarak değerlendirilen üç değişken arasındaki en iyi ilişkiyi kuran bir kalite fonksiyonu göçerimi matriksi hazırlanmaktadır. Bu matrikste tablo 2. ve tablo 3'teki bilgiler sentezlenerek piyasa araştırması safhasında toplanan iki tür bilgi sunulmaktadır. Bu bilgilerden birincisi bir parça veya tasarım parametresi ile müşteri ihtiyaçları arasındaki korelasyonu vermektedir. İkinci bilgi ise, müşterilerin aynı özelliklere sahip mamullere ilişkin rakiplerin tekliflerini nasıl değerlendirdikleri hakkında bilgi vermektedir.

Rakiplerin teklifleri, müşteri ihtiyaçları (özellikler) ve tasarım parametreleri (parçalar) arasındaki ilişkiyi gösteren kalite fonksiyonu göçerimi matriksi tablo 4'de gösterilmektedir. Tabloda mamul parçaları ile ihtiyaçlar arasındaki korelasyonu işaretlerle gösterilmiş olup Δ işareti güçlü korelasyonu, □ işareti normal korelasyonu ve O işareti ise zayıf korelasyonu göstermektedir.

Tablo 4: X Otomobili İçin Kalite Fonksiyon Göçerimi

Parçalar / Müşteri İhtiyaçları	Motor	Kabin	Şasi	Aktarma Fren Sistemi	Konsol	Şanzıman	Rakiplerin Derecelendirmesi	Toyotanın Derecelendirmesi	Müşteri Derecelendirmesi
Güvenlik		Δ	Δ	Δ		O	2	4	5
Çekici Bir Tasarım		Δ	Δ		Δ	O	3	4	4
Düşük Yakıt Tüketimi	Δ		Δ	O		□	3	5	4
Geniş İç Hacim		Δ	Δ				4	3	3
Ergonomik Koltuklar		Δ	□				1	3	3
Akrilik Boya			Δ				3	2	1
Sunroof		Δ	Δ				4	2	3
Kapsamlı Aydınlatma		Δ	□				5	2	2

Tablo 4'e bakıldığında güvenlik özelliğinin müşteriler tarafından en önemli bulunan özellik olduğu görülmektedir. Rakipler ise güvenlik özelliğinin 2 ile derecelendirmiş olup müşterinin atfettiği değerden çok uzaktadırlar. Toyota ise rakiplerine göre avantajlı olup bu özellikte müşterinin atfettiği değere oldukça yaklaşmıştır. Güvenlik özelliği ile otomobilin kabin, şasi ve aktarma fren sistemi arasında güçlü bir korelasyon görülürken bu özellik ile şanzıman arasında zayıf bir korelasyon görülmektedir.

Müşteriler en az önemi akrilik boya özelliğine vermişlerdir. Toyota'nın rakipleri ise bu özelliğe gereğinden fazla önem vermekte iken Toyota, müşteriden biraz fazla önemsemektedir. Akrilik boya özelliğiyle şasi kaporta parçası arasında güçlü bir korelasyon bulunmuştur.

Relatif Fonksiyonel Derecelendirmenin Geliştirilmesi

Kalite fonksiyonu göçerimi matriksi özelliklere ait derecelendirmeleri parçalara ait derecelendirmelere dönüştürmeyi sağlamaktadır. Böyle bir katkı son derece kritiktir. Çünkü müşteriler özellikler bazında düşünürken mamuller fonksiyonlara ve parçalara göre tasarlanmaktadır. Dönüştürme için müşterinin aradığı özelliklere her bir parçanın yüzdesel olarak katkısını veren bilgiye ihtiyaç vardır. Bu bilgi tablo 4'de genel bir korelasyon olarak gösterilmektedir. Oysa mühendisler, bu korelasyon verisini spesifik olarak

katkı yüzdelerine dönüştürmek zorundadırlar. Mühendislerin korelasyon yüzdelerinden yararlanarak hazırladıkları tablo 5'de; her bir parçanın mamulün toplam değerine olan katkısı yüzdesel olarak gösterilmektedir. Bu tabloda en sağda bulunan özelliğin nisbi derecelendirmesi sütunundaki yüzdeler tablo 3'ten gelmiştir.

Tablo 5: Otomobil Parçalarının Fonksiyonel Maliyet Analizi

Müşteri İhtiyaçları	Motor	Kabin	Şasi	Aktarma fren sistemi	Konsol	Şanzıman	Özelliğin nisbi derecelendirilmesi
Güvenlik		0,32 x 0,2 =0,064	0,32 x 0,2 =0,064	0,32 x 0,2 =0,064		0,04 x 0,2 = 0,008	20%
Çekici bir tasarım		0,32 x 0,16 =0,0512	0,32 x 0,16 =0,0512		0,32 x 0,16 =0,0512	0,04 x 0,16 = 0,0064	16%
Düşük yakıt tüketimi	0,4 x 0,16 = 0,064		0,4 x 0,16 = 0,064	0,05 x 0,16 = 0,008		0,15 x 0,16 = 0,024	16%
Geniş iç hacim		0,5 x 0,12 = 0,06	0,5 x 0,12 = 0,06				12%
Ergonomik koltuklar		0,8 x 0,12 = 0,096	0,02 x 0,12 = 0,024				12%
Akrilik boya			1 x 0,04 = 0,04				4%
Sunroof		0,5 x 0,12 = 0,06	0,5 x 0,12 = 0,06				12%
Aydınlatma		0,6 x 0,08 = 0,048	0,02 x 0,08 = 0,016		0,2 x 0,08 = 0,016		8%
Parçanın mamulün toplam değerine olan katkısı	6,40%	37,92%	37,92%	7,20%	6,72%	3,84%	100%

Tablo 5.'de parçalar ile özellikler (müşteri ihtiyaçları) arasında önceden belirlenen korelasyonlar rakamlara dönüştürülmüştür. Sonuçta da otomobilin parçalarının müşteri açısından değeri bulunmuştur. Örneğin güvenlik özelliği ile otomobilin kabin, şasi ve aktarma fren sistemi arasında güçlü bir korelasyon aynı özellik ile şanzıman arasında ise zayıf bir korelasyon tablo 4.' saptanmıştır. Tablo 5.'de ise bu korelasyonlar rakamlara dönüştürülmüştür.

Güvenlik özelliğinde mühendisler; güçlü korelasyon için % 32, zayıf korelasyon için ise % 4'lük bir katkı saptamıştır. Güvenlik özelliğinin müşterinin mamule atfettiği toplam değerden aldığı pay % 20'dir. Bu oran, yapılan anketler sonucunda bulunmuş olup Tablo 3'de gösterilmiştir. Belirlenen yüzdeler çarpıldığında 0,32 x 0,2 = 0,064 bulunmuştur. Bulunan bu rakam kabin, şasi ve aktarma fren sisteminin üçü için de geçerlidir. Yani kabin şasi ve aktarma fren sistemi güvenlik özelliğini büyük ölçüde sağlayarak otomobilin toplam değerine % 6,4'lük bir katkıda bulunmuşlardır. Şanzıman parçası açısından bakıldığında 0,04 x 0,2 = 0,008 bulunmuştur. Şanzıman parçası ise güvenlik özelliğini düşük ölçüde sağlayarak otomobilin toplam değerine % 0,8'lik bir katkıda bulunmuştur.

Bir başka özellik olan ergonomik koltuklar için mühendisler tarafından belirlenen korelasyon yüzdeleri farklıdır. Ergonomik koltuklar özelliğiyle kabin arasında güçlü bir korelasyon olduğu, şasiyle arasında ise normal bir korelasyon olduğu daha önce saptanmıştır. Mühendisler burada güçlü korelasyon için % 80, normal korelasyon için ise % 20'lik katkı payını uygun görmüşlerdir. Ergonomik koltuk özelliğinin müşterinin mamule atfettiği toplam değerden aldığı pay % 12'dir. Bu oran tablo 3.'den gelmektedir. İlgili yüzdeler çarpıldığında 0,8 x 0,12 = 0,096 bulunmuştur. Bulunan bu yüzdeye göre kabin, ergonomik koltuklar özelliğini büyük ölçüde sağlayarak otomobilin toplam değerine % 9,6'lık bir katkıda bulunmaktadır. Şasi için ise 0,2 x 0,12 = 0,024 elde edilmiştir. Buna göre şasi ergonomik koltuk özelliğini normal ölçüde sağlayarak otomobilin toplam değerine % 2,4'lük bir katkıda bulunmaktadır.

Bir parçanın her bir özelliğe olan katkısı yukarıda anlatıldığı gibi hesaplanarak bulunan yüzdelerin tümü kümülatif olarak toplandığında o parçanın müşteri açısından değeri bulunmaktadır. Örneğin kabin için bulunan rakamlar dikey olarak toplandığında 0,064 + 0,0512 + 0,06 + 0,096 + 0,06 + 0,048 = 0,3792 elde edilmiştir. Bu rakam kabin ana parçasının mamulün toplam değerine % 37,92'lik bir katkı sağladığını göstermektedir. Aynı şekilde diğer parçaların rakamları kümülatif olarak toplandığında; mamulün toplam değerine motorun % 6,4, şasinin % 37,92, aktarma ve fren sisteminin %7,2, konsolun % 6,72 ve şanzımanın % 3,84'lük katkı sağladığı bulunmuştur. Böylece önceki aşamalarda bulunmuş olan özelliklerin değeri otomobil parçalarının değerine dönüştürülmüştür. Ayrıca hem özelliklerin değerini gösteren en son sütundaki yüzdeler toplandığında hem de parçaların değerini gösteren en alt satırdaki yüzdeler toplandığında % 100'e ulaşıldığı görülmektedir.

Değer Mühendisliğinin Uygulanması

Değer mühendisliğinin uygulanması aşaması hedef maliyetleme sürecinde yer alan oldukça önemli bir aşamadır. Farklı işletmelerdeki farklı uygulamalar sonucunda değer mühendisliğinin çok çeşitli aşamaları olduğu görülmektedir. Ancak bu uygulamada değer mühendisliği; değer indeksinin hesaplanmasıyla maliyet azaltımına gidilecek parçaların tespit edilmesi, birinci etap değer mühendisliği ve ikinci etap değer mühendisliği olarak üç aşamada ele alınmıştır.

Değer İndeksinin Hesaplanmasıyla Maliyet Azaltımına Gidilecek Parçaların Tespit Edilmesi

Bu aşamada öncelikle her bir parçanın değer indeksi bulunmalıdır. Bir parçanın değer indeksi de o parçanın toplam tahmini maliyet içindeki payı ile parçanın değeri verilerinden yararlanılarak bulunmaktadır. Parçanın

tahmini maliyet yüzdesi verileri tablo 2'den, parçanın değeri verileri de tablo 5.'den gelmektedir. Bu iki tablodaki sonuçlar tablo 6.'ya aktarılarak her bir parçaya ait değer indeksi bulunmaktadır. Bir parçanın bulunan değer indeksi 1 kat sayısından düşük olduğunda o parça değer mühendisliği uygulamasına maruz kalacaktır. Şayet bir parçanın veya bir unsurun değer indeksi 1 katsayısından büyük ise o parçaya değer mühendisliği uygulamaya gerek yoktur. Bilakis bu parçalar mamulün satış hacminin artmasına fırsat tanıyacak unsurlar olup onlara daha fazla yatırım yapılmalıdır. Parçaların değer indeksinin bulunduğu tablo 6 aşağıda verilmiştir.

Tablo 6: Otomobil Parçalarının Değer İndeksi

(1) Parçalar	(2) Parçanın Tahmini Maliyet Yüzdesi (Tablo 2)	(3) Parçanın Değeri (Tablo 5)	(4) Değer indeksi (Sütun 3/2)	(5) Yapılacak Eylem
Motor	30	6,4	0,213	Maliyet Azaltımı
Kabin	15	37,92	2,528	Yatırım
Şasi	12	37,92	3,16	Yatırım
Aktarma-Fren Sistemi	5	7,2	1,44	Tatminkar
Konsol	35	6,72	0,192	Maliyet Azaltımı
Şanzıman	3	3,84	1,28	Tatminkar
	% 100	% 100		

Yukarıdaki tabloda, parçaların tablo 5.'de bulunan müşteri açısından değerleri tablo 2.'deki parçaların maliyet yüzdelerine bölündüğünde değer indeksleri elde edilmiştir. Motor parçasının değer indeksi 0,213 olup değer mühendisliği uygulamasına maruz kalacaktır. Benzer olarak konsolun da değer indeksi 0,192 olup değer mühendisliğine aday bir parçadır. Diğer parçaların ise değer indeksi 1 katsayısından büyük çıkmış olup bu dört parçaya değer mühendisliği tatbik edilmeyecektir. Söz konusu dört parça optimal değer bölgesinde olup değer indeksi 1 katsayısından oldukça yüksek olan kabin ve şasiye yatırım yapılması isabetli olacaktır.

Birinci Etap Değer Mühendisliği

Değer mühendisliği uygulamasına aday olan motor ve konsol ana parçaları kendi içinde sekiz alt parçaya ayrılmaktadır. Motor aksamı; enjeksiyon sistemi, sübaplar, silindir (piston) ve ateşleme sistemi olarak 4 alt parçaya ayrılırken konsol aksamı; dijital gösterge, tuş seti, göğüs malzemesi ve yol bilgisayarı olmak üzere 4 alt parçaya indirgenmiştir. Motor aksamının tümü için hesaplanmış olan 3000 $'lık toplam tahmini maliyetin; 1000 $'ı enjeksiyon sistemine, 700 $'ı sübaplara, 800 $'ı silindirlere ve 500 $'ı ateşleme sistemine aittir. Konsol aksamının tümü için hesaplanmış olan 3500 $'lık toplam tahmini maliyetin 1000 $'ı dijital göstergeye, 700 $'ı tuş setine, 1000 $'ı göğüs malzemesine ve 800 $'ı yol bilgisayarına aittir. İşletmedeki

her bölümden çağrılan uzmanlar, yöneticiler ve tasarım mühendisleri ile tedarikçiler bir araya getirilerek oluşturulan çapraz fonksiyonlu takımlarla birinci etap değer mühendisliği çalışmalarına başlanmıştır. Birinci etaptaki yoğun çalışmalar sonucunda bazı parçalarda önemli ölçüde maliyet tasarrufu sağlanmıştır. Öncelikle konsol aksamında göğüs malzemesi olarak ahşap göğüs yerine plastik göğüs kullanılarak 300 $'lık bir maliyet tasarrufu sağlanmıştır. Tasarım mühendislerinin geliştirdikleri yeni silindir dizaynıyla motor aksamında 262 $'lık bir maliyet tasarrufu elde edilmiştir. Buna ek olarak enjeksiyon sistemi tekrar gözden geçirilerek motor aksamında 200 $'lık yeni bir maliyet tasarrufu daha elde edilmiştir. Ayrıca sübap tedarikçisiyle görüşülerek maliyet azaltımı konusunda uzlaşma sağlanmış ve motor aksamında 120 $'lık bir ek maliyet tasarrufu daha elde edilmiştir. Birinci etap değer mühendisliği çalışmaları sonucunda maliyet tasarruflarının toplam tutarı 300$ + 262$ + 200$ + 120$ = 882 $'dır. Ancak 882 $'lık maliyet azaltımı yeterli değildir. Sürecin başında hedef maliyete ulaşabilmek için hesaplanmış olan maliyet açığı 2620 $'dır. Hala kapatılacak olan 1738 $'lık bir maliyet açığı bulunmaktadır. Söz konusu maliyet açığını kapatabilmek için ikinci etap değer mühendisliği çalışmalarına başlanacaktır. (Plant Costing In TMMT:25-45)

İkinci Etap Değer Mühendisliği

Değer mühendisliğinin son aşamasında, çapraz fonksiyonlu takımlarla yapılan yoğun çalışmalar sonucunda maksimum 1000 $ lık bir maliyet azaltımı yapılabileceği tesbit edilmiştir. Bu aşamada, öngörülen 1000 $ lık maliyet azaltımının ilgili sekiz parçaya optimum olarak dağıtmanın yolları araştırılacaktır. Değer mühendisliğinin alt yapısını yaratıcı düşünce ve beyin fırtınası çalışmaları oluşturmaktadır. Bu safhada çapraz fonksiyonlu takımlardan, beyin fırtınası metoduyla potansiyel maliyet tasarrufu alanlarını ortaya çıkaracak sorular üretmesi istenecektir. Çapraz fonksiyonlu takımlarda bu amaçla, 10 soruyu içeren bir anket formu hazırlamışlardır. Sorulara verilecek evet cevabı bir ile hayır cevabı ise sıfır ile puanlanacaktır. Anket sonucunda verilen puanlar toplanarak hangi parçanın ne düzeyde maliyet tasarrufu potansiyeline sahip olduğu görülecektir. Buna ilişkin anket formu tablo 7.'de gösterilmektedir.(Swenson ve diğerleri:17)

Tablo 7: Anket Formu

	Enjeksiyon Sistemi	Sübap	Silindir	Ateşleme Sistemi	Dijital Gösterge	Tuş Seti	Göğüs	Yol Bilgisayarı	Toplam
1. Malzemeleri satın alabileceğimiz tedarikçi sayısı 5'den daha mı fazla ?	1	0	0	1	1	1	0	1	
2. Sınıfındaki en iyi tedarikçiden daha mı maliyetlisiniz ? (İster Toyota'da üretilsin isterse üretilmesin)	0	0	0	0	1	0	0	0	
3. Tedarikçinizle maliyet incelemesi için görüşmeyi planlıyor musunuz ?	0	0	0	0	0	1	0	1	
4. Mevcut üretim süreci iki yıldan daha mı yeni ?	0	0	0	0	1	0	0	0	
5. İşçilik, toplam maliyetimizin % 40'ından daha fazlasını mı kaplamaktadır ?	0	0	0	1	1	1	0	0	
6. Birim setup maliyeti / toplam birim maliyeti oranınız % 5'den daha mı yüksek ?	0	0	0	1	1	0	0	0	
7. Malzeme spesifikasyon değişimleri için bir potansiyel görmekte misiniz ?	1	0	0	0	0	0	0	0	
8. Gevşetme toleransına yönelik bir potansiyel görmekte misiniz ?	0	0	0	0	1	0	0	1	
9. Mevcut parçalar silsilesi uygun olmayan parçaları içeriyor mu ?	0	0	0	0	0	0	0	1	
10. Mevcut tasarım ve üretim süreçleri yenilikçi teknolojiye açık mı ?	0	1	1	0	0	0	0	0	
TOPLAM	2	1	1	3	6	3	0	4	20
İlgili oranlar	% 10	% 5	% 5	% 15	% 30	% 15	% 0	% 20	% 100
1000 $'lık maliyet açığının dağıtımı	100 $	50 $	50 $	150 $	300 $	150 $	0 $	200 $	1000 $
Evet = 1 Hayır = 0									

İkinci etap değer mühendisliği çalışmaları, anket formundaki sorulara verilen cevaplarla yürütülmektedir. Bu sorulara verilen evet cevabı bir rakamıyla

puanlanıp maliyet tasarrufu sağlanabilecek potansiyel bir alanı göstermektedir. Her bir parçanın aldığı puan toplanarak 1000 $'lık maliyet açığının hangi oranda parçalara dağıtılacağı tespit edilmiştir. İkinci etap değer mühendisliği sonunda da öngörülen 1000 $'lık maliyet azaltımı elde edilmiştir. Tüm değer mühendisliği faaliyetleri sonucunda toplam olarak 1882 $ lık bir maliyet azaltımı sağlanmıştır. Değer mühendisliği faaliyetleri sonucunda, motor ve konsola ait sekiz parçada elde edilen maliyet azaltımları tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: Alt Parçaların Maliyetleri

Parçalar	Tahmini Maliyetler ($)	1. Etap Değer Mühendisliği Sonucu Maliyetler ($)	2. Etap Değer Mühendisliği Sonucu Maliyetler ($)
Enjeksiyon Sistemi	1000	800	700
Sübaplar	700	580	530
Silindirler	800	538	488
Ateşleme sistemi	500	500	350
Dijital gösterge	1000	1000	700
Tuş seti	700	700	550
Göğüs	1000	700	700
Yol bilgisayarı	800	800	600
TOPLAM	6500	5618	4618

Sürecin başında belirlenen maliyet açığı 2620 $ olup hala kapatılamayan 738 $ lık bir açık bulunmaktadır.(Plant Costing In TMMT,46-50) Başlangıçta belirlenen kabul edilebilir maliyetin başarılabilir maliyete dönüştürülebilmesi için bu kez sürekli iyileştirme faaliyetleri üretim sürecinde mamule uygulanacaktır.(Adler,2005)

Dolayısıyla geriye kalan 738 $ lık maliyet açığı da Kaizen maliyet faaliyetleriyle kapatılacaktır.

SONUÇ

Geleneksel "maliyet artı" yaklaşımı, bir kapalı sistem yaklaşımını temsil etmektedir. Bu yaklaşım; bir organizasyon ile içinde bulunduğu çevre arasındaki karşılıklı etkileşimi kapsamlı olarak değerlendirmemekte, sistem davranışını açıklamak için sınırlı sayıda değişkeni dikkate almakta, düzeltici önlemleri fiili sonuçlardan sonra devreye sokarak yalnızca belirlenmiş standartlara uyum sağlamak için gayret göstermektedir. Hedef maliyetleme

ise bir açık sistem yaklaşımını temsil etmektedir. Bu yaklaşıma göre, işletmenin içinde yer aldığı çevreye uyum ön planda tutulmakta, sistem yapısının açıklanmasında daha karmaşık bir etkileşim ağı dikkate alınmakta, fiili sonuçlar öncesinde hataların önlenmesine yönelik çabalar devreye sokulmakta ve zaman içinde sürekli iyileştirme hedeflenmektedir.

Hedef maliyetleme sistemi, fiyat yönelimli, müşteri odaklı, tasarım merkezli olup çapraz fonksiyonları kullanan ve değer zincirini yoğuran hem bir kâr planlama sistemi hem de bir maliyet yönetim sistemidir. Hedef maliyetleme sisteminin üstünlüğü, maliyetleri oluştuktan sonra değil henüz oluşmadan yönetme ilkesinden kaynaklanmaktadır. Bu sebeple, tüm işletme fonksiyonlarına mamul tasarımını inceleterek mamul veya mühendislik değişikliklerinin üretime başlanmadan önce yapılmasını istemektedir. Oysa geleneksel maliyet sistemlerinde değişikliklerin çoğu üretim başladıktan sonra yapılmaktadır. Sonuçta hedef maliyetlemeyi uygulayan işletmeler üretim başladıktan sonra çok az mühendislik değişikliğine başvururken, hedef maliyetlemeyi uygulamayan işletmelerin üretiminin başlamasıyla önemli sayıda tasarım değişikliğine gittiği görülmektedir.

Mamul daha tasarım ve geliştirme safhasında iken uygulanan hedef maliyetleme sistemi, işletmenin; maliyet, kalite ve fonksiyonellik açısından optimum bir mamul bileşimi kurmasına yardımcı olmaktadır. Bunun sonucu olarak da hedef maliyetleme sistemini uygulayan işletmeler günümüzün rekabetçi piyasasında sürdürülebilir rekabetçi bir avantaj yakalamaktadır.

Hedef maliyetleme sistemini dünyaya tanıtan bir firma olan Toyota, hedef maliyetlemeyi kısa vadeli taktiksel bir uygulama olarak değil uzun vadede sonuçlara ulaştıran stratejik bir araç olarak görmektedir. Bu nedenle Toyota'daki hedef maliyetleme sürecine; bir mamulün tasarımından üretimine, satışından satış sonrasına kadar muhatap olunan tüm taraflar dahil edilerek geniş kapsamlı bir katılım sağlanmaktadır. Elde edilen bu geniş kapsamlı katılımla Toyota'da maliyet azaltımı konusunda bir konsensüs sağlanmakta buda işletmedeki hedef maliyetleme sisteminin başarısını garanti altına almaktadır.

KAYNAKÇA

ABDULRAHİM Abd Rahman ve NABIBAKSH Mohd Shariff. (2003). "Application Of Quality Fuction Deployment Mehhod For Pultrusion Machine Design Planning", **Industrial Management & Data Systems**, V:103.

ADLER R., "Target Costing", www.icwai.com.india **,** 25.04.2005.

AKBABA A. (2000). "Kalite Fonksiyon Göçerimi Yöntemi Ve Hizmet İşletmelerine Uyarlanması", **Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi,** S:4.

AKSOYLU S. ve DURSUN Y. (2001). "Pazarda Rekabetçi Üstünlük Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", **Erciyes Üniversitesi SBE Dergisi,** S.11.

ANSARI S.L., BELL J.E. ve The CAM-I Target Cost Core Group. (1997). **Target Costing,** Chicago:Irwin.

BAHŞİ G. ve CAN A.V., "Hedef Maliyetleme", **Muhasebe ve Denetime Bakış, M**ayıs 2001.

BRAUSCH J.M. (1994). "Beyond ABC: Target Costing For Profit Enhancement", **Management Accounting,** V:76.

CARBONE J. (1995). "Get Suppliers Involved Early", **Purchasing,** V:119.

COOPER R. ve CHEW B., "Control Tomorrow's Costs Through Today's Designs", **Harward Business Review,** V:74,, Jan-Feb 1996.

COOPER R. ve SLAGMULDER R., "Achieving Full-Cycle Cost Management", **Sloan Management Review,** V:46, Fall 2004.

COOPER R. ve SLAGMULDER R. (1997). **Target And Value Engineering,** Portland-Oregon: Productivity Pres.

COŞKUN A. (2003). "Stratejik Maliyet Yönetimi Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", **Akademik Araştırmalar Dergisi,** S:15, Ocak 2003.

CROW K., "Target Costing", **www.npd-solutions.com** , 04.09.2005.

DAVİLA A. ve WOUTERS M. (2004). "Designing Cost-Competitive Tchnology Products Through Cost Management", **Accounting Horizons,** V:18, I:1, March 2004.

DEKKER, H. Ve SMITH P. (2003). "A Survey Of The Adoption And Use Of Target Costing In Dutch Firms", **International Journal Of Production Economics,** V:84, I:3, June 2003.

DOĞAN Z. (1998). "Maliyet Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Hedef Maliyetleme", **Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi,** C:12, S:1, Mayıs 1998.

ERGUN Ü. (2002). "Üretim Tasarım Aşamasında Uygulanan Stratejik Maliyet Yönetimi Teknikleri", **Muhasebe ve Denetime Bakış,** S:6, Şubat 2002.

KAPLAN R.S. ve ATKİNSON A.A. (1998). **Advanced Management Accounting,** , New Jersey: Prentice Hall Inc.

KARCIOĞLU R. (2000). **Stratejik Maliyet Yönetimi**, İstanbul: Aktif Yayınevi.

KATO Y. (1993). "Target Costing Support Systems; Lessons From Leading Japanese Companies", **Management Accounting Research,** V:4.

KUTAY N. ve AKKAYA C. G. (2000). "Stratejik Maliyet Yönetimi Aracı Olarak Hedef Maliyetleme", **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi,** C:15, S:2.

MENDERES M. ve AYDEMİR M. (1999). "Bir Maliyet Yönetim Tekniği Olarak Hedef Maliyetleme", **Dumlupınar Üniversitesi SBE Dergisi,** S:3.

MOHAMED M., STANKOSKY M. ve MURRAY A. (2004). "Applying Knowledge Management Principles To Enhance Cross-Functional Team Performance", **Journal Of Knowledge Management,** V:8, I:3.

NAYLOR, J. (2002). **Introduction To Operations Management,** London: Prentice Hall.

NİCOLİNİ D., TONKİNS C., HOLTİ R., OLDMAN A. ve SMALLEY M. (2000). "Can Target Costing And Whole Life Costing Be Applied In The Construction Industry: Evidence From Two Case Studies", **British Journal Of Management,** V:11.

OLSON J. (1999). **Maliyet Düşürme** (Çev.:E.S.YARMALI), İstanbul: Hayat Yay.

ÖRNEK A.Ş. (2003). "Bir Yönetim Tekniği Olarak Değer Mühendisliği", **Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi,** C:5, S:2.

RAPHAEL M.(2002). "Going In Reverse", **Quality,** V:41, I;10, Oct 2002.

ROWE C. (2004). "The Effect Of Accounting Report Structure And Team Structure On Performance In Cross-Functional Teams", **The Accounting Review,** V:79.

SCHMELZE G., GEİER R. Ve BUTTROSS T.E., "Target Costing At ITT Automotive", **Management Accounting,** V:78, N:6, Dec 1996.

SHANK J.K. ve FİSHER J. (1999). "Target Costing As A Strategic Tool", **Sloan Management Review,** V:4.

SWENSON D., ANSARİ S., BELL J. ve WOON K. (2003). "Best Practices In Target Costing", **Management Accounting Quarterly,** V:4, N:2.

ŞAKRAK Münir- HACIRÜSTEMOĞLU Rüstem. (2002). **Maliyet Muhasebesinde Güncel Yaklaşımlar**, İstanbul: Türkmen Kitapevi.

ŞİMŞEK Z. ve AYRICAY Y.1998. "Hedef Maliyetleme: Dinamik Bir Maliyet Yönetimi Yaklaşımı", **İktisat-İşletme ve Finans Dergisi,** S:143, Şubat 1998.

TANAKA, T. (1993). "Target Costing At Toyota", **Journal Of Cost Management,** V:7.

TMMT Cost Management "Plant Costing In TMMT" kitapçığı, Adapazarı, 2003.

TÜTÜNCÜ Ö., GÖKSU I. ve GÜNLÜ E. (1999). "Konaklama İşletmelerinde Maliyet Analizleri ve Fiyatlama Kararları", **Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Dergisi,** C:1, S:3.

YINGJIE Z. Ve ULING G. (2004) "Using The Philosophy Of Mobile Agent Technology For E-Servise In The Field Of Reverse Engineering Applications", **Rapid Prototyping Journal,** V:10, I:3.

YÜKÇÜ S. (1999). "Yeni Bir Fiyatlandırma Yaklaşımı Olarak Hedef Maliyetleme", **MÖDAV Dergisi,** C:1, S:3, Eylül 1999.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Türkiye'de Reel Döviz Kuru İle İhracat ve İthalat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 1990 – 2006

Ekrem GÜL*
Aykut EKİNCİ**

Özet: Bu çalışmada, Türkiye'de reel döviz kurları ile ihracat ve ithalat arasındaki etkileşim Granger nedensellik testi kullanılarak araştırılmıştır.Granger nedensellik ilişkisini belirlemeden önce, birim kök ve eşbütünleşme analizi yapılmıştır. Zaman serisi teknikleri kullanılarak elde edilen bulgulara göre, reel döviz kurları ile ihracat ve ithalat arasında eşbütünleşme ilişkinin varlığı görülmüştür. Diğer taraftan, reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasında bulunan nedensellik ilişkisi, ihracat ve ithalattan reel döviz kuruna doğru tek yönlü bir ilişki biçiminde olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Reel Döviz Kurları, İhracat, İthalat, Nedensellik.

The Causal Relationship Between The Real Exchange Rate and Export and Import in Turkey:1990-2006

Abstract: In this study, we investigate the interactions between the real exchange rates and export and import applying bivariate Granger causality test in Turkey. To determine the appropriate Granger causality relations, unit root and cointegtration models are used. With time-series techniques, it is found that there is a cointegrating relationship between the real exchange rates and export and import. On the other hand, our results indicate that there is a unidirectional causality from export and import to the real exchange rates

Keywords: Real exchange rates, Export, Import, causality.

GİRİŞ

1980'li yılların ortalarından itibaren başlayan ve 1990'lı yıllarda hızlanan küreselleşme eğilimiyle şekillenen yeni ekonomik yapıda, karşılıklı birbirine bağlı ve dış gelişmelere oldukça duyarlı ulusal ekonomik yapılar oluşmuştur. Bu ekonomik yapıda dalgalı döviz kuru rejiminin döviz kurları belirsizliğini artırdığına dair argümanlar ortaya atılmış ve döviz kuru değişkenliğinin uluslar arası ticaret hacmi üzerindeki etkileri, hem ampirik hem de teorik alanda araştırma konusu olmuştur (Hook ve Boon,2000). Döviz kurlarındaki dalgalanmaların ticaret üzerindeki etkilerini anlamak, gelişmekte olan ülkelerin uygun döviz kuru politikası belirlemelerinde önem arz etmektedir.Çünkü, genel olarak döviz kurlarındaki dalgalanmaların ticaret hacminde daralmaya sebep olduğu görüşü hakimdir(Soto-Urbina vd.,1995).
1980'den önce Türkiye, ithal ikameci bir sanayileşme politikası izleyen dışa kapalı küçük bir ekonomi idi. Bu politika özellikle planlı dönem olan 1960-

* Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İİBF İktisat Bölümü.
** Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İİBF İktisat Bölümü.

1980 arasında yoğun bir şekilde uygulanmıştır. İthal ikamesine yönelik kalkınma stratejisinde ilk başlarda başarılı olunsa da, özellikle 1970'li yılların başlarında ve sonlarında ortaya çıkan iki önemli petrol krizi ara girdi ithalatını olumsuz yönde etkilemiş ve ithalat giderlerini büyük oranda artırmıştır. Bu gelişmelerin sonucunda, Türkiye ekonomisi tarihinin en yüksek dış ticaret ve cari hesap açığını vermiştir. Dış borçların önemli ölçüde artması, büyüme oranının negatife düşmesi ve enflasyonun yükselmesi de bu döneme rastlamaktadır (Kasman,A.,ve Kasman,S.,2005). Türkiye'de, 1980'li yıllardan sonra liberal ekonomi politikaları uygulanmaya başlamıştır.Türkiye tarım ve tarım dışı ihracatı artırmak için diğer rakip ülkelere kıyasla daha ucuz fiyat belirleyebilmek amacıyla, 1981 yılından sonra döviz kurunu önemli para birimlerine karşı günlük olarak ayarlamaya başlamıştır. Türkiye'de, 1988 yılından sonra, döviz kuru politikası liberalleşmiş ve 1990'lardan sonra Türkiye dalgalanan döviz kuru rejimine geçiş yapmıştır (Demirel ve Erdem , 2004) 1990'larda uygulanan politikalar sonucu Türkiye'ye sıcak paranın girişi ve spekülatif ataklar nedeniyle 1994'de önemli bir finansal kriz yaşanmış ve TL Dolara karşı yüzde 120 devalüe edilmiştir. 1994'de ihracatta önemli bir artış gözlense de, 1995 ve sonraki yıllarda izlenilen büyüme ve harcamaya yönelik politikalar nedeniyle iç talep önemli ölçüde artmış ve TL'nin reel anlamda değer kazanmasıyla birlikte ithalatta artmıştır (Boratav ve Yeldan,2000). Bu gelişmelere ilave olarak siyasal ve makroekonomik istikrarın 1990'lı yıllarda giderek ortadan kalkması, enflasyon oranlarının yüksekliği, sık aralıklarla yaşanan seçimler ve bunun neden olduğu popülist iç talebi uyarıcı ayarlamalar ihracatı olumsuz etkilerken, yaşanan belirsizlik ortamı nedeniyle de yatırımların olumsuz etkilenmesi söz konusu olmuştur (Yeldan,2001). Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinden sonra Türk ekonomisi için en uygun döviz kuru rejimini bulmak en acil plan haline gelmiştir.Bunun sonucu olarak Uluslar arası Para Fonu (IMF) ile iyi niyet mektubu imzalanmıştır. Bu mektupta en önemli husus, Türkiye'de uygulanan sabit döviz kuru rejimi yerine dalgalı döviz kuru rejimine geçilmesidir (Öztürk ve Acaravcı,2003).

Döviz kurlarının değişkenliğinin artmasının dış ticaret üzerindeki etkisi, Bretton Woods sisteminin yıkılmasından sonra iktisatçıların ilgisini çekmiştir. Ancak bu etkinin yönü konusunda bir görüş birliğine ulaşılmış değildir. Döviz kurlarındaki değişkenliğin artmasının dış ticareti olumsuz etkileyeceğinin ileri sürüldüğü teorik çalışmalar olduğu gibi, olumlu etkileyebileceğinin iddia edildiği çalışmalarda vardır. Özellikle 1990'lı yıllarda yoğunlaşan ampirik çalışmalar, teorideki bu anlaşmazlığı çözüme kavuşturamamıştır. Söz konusu ampirik çalışmaların bazılarında döviz kuru değişkenliğinin artmasının dış ticareti olumsuz etkilediği sonucuna ulaşırken, bazılarında ise pozitif etki bulgusuna ulaşılmıştır. Döviz kuru değişkenliği ile dış ticaret arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı bulgusuna ulaşan çalışmalarda mevcuttur (Saatçioğlu ve Karaca,

2004).[1] Bu çalışmada, döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişki aylık verilerle 1990:1-2006:8 dönemi için uygulamalı olarak araştırılmıştır.Çalışma şu şekilde düzenleşmiştir; ikinci bölümde konu ile ilgili literatür taraması yapılmış,üçüncü bölümde çalışmada kullanılan yöntem ve veri seti tanıtılmıştır. Dördüncü bölümde ampirik bulgular ve son bölümde sonuç ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

LİTERATÜR

Literatürde döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik ampirik çalışmaların daha çok, döviz kuru belirsizliği ve dış ticaret; döviz kuru ve dış ticaret dengesi; döviz kuru ve dış ticaret fiyatları üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

Döviz kuru belirsizliği ile dış ticaret akımları arasındaki ilişkileri inceleyen bir çok çalışma yapılmıştır.Bu çalışmalardan bir kısmında, Clark (1973), Kenen ve Rodrik (1986), Koray ve Lastrapes (1989), Dellas ve Zilberfarb (1993), döviz kuru riskinin dış ticaret akımı üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu saptamışlardır.Cushman (1983) döviz kurlarındaki belirsizliğin tarımsal malların ithalatına negatif etki yaptığını bulmuştur. Gotur (1985) ve Hooper ve Kohlhagen (1978) döviz kuru belirsizliği ile uluslar arası ticaret hacmi arasında önemli bir ilişki bulamamışlardır. Asseery ve Peel (1991) tarafından yapılan çalışmada ise döviz kuru değişkenliği ile ihracat arasında önemli bir ilişki olmadığı sonucu elde edilmiştir. Arize (1995), reel ihracat, reel dış gelir ve döviz kuru değişkenliği serilerinin oluşturduğu üç değişkenli bir model kurarak, döviz kuru değişkenliğinin Amerikan ihracatı üzerindeki etkilerini hata düzeltme modeli ile incelemiştir.Bu analizden döviz kuru değişkenliğinin artmasının ticareti engelleyici olduğu sonucuna varılmıştır. McKenzie ve Brooks (1997) döviz kuru belirsizliğinin dış ticareti olumlu etkilediği bulgusu elde edilmiştir.

Arize (1997) ABD ihracatı üzerine döviz kuru dalgalanmalarının etkisini incelemiş ve elde ettiği ampirik bulgular döviz kuru dalgalanmalarının ABD ihracatı üzerine negatif bir etkisi olduğunu göstermiştir. Aristotelous (2001) İngiltere'nin Amerika'ya olan 1989-1999 yılları arasındaki ihracatında, döviz kuru değişkenliğinin hiçbir etkiye sahip olmadığını ortaya çıkarmıştır. Sukar ve Hassan (2001) ABD dış ticaret hacmi ile döviz kuru dalgalanmaları arasında ilişki aradıkları çalışmalarında, ihracat hacmi ile dış ticaret geliri, döviz kuru ve döviz kuru belirsizliği arasında pozitif bir ilişki bulmuşlardır.Yuan ve Awokase (2003) döviz kuru belirsizliğinin ABD kanatlı hayvan ihracatı üzerinde negatif etkiye sahip olduğunu bulmuştur

[1] Teorik ve ampirik literatür hakkında geniş bilgi edinmek için Cote (1994) ve McKenzie (1999) çalışmalarına bakılabilir.

Arize,Malindretus ve Kasibhatla (2003) tarafından yapılan çalışmada, döviz kuru belirsizliğinin dış ticareti olumsuz etkilediği sonucuna erişilmiştir.

Türkiye ile ilgili yapılan çalışmaların bazılarında döviz kuru ile ihracat arasında ilişkiler saptanmıştır. Özbay (1999) 1988-1997 dönemine ait üçer aylık verileri kullandığı çalışmasında, Türkiye'de döviz kuru belirsizliğinin ihracat üzerinde istatistiksel olarak anlamlı negatif etkileri olduğunu bulmuştur. Yanıkkaya (2001) yapmış olduğu çalışmada, döviz kurlarındaki değişmenin Türk tarım ürünleri ihracatına olan etkilerini incelemiş ve döviz kurlarındaki değişmelerin pamuk ve tütün ihracatı üzerinde etkili olduğunu tespit etmiştir. Doğanlar(2002), 1980- 1996 üçer aylık verilerin kullanıldığı çalışmasında da döviz kuru belirsizliğinin ihracatı olumsuz etkilediği bulgusuna erişilmiştir. Bügük vd. (2003) döviz kurlarındaki belirsizliğin Türk tarım sektörü ihracatı üzerine etkisini incelemişler, döviz kuru belirsizliği ile ihracat arasında birkaç ürün ve ülke hariç önemli bir ilişki bulamamışlardır. Öztürk ve Acaravcı (2003)döviz kuru rejiminin bir sonucu olarak döviz kurunda ortaya çıkan belirsizliği de içeren geleneksel ihracat talebi modeli, aylık ihracat verileri kullanılarak 1989:01-2002:08 dönemi için yapılmıştır.Ampirik uygulamada elde ettikleri sonuçlara göre döviz kurundaki belirsizlik reel ihracatı negatif yönde etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Saatçioğlu ve Karaca (2004), Türkiye'de döviz kuru belirsizliğinin ihracatı nasıl etkilediğini 1981 Mayıs- 2001 Şubat dönemi için üçer aylık verilerle incelemiş; sonuçta,Türkiye'de döviz kuru belirsizliğinin hem uzun dönemde hem de kısa dönemde ihracatı olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.Demirel ve Erdem (2004) döviz kurlarındaki değişmelerin ve belirsizliklerin Türk sanayi, tarım ve madencilik sektörleri ihracatlarına etkileri 1990:01-2001:4 dönemi için üçer aylık veriler kullanılarak incelenmiş; sonuçta, Almanya,İngiltere, İtalya ve ABD'ye olan ihracat miktarına döviz kuru belirsizliğinin etkisinin istatistiksel olarak önemli olduğu bulgusuna erişilmiştir.

Diğer bir grup çalışma da döviz kurları ve dış ticaret dengesi üzerine yoğunlaşmıştır.Rose ve Yellen (1989), 1960:01-1985:04 dönemine ait veriler kullanılarak ABD ekonomisine ait reel döviz kuru, yurtiçi gelir , yurt dışı gelir ve dış ticaret bilançosu arasındaki ilişki kısa ve uzun dönem itibariyle incelenmiş, reel döviz kurunun dış ticaret bilançosu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Diğer bir çalışmasında Rose (1991) reel döviz kuru, yurt içi gelir, yurt dışı gelir ve dış ticaret bilançosu arasındaki ilişkiyi bu kez OECD üyesi beş ülke için 1974:01-1986:12 dönemi için araştırmış, benzer sonuca ulaşmıştır. Yani reel döviz kurunun dış ticaret bilançosu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı yönündedir.Arize (1994), Kore, Hindistan, Endonezya,Malezya, Pakistan, Filipinler, Singapur, Sri Lanka, Tayland ekonomilerine ait 1971:01-1991:01 dönemine ait veriler kullanılarak, reel

döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasındaki ilişkileri araştırmıştır. Hindistan ve Sri Lanka dışındaki tüm ülkelerde devalüasyonun uzun dönemde dış ticaret dengesini olumlu yönde etkileyeceğini göstermektedir. Bhattacharya (1997), 101 ülkeden oluşan ve ABD'nin tüm dış ticaret ortaklarını kapsayan bir reel döviz kuru indeksinden yararlanarak, 1976:01-1995:4 dönemi için üçer aylık veriler kullanılarak yapılan çalışmasında, Varyans ayrıştırmalar ve etki-tepki fonksiyonları ile, reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasında orta dönemli ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna erişmiştir. Lin (1997), reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi ve bileşenleri arasındaki ilişkiyi, aylık veriler kullanarak 1973:03-1994:09 dönemi için araştırmıştır. Engle-Granger yöntemi, reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi ve bileşenleri arasında bir ko-entegrasyon ilişkisi olmadığı sonucunu vermiştir. Geweke Lineer Geri Besleme Ölçümleri testi, reel döviz kuru ile dış ticaret dengesi arasında, hem ikili hem de üçlü sistem için, çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonucunu göstermiştir. Bahmani-Oskoe-Niroomand (1998), Avustralya, Avusturya, Belçika,Kanada,Kolombiya,KıbrısRumKesimi,Danimarka,Fillandiya,Fransa, Almanya,Yunanistan,İrlanda,İtalya,Japonya,Kore,Mautritus,Fas,Hollanda,Norveç,YeniZelanda,Filipinler, Güney Afrika, İspanya, İsveç, Suriye, Tunus, ABD, Venezüella ekonomilerine ait 1960-1992 dönemini kapsayan bir veri seti kullanarak, kritik elastikiyetler şartının bu ülkelerde sağlanıp sağlanmadığını uzun dönemli denklem yardımı ile test ettiler,sonuçta,kritik elastikiyetler şartının neredeyse tüm ülkelerde sağlandığı sonucuna ulaşmışlardır. Reel döviz kurunun, dış ticaret dengesinin en önemli belirleyicisi olmadığını savunan diğer bir çalışma da Backus (1998) tarafından yapılmıştır. Backus, Japonya'nın dış ticaret bilançosunun gelecekte izleyeceği seyri belirlemek amacıyla dış ticaret dengesi, dış ticaret hadleri ve reel çıktıdan oluşan üçlü bir VAR modeli kullanmış ve geleceğe yönelik tahminler yapmıştır. Çalışma üçer aylık veriler kullanılarak, 1975: 1-1993:2 dönemini kapsamaktadır. Tahmin sonuçları, Japonya'nın dış ticaret dengesindeki fazlada ciddi bir azalma oluşmayacağı yönünde çıkmıştır.

Reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi Singapur ekonomisi için araştıran Wilson ve Tat (2001), 1970:1-1996:4 dönemi için üçer aylık verileri kullanarak, Engle-Granger ve Johansen ve Jeselius Ko-Entegrasyon testleri ile,reel döviz kuru, reel dış ticaret dengesi,reel Singapur, reel ABD geliri arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı bulgusuna ulaşmıştır. Onafowora (2003), Endonezya, Malezya ve Tayland ekonomilerine ait 1980:01-2001:04 dönemini kapsayan bir veri seti kullanarak, bu ülkelerin Japonya ve A.B.D. ile olan ticari ilişkilerinde kritik elastikiyetler şartının sağlanıp sağlanmadığını test etmişler ve her üç ülkede de reel döviz kuru ile reel ticari denge arasında kritik elastikiyetler şartının sağlandığı yönünde bulgular elde edilmiştir.

Türkiyede de benzer çalışmalar yapılmıştır. Zengin ve Terzi (1995) , nominal döviz kuru, ihracat,ithalat ve dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi 1950-1994 dönemini, 1950-1979 ve 1980-1994 olarak ikiye ayırarak incelemiştir. Engle-Granger Ko-Entegrasyon ve Granger Nedensellik test sonuçları ; değişkenler arasında kısa yada uzun dönemli bir ilişki olmadığını göstermiştir. Saygılı, Şahinbeyoğlu ve Özbay (1998), çeşitli döviz kuru göstergelerini kullanarak, döviz kurlarının ihracat fonksiyonunu tahmin etme performansını test etmeye çalışmışlar ve hata düzeltme modeli yoluyla ihracat modeli tahmin edilmiştir. İhracat talebinin, gelirin ve reel döviz kurunun bir fonksiyonu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Şahinbeyoğlu ve Ulaşan (1999), Türkiye için bir ihracat arz ve talep fonksiyonu tahmin ederek, dönemler arası yapısal bir kırılma olup olmadığı araştırılmıştır. Terzi ve Zengin (1999), döviz kuru,ithalat ve ihracat arasındaki ilişkinin, toplam dış ticaret kalemleri yanında sektörel alt kalemler itibariyle de inceleyerek, kur politikasının dış ticaret dengesini sağlamadaki etkinliğini VAR yöntemiyle analiz etmişlerdir. Çalışmada, aylık veriler kullanılarak 1989:01-1996:12 dönemi incelenmiştir. Nedensellik,etki-tepki fonksiyonları ve Varyans Ayrıştırmalar ne toplam ne de sektörel bazda döviz kuru ile ithalat arasında bir ilişki olmadığını göstermiştir. Döviz kuru ile ihracat arasında toplam ve sektörel bazda Nedensellik Testlerinin ifade ettiği ilişki ise Varyans Ayrıştırma ve Etki-Tepki fonksiyonları ile desteklenememiştir. Sivri-Usta (2001), reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişki VAR modeli kullanılarak 1994:01-2000:06 dönemi için araştırılmıştır. Araştırma bulgularına göre; reel döviz kurundan ne ithalat ne de ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi olmadığı;(Granger Nedensellik Testi), ihracat ve ithalat tahmin hata varyansını açıklamada reel döviz kurunun herhangi bir katkısının olmadığının(Varyans Ayrıştırması); ve reel döviz kurunda oluşacak bir standart hatalık şoka ihracat ve ithalatın vereceği tepkinin belirsiz olduğu (etki-tepki fonksiyonu) sonucuna ulaşmışlardır.Yani; reel döviz kurunun dış ticaret dengesini sağlamada etkin bir şekilde kullanılamayacağı sonucuna varmışlardır. Akbostancı (2002), 1987:01-2004:04 dönemine ait bir veri seti kullanarak, Türk dış ticaret yapısını incelemiş, reel döviz kuru dış ticaret dengesini hem kısa hem de uzun dönemde etkileyen tek değişkendir sonucuna erişmiştir. Şimşek ve Kadılar (2004) Johansen-Juselius gibi standart olarak kullanılan yöntemlerin sınırlı bir döneme dayalı verilerle yapılan çalışmalar için güvenilir olmadığını vurgulamış, bu nedenle Türkiye'nin ithalat talebi fonksiyonunu kısıtsız hata düzeltme modeline dayanan sınır testi yaklaşımı ile test etmişlerdir.1970-2002 dönemine ait yıllık verilerle tahmin edilen modelden elde edilen sonuçlara göre; ithalatın uzun dönem gelir esnekliği 0.37, nispi fiyat esnekliği ise 0.67'dir. İhracatın fiyat esnekliği ise -1.01'dir.Ayrıca, üretim artışının dengenin sağlanmasında daha etkin olacağını vurgulamışlar, devalüasyonun dış ticaret dengesizliğinin düzeltilmesinde yardımcı politika aracı olarak kullanılabileceğini ifade etmişlerdir. Aydın vd. (2004), 1987:01-

2003:03 dönemine ait üçer aylık verilerin kullanıldığı çalışmada,Türk ekonomisine ait ihracat arzı ve ithalat talebi fonksiyonları ko-entegrasyon formunda tahmin edilmiş, ayrıca VAR yöntemi kullanılarak,reel döviz kurunun ithalatın önemli bir belirleyicisi olduğunu,ancak ihracatı etkilemediği sonucuna ulaşmışlardır. Doğanlar vd. (2004), 1981:01-1994:04 döneminde Türk ekonomisinin ihracat talep fonksiyonunu tahmin ederek, fiyat esnekliğinin -1.07, gelir esnekliğinin ise 3.08 olduğunu ve yüksek fiyat esnekliği nedeniyle kur ayarlamalarının ihracatı olumlu yönde etkileyebileceği bulgusuna erişmişlerdir. Yamak ve Korkmaz (2005), reel döviz kuru değişimlerinin dış ticaret dengesi üzerindeki etkileri farklı mal grupları dikkate alınarak 1995:01-2004: 04 dönemini kapsayan ve üçer aylık veriler kullanılarak incelenmiştir. Değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin mevcut olmadığı, kısa dönemde ise reel döviz kuru ve ticari denge arasındaki ilişki, temel olarak sermaye malları ticareti tarafından belirlendiği bulgusuna varılmıştır. Kasman ve Kasman (2005), reel efektif döviz kuruna dayalı dış ticaret reformunun ihracat arzı üzerindeki etkisini üçer aylık veriler kullanarak 1982-2002 dönemi için incelemişlerdir. Sonuçta, ihracat, nispi ihracat fiyatları, üretim kapasitesi ve ihracat ağırlıklı reel efektif döviz kuru arasında uzun dönem denge ilişkisi olduğu bulgusuna erişmişlerdir.

Literatürde yer alan bir diğer grup çalışmada; döviz kurları ile dış ticaret fiyatları arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yöneliktir. Döviz kurları ve dış ticaret fiyatları arasındaki ilişkiyi araştıran çok sayıda ampirik çalışma olmasına rağmen ilişkinin yönü konusunda henüz genel kabul gören bir konsensüs oluşturulamamıştır.

Dornbush (1976) ABD ekonomisi için yaptığı çalışmasında, ABD faiz oranları ile ticari faaliyette bulunduğu ülkelerin faiz oranları arasındaki farkın artmasının daha yüksek getiriyi düşünen yabancı sermayeyi ABD'ye çekeceğini ve bu durumun da ABD Dolarının değerini artırarak ABD'nin dış ticaret dengesini olumsuz etkileyeceğinin vurgulamıştır. Spitaller (1980), 1973-1978 dönemi aylık verilerini kullanarak 10 ülke için-Belçika, Kanada, Almanya, İtalya, Japonya, Hollanda, İsveç, İngiltere, ABD- kısa dönemli kur değişimlerinin dış ticaret dengesi ve dış ticaret hadleri üzerindeki etkilerini incelemiş, Almanya hariç diğer tüm ülkeler için tam yansıma şeklinde bulgular elde etmiştir.

Menon (1994), Avusturya ekonomisi için, döviz kuru hareketleri ile ihracat fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemiş, döviz kuru hareketlerinin ihracat fiyatları üzerindeki etkilerinin sanayi dallarına göre farklı olabileceği sonucuna ulaşmıştır. Alse ve Oskooee (1995), 25 azgelişmiş ve gelişmiş ülke üzerinde uyguladıkları eş bütünleşme tekniği ile, efektif döviz kuru dış

ticaret hadleri arasında, uzun dönemli hiçbir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. In ve Menon (1996), OECD ülkeleri ile ilgili olarak reel döviz kuru ve ticaret hadleri arasındaki ilişkiyi Eş Bütünleşme ve Nedensellik analizleri yardımıyla incelenmiştir. Yedi OECD ülkesinde-Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, İngiltere, ABD-ticaret hadleri ve reel döviz kurunun eş bütünleşik oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Kanada, Fransa, ABD, Japonya ve İngiltere'de reel döviz kurundan ticaret hadlerine doğru, Almanya ve İtalya'da ticaret hadlerinden reel döviz kuruna doğru bir nedenselliğe işaret etmiştir.

Erlat ve Erlat (1998) tarafından yapılan reel döviz kurları, reel faiz farklılığı ve ticaret hadleri üzerine yapılan çalışmada, faiz farklılığı ve ticaret hadlerinin Türkiye lehine döndüğünde reel döviz kurlarının değer kazandığı şeklinde bulgular elde edilmiştir. Baldemir ve Gökalp (1999), 1980-1997 dönemini kapsayan ve yıllık verilerle yaptıkları analizde, eşbütünleşme ve granger nedensellik analizini kullanmışlar ve bu dönemde nominal döviz kuru ile dış ticaret hadleri arasında eşbütünleşme ilişkisi bulamamışlar, nedensellik analizi sonucunda ise döviz kurlarının dış ticaret hadlerinin Granger nedeni olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Zengin (2000), Türkiye'de 1990 sonrası reel kur hareketleri ile ihracat ve ithalat fiyatlarının uzun dönemli ilişkileri VAR analizi kapsamında incelemiştir. Reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat fiyatları arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu bulgusuna erişmiştir. Dış ticaret fiyatları, reel döviz kurunu doğrudan etkilerken, reel döviz kuru dış ticaret kalemlerinden ithalat fiyat endeksini doğrudan, ihracat fiyat endeksini ise ithalat fiyat endeksi kanalıyla dolaylı olarak etkilediği bulgusunu tespit etmiştir. Gürbüz ve Çekerol (2001), reel döviz kuru ile dış ticaret hadleri arasında eşbütünleşme ilişkisi olup olmadığı araştırılmış ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkiye rastlanmamıştır.

MODEL VE VERİ SETİ

Çalışmada kullanılan orijinal veriler, 1990:01-2006:08 dönemine ait aylık, Reel Döviz Kurları endeksi(RDK) ile ihracat(X) ve ithalat(M) birim değer serileridir. Bu veriler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın internet sitesindeki veri dağıtım sisteminden temin edilmiştir. Bu çalışmada reel kurlar ile ihracat ve ithalat arasındaki nedensellik ilişkileri araştırılmaktadır. Granger nedensellik testlerini yapmadan önce, analizde kullanılan zaman serilerinin bütünleşme derecelerinin ve ortak trendlerin olup olmadığı gibi konuların bilinmesi gerekmektedir (Gül ve Ekinci, 2006).

Ancak zaman serilerinde doğrudan bir modelin çözümüne geçilmesi doğru değildir. Öncelikle modelde kullanılan zaman serilerinin durağan olup olmadığının sınanması gerekmektedir. Bir zaman serisi, ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmiyor ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı ise durağandır (Gujarati, 1999).

Ekonometrik modellerde bir değişkenin diğer değişkenlerle bağımlılığı söz konusu olmaktadır, fakat bu bağımlılık değişkenler arasında mutlak bir nedensellik ilişkisi olduğu anlamına gelmez (Akkaya ve Pazarlıoğlu,1998). Uygulamalı ekonometrik çalışmalarda, zaman serileri arasındaki nedensellik ilişkilerinin tespit edilmesi için en sık kullanılan yöntem Granger (1969) tarafından geliştirilen nedensellik analizidir. Bu çalışmada da ihracat ve ithalat ile reel kurlar arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılmasında "Granger Nedensellik Analizi" kullanılmıştır. Bu analiz aşağıdaki iki denklem kullanılarak yapılmaktadır;

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{k1} \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{k2} \beta_i X_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (2)$$

$$X_t = \chi_0 + \sum_{i=1}^{k3} \chi_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^{k4} \delta_i Y_{t-i} + \nu_t \qquad (3)$$

Granger nedensellik analizi, yukarıdaki modellerde hata teriminden önce yer alan bağımsız değişkenin gecikmeli değerlerinin katsayılarının grup halinde sıfıra eşit olup olmadığı test edilerek yapılır. (2) nolu denklemdeki β_i katsayıları belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı bulunursa, X'in Y'nin nedeni olduğu sonucuna varılır. Aynı şekilde (3) nolu denklemde δ_i katsayılarının belirli bir anlamlılık düzeyinde sıfırdan farklı olması da Y'nin X'in nedeni olduğunun göstergesidir. Bu durumda Y ile X arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi var demektir. Sadece (2) nolu denklemdeki β_i katsayıları sıfırdan farklı ise X'den Y'ye doğru tek yönlü, sadece (3) nolu denklemdeki δ_i katsayıları sıfırdan farklı ise Y'den X'e doğru tek yönlü nedensellik vardır. Hem β_i hem de δ_i katsayılarının sıfırdan farklı olmaması ise bu iki değişken arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi olmadığının göstergesidir.

Granger nedensellik analizinin orijinal halinde, yukarıdaki denklemlerde k_1, k_2, k_3 ve k_4 olarak gösterilen gecikme uzunlukları tüm değişkenler için aynı ve keyfi olarak belirlenmektedir. Granger nedensellik testine yapılan en

önemli eleştiri budur (Işığıçok, 1994). Bu sakınca daha sonra, her değişken için optimal gecikme uzunluğunun Akaike, Schwarz gibi bilgi kriterleri yardımıyla belirlenmesi yönteminin geliştirilmesiyle giderilmiştir. Bu belirleme söyle yapılmaktadır; Belirlenen en büyük gecikme uzunluğu üzerinden önce bağımlı değişkenin sadece kendi gecikmeli değerlerine göre regresyonu gerçekleştirilerek en küçük bilgi kriteri değerine sahip olan modelin gecikme sayısı bağımlı değişkenin gecikme sayısı olarak belirlenmektedir (Karaca, 2003). Bağımlı değişken uygun gecikme sayısıyla modele dahil edildikten sonra, modele girecek ikinci değişkenin olası tüm gecikmeleri ile birlikte oluşan tüm regresyon modellerinin bilgi kriteri değerleri elde edilmekte ve en küçük bilgi kriterine sahip olan modeldeki ikinci değişkenin gecikme sayısı, modele ikinci sırada giren değişkenin en uygun gecikme sayısı olarak tespit edilmektedir(Kadılar, 2000). Bu çalışmada Granger nedensellik analizindeki gecikme uzunlukları bu yöntemle ve Akaike bilgi kriteri kullanılarak belirlenmiştir.

AMPİRİK BULGULAR

Zaman serileriyle çalışılırken yapılacak ilk iş bu serilerin durağanlık analizinin yapılmasıdır. Bu çalışmada durağanlık analizi ADF birim kök testiyle yapılmıştır. Tablo 1 ve Tablo 2'de Reel Döviz Kurları(RDK), İhracat(X) ve İthalat(M) serilerinin düzey değerleri ile birinci farklarına göre ADF birim kök testlerinin sonuçları verilmektedir. Seriler düzey değerleri ile durağan değilken serilerin birinci farkları alındığında %1 ve %5 anlamlılık düzeylerinde durağan oldukları görülmüştür .

Tablo 1. RDK, X ve M Birim Kök Testleri (Düzey)

	RDK	X	M
Sabit Terimli ADF Test İstatistiği	-1.4571	-1.1676	-0.9952
Gecikme Sayısı	1	2	1
Sabit Terim and Trendli ADF Test İstatistiği	-2.4902	-3.0558	-3.2603
Gecikme Sayısı	1	2	1

Not: 1%(5%) anlam düzeylerinde sabit terimli model için ADF kritik değer -3.4645

(-2.8761), sabit terimli ve trendli model için ise kritik değer -4.0070 (-3.4333)'dir.

Tablo 2. RDK, X ve M Birim Kök Testleri (Birinci farklar)

	RDK	X	M
Sabit Terimli ADF Test İstatistiği	-8.8334	-24.0627	-22.4966
Gecikme Sayısı	1	2	1
Sabit Terim and Trendli ADF Test İstatistiği	-8.8196	-24.1200	-22.5736
Gecikme Sayısı	1	2	1

Not: 1%(5%) anlam düzeylerinde sabit terimli model için ADF kritik değer -3.4645
(-2.8761), sabit terimli ve trendli model için ise kritik değer -4.0070 (-3.4333)'dir.

Reel Döviz Kurları ile İhracat ve İthalat arasında Eşbütünleşme analizi Johansen eşbütünleşme testi ile yapılmış ve sonuçlar Tablo 3 ve Tablo 4'de özetlenmiştir.

Tablo 3. RDK ve X Arasında Johansen Eşbütünleşme Analizi

Maksimum Eigen Value Test				Trace Test			
H_0	H_1	istatistik	%5 %1	H_0	H_1	istatistik	%5 %1
r=0	r=1	24.8609	14.07 18.63	r=0	r≥1	24.9492	15.41 20.04
r≤1	r=2	0.0883	3.76 6.65	r≤1	r≥2	0.0883	3.76 6.65

Tablo 4. RDK ve M Arasında Johansen Eşbütünleşme Analizi

Maksimum Eigen Value Test					Trace Test				
H_0	H_1	istatistik	%5	%1	H_0	H_1	istatistik	%5	%1
r=0	r=1	24.3359	14.07	18.63	r=0	r≥1	24.4391	15.41 20.04	
r≤1	r=2	0.1031	3.76	6.65	r≤1	r≥2	0.1031	3.76	6.65

Tablo 3 ve Tablo 4'deki trace test ve eigen değerlerine baktığımızda RDK ile X ve M arasında %5 ve %1 anlam düzeylerinde bir kointegrasyon(eşbütünleşme) eşitliğinin olduğu görülmektedir. Bu durum reel döviz kurları ile ihracat ve ithalat arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

RDK ile X ve M arasındaki ilişkinin yönünü anlayabilmek için eşbütünleşme testinin ardından standard Granger nedensellik testi uygulanmış ve sonuçları Tablo 5' te gösterilmiştir. Bu bulgular X' den RDK'ya doğru bir nedensellik olduğuna %1 anlamlılık düzeyinde işaret ederken RDK' dan X' e doğru bir nedenselliğe rastlanmamıştır. Bu durum incelenen dönemde, Türkiye'de ihracattan reel döviz kurlarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. Diğer taraftan, RDK ile M arasındaki nedensellik ilişkisine baktığımızda, RDK'dan M'e doğru bir nedenselliğe rastlanamazken, %1 anlamlılık düzeyinde M'den RDK'ya doğru tek yönlü bir ilişkinin olduğu görülmektedir.

Tablo 5. RDK ile X ve M Arasında Granger Nedensellik Testi

H_0 Hipotezi	F istatistiği	P-değeri(olasılık)	Lag
RDK Granger neden olmaz X	1.18905	0.30673	2
X Granger neden olmaz RDK	9.23948	0.00015	2
RDK Granger neden olmaz M	2.23304	0.11002	2
M Granger neden olmaz RDK	8.62677	0.00026	2

SONUÇ

Bu çalışmada, reel döviz kuru ile ihracat ve ithalat arasındaki ilişki VAR modeli kullanılarak 1990:01 – 2006:08 dönemi için araştırılmıştır. Öncelikle,ADF birim kök testiyle seriler durağan hale getirilmiştir. Seriler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunup bulunmadığını saptamak üzere Johansen eşbütünleşme testi uygulanmış ve sonuçta reel döviz kurları ile ihracat ve ithalat arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin olduğu görülmüştür. Bu durum, iki seri arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin varlığını ifade eder. Daha sonra standart Granger Nedensellik Testi yapılarak değişkenler arasındaki ilişkinin yönü belirlenmeye çalışılmıştır. Granger Nedensellik Test sonuçlarına göre; reel döviz kurundan ne ihracata ne de ithalata doğru bir nedensellik ilişkisi bulunamazken, ihracat ve ithalattan reel döviz kuruna doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır. Bu sonuçlar reel döviz kurunun dış ticaret dengesini sağlamada etkin bir şekilde kullanılamayacağını göstermektedir ve literatürde yapılan daha önceki çalışmalarda elde edilen bulguları destekler niteliktedir.

Kur hareketleri sonucu dış ticarette sağlanan karlılığın bir kısmının veya tamamının dış piyasalar tarafından emilmesi, kur politikası ile dış denge üzerinde sağlanması amaçlanan olumlu etkinin zayıflaması ve kur politikasının etkinsizleşmesi anlamına gelir. Çalışma sonucu ulaşılan bulgular,Türkiye ekonomisinin dış ticaret politikasıyla uyumlu bir kur politikasını belirlemesi ve kurlarda istikrarın sağlanması gerektiğini göstermektedir.

KAYNAKÇA

Akbostancı,E.(2002), " Dynamics of the Trade Balance: The Turkish J Curve", ERC/METU 6. International Conference in Economics, September,Ankara.

Akkaya, Şahin ve M.V. Pazarlıoğlu (1998), Ekonometri II, Erkam Yayınevi, İzmir.

Alse, J. Ve Bahmani-Oskooee, M.,(1995), " Do Devaluations improve or Worsen the Terms of Trade?", Journal of Economic Studies, Vol.22, No.6, 16-25.

Arize,A.C.(1997)," Conditional Exchange Rate Volatility and the Volume of foreign Trade: Evidence from Seven Industrialized Countries." Southern Economic Journal,64:235-254.

Arize, C.A.,(1995)" The Effect of Exchange- Rate Volatility on U.S. Exports: An Empiricial Investigation", Southern Economic Journal, Volume 62,Number 1, July 1995,34-43.

Arize, C.A.,(1994)"Cointegration Test of a Long-run Relation between the Real Effective Exchange Rate and the Trade Balance", Internetional Economic Journal, Vol.8, No:3,1-9.

Arize,A.C.,Malindretos,J.&Kasibhatla,K.M.(2003) Does Exchange-rate volitility on export: The case of Australia and New Zealand. Journal of Economics and Finance, 2282-3) Summer/Fall,pp.43-56.

Asseery ,A. And Peel, D.A. (1991) The Effects of Change rate volatility on exports: an empirical investigation. Southern Economic Journal 62:34-43.

Aristotelous,K.,(2001) " Exchange-rate volatility, Exchange-rate regime,and trade volume: Evidence from the UK-US export function (1989-1999), Economic Letters 72, 87-89.

Aydın,M.F.,Çıplak,U.,Yücel,M.E., (2004), " Export Supply and Import Demand Models for Turkısh Economy",The Central Bank of the Republic of Turkey Research Department Working Paper, No.04/09.

Backus,D.," (1998), " The Japanese Trade Balance: Recent History and Future Perspects", Japan and The World Economy,10,409-420.

Bahmani-Oskoe,,Niroomand,F. (1998) " Long_run Price Elasticities and The Marshall-Lerner Condition Revisited", Economic Letters, Vol.61.101-109.

Baldemir, E. Ve Gökalp, F. (1999), "Türkiye'de Döviz Kuru ve Dış Ticaret Hadleri İlişkisinin Ekonometrik Analizi" IV. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Bildirileri,17-40.

Bhattacharya,R., (1997), " The Trade Balance and the Real Exchange Rate: Evidence from a VAR FOR The United States", Thr Journal of Economics,23,1, 59-71.

Boratav,K. Ve Yeldan,E.(2001), Financial Liberalization,Macroeconomic (In) –Stability,and Patterns of Distribution.Working Paper,Bilkent University.

Bügük.C.,Işık,M.,Dellal,İ.,ve Allen,A. (2001)," The Impact of Exchange Rate Variability on Agriculture Exports of Developing Countries: The Case of Turkey." Journal of International Food&Agribusiness Marketng.13:83-105.

Clark,P.B.(1973)," Uncertainty, Exchange Risk, and the Level of International Trade."Western Economic Journal, 11:302-313.

Cushman,D.O. (1983), The Effects of Reel Exchange Rate Risk on International Trade."Journal of International Economics, 15:45-63.

Dellas,H., and Z. Zilberfarb(1993)." Reel Exchange Rate Volatility and International Trade: A Re-examination of the Theory." Southern Economic Journal, 59: 641-647.

Demirel,B. Ve Erdem,C.,(2004) " Döviz kurlarındaki dalgalanmaların ihracata etkileri: Türkiye Örneği,İktisat İşletme ve Finans, Yıl.19, ,s.116-127.

Doğanlar,M. (2002), Estimating the impact of Exchange rate volatility on export: evidence from Asian countries, Applied Economics Letters, 9: 859-863.

Doğanlar,M., Bal,H.,Özmen,M., (2004), " Uluslar arası Ticaret ve Türkiye'nin İhracat Fonksiyonu", Manas Üniversitesi S.B.E. Dergisi,Sayı:7,83-109.

Dornbush, R.,(1976), Expectations and Exchange Rates Dynamics." Journal of Political Economy 84,101-192.

Erlat,G. Ve Erlat,H.,(1998)." Real Exchange Rates, the real Interest Differential and the terms of Trade: THE Turkish Case", Yapı Kredi Ekonomik Review, Volume:9,Number:1,27-40.

Gotur,P. (1985), Effects of Exchange rate volatility on trade. IMF Staff Papers,32, 475-512.

Gujarati, Damodar N. (1999), Temel Ekonometri, (Çev:Ü. Şenesen ve G.G. Şenesen), Literatür Yayınları, 1.Baskı, İstanbul

Gül, Ekrem ve Ekinci, Aykut(2006). "Türkiye'de Enflasyon ve Döviz Kuru Arasındaki Nedensellik İlişkisi:1984-2003", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C:6, S:1, ss.91-105.

Gürbüz,H. VE Çekerol, K. (2001), " Reel Döviz Kuru ile Dış Ticaret Haddi ve Bileşenleri Arasındaki Uzun Dönem İlişki", Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, C.4,s.231-46.

Hooper, P. And Kohlhagen, S.W. (1978) " The effect of Exchange rate uncertainty on the prices and volume of international trade." Journal of International Economics,8,483-511.

Hook,L.S., Boon,T.H., (2000), Reel Exchange rate volatility and Malaysian export to its major trading partners, Working Paper 6, Universty Putra Malaysia

In, F. ve Menon, J. (1996), " The Long-run Relationship between the real Exchange rate and terms of trade in OECD countries",Applied Economics, 28,1075-1080.

Kadılar,C. (2000), Uygulamalı Çok Değişkenli Zaman Serileri Analizi, Bizim Büro Basımevi, Ankara.

Karaca, Orhan(2003), "Türkiye'de Enflasyon-Büyüme İlişkisi: Zaman Serisi Analizi", Doğuş Üniversitesi Dergisi, 4(2), 247-255

Kasman,A. Ve Kasman,S.,(2005), " Reel Efektif Döviz Kurunun İhracat Arzı Üzerine Etkisi", Öneri, C.6,S.23, , s.198-203.

Kenen,P., and D.Rodrik (1986), " Measuring and Analyzing the effect of Short-Term Volalitiy on Real Exchange Rate." Review of Economics and Statistics, 311-315.

Koray, F. and W.D. Lastrapes (1989) ," Reel Exchange Rate Volatility and U.S. Bilateral Trade: A VAR Approach. " The Review of Economics and Statistics, 24:708-712.

Lin,C.A., (1997), " The Trade Balance and the real Excahange Rate: The US Evidence From 1973:3-1994:09", Applied Economics Letters,4, 517-520.

McKenzie,M.D., & Brooks, R.D. (1997) The impact of Exchange rate volatility on German –U.S. trade flows. Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 7(1) April,73-87.

Menon,J.,(1994), "Exchange rates and Prices of Australian Manufactured Exports", Weltwirtschaftliches Archive,695-710.

Onafowora, O. (2003), " Exchange Rate and Trade Balance İn East Asia: İs There A J-Curve?", Economics Bulletin, Vol.5,No:18,1-13.

Özbay, P. (1999), " The effect of Exchange rate uncertainty on exports a case study for Turkey."Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Tartışma Tebliğleri, Ankara.

Öztük,İ., Acaravcı,A.,(2002-2003)" Döviz Kurundaki Değişkenliğin Türkiye İhracatı Üzerine Etkisi: Amprik Bir Çalışma", Review of Social, Economic and Business Studies, Vol.2,Fall 2002-2003,s.197-2006.

Rose, A.K., Yellen,J.L., (1989), " Is there a J-Curve?", Journal of Monetary Economics,24, 53-68.

Rose,A.K., " The Role of Exchange Rates in a Popular Model of International Trade, Does The Marshall-Lerner Condition Hold?", Journal of International Economics,30, 301-316.

Saatçioğlu,C., Karaca,O.,(2004)" Döviz kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye Örneği",Doğuş Üniversitesi Dergisi, 5(2),S.183-195.

Saygılı,M.,Şahinbeyoğlu,G.Özbay,P.,(1998) " Competitiveness Indicators and The Equilibrium Reel Rate Dynamics in Turkey.", Central Bank of The Republic of Turkey.

Siregar, Reza Y. ve Gulasekaran Rajaguru (2002),"*Base* Money and Exchange Rate: Sources of Inflation in Indonesia during the Post-1997 Financial Crisis", Adelaide University, centre for International Economic Studies, CIES Discussion Paper 0221. http://www.adelaide.edu.au/cies/papers/0221.pdf

Sivri, U., Usta,C.(2001) ," Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki", Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt.19, S.4,S.1-9.

Soto-Urbina,L., G. Pompelli and R.Roberts (1995), " Source of Exchange Rate Variability: The Case of Trinidad and Tobago." Journal of International Food and Agribusiness Marketing, 7: 53-63.

Spitaller,E.,(1980), "Short-Run Effects of Exchange rate Changes on Terms of Trade and Trade Balance", IMF Staff Papers,27,320-348.

Sukar, A.H., and Hassan, S. (2001)" US Exports And Time-Varying Volatility of Real Exchange Rate." Global Finance Journal, 12:109-119.

Terzi,H.ve Zengin, A. (1999), " Kur Politikasının Dış Ticaret Dengesini Sağlamada Etkinliği: Türkiye Uygulaması", Ekonomik Yaklaşım,10,33(Yaz),48-65.

Şahinbeyoğlu,G. Ve Ulaşan,B.,(1999), An Empricial Examination of the Structural Stability of Export Function: The Case of Turkey., The Central Bank of the Republic of Turkey., Research Department.,Discussion Paper,No.9907.

Şimşek,M., Kadılar,C., (2004)," Türkiye'nin İthalat Talebi Fonksiyonunun Sınır Testi Yaklaşımı ile Eşbütünleme Analizi:1970-2002", Doğuş Üniversitesi Dergisi,Vol.5(1), 27-34.

Yamak, R., Korkmaz,A.(2005), Reel döviz kuru ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisi, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi,Sayı:2,2005-11-29.

Yanıkkaya,H. (2001), " The Influence of Real Exchange Rates on Turkish Agricultural Exports." Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,2:69-80.

Yeldan,Erinç,(2001),Küreselleşme sürecinde Türkiye Ekonomisi, İletişim Yayınları,İstanbul

Yuan Y. And Awokuse T.O. (2003),"Exchange Rate Volatility and U.S. Poultry Exports: Evidence From Panel Data." Selected Paper for Annual Meetings of The American Agricultural Economics (AAEA) Meeting in Montreal, Canada.

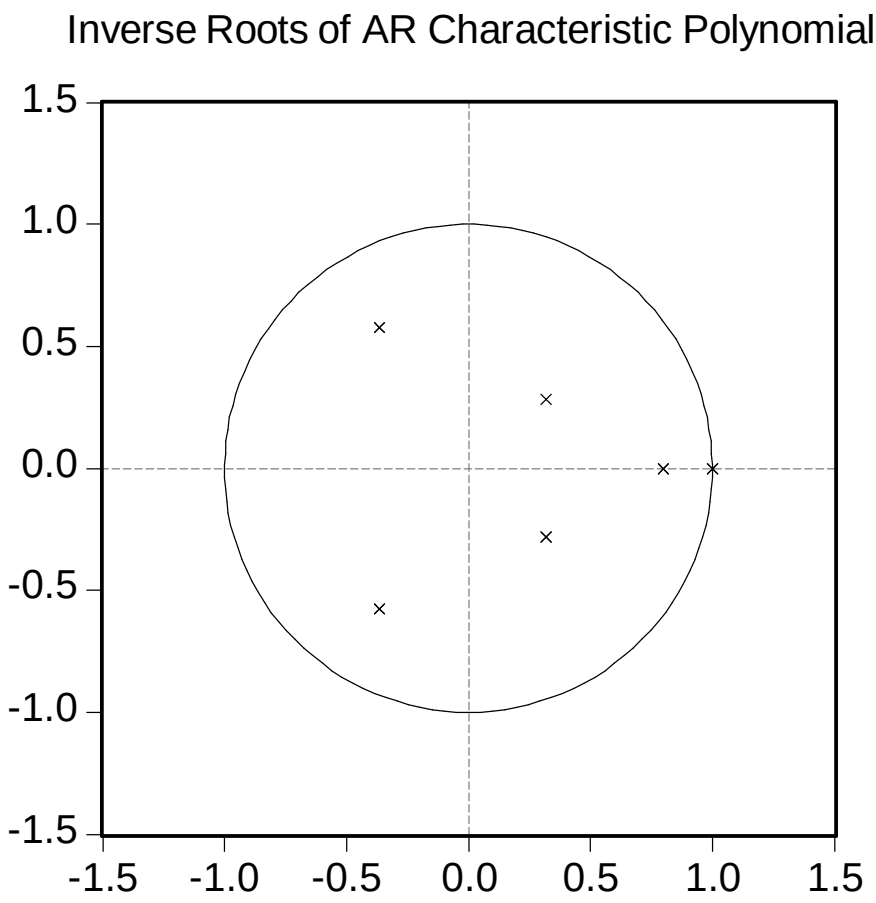
Wilson,P. Ve Tat,K.C.,(2001)," Exchange Rates and The Trade Balance : The Case of Singapur 1970 to 1996", Journal of Asian Economics,12,47-63.

Zengin,H. Ve Terzi,H.,(1995)," Türkiye'de Kur Politikası, İthalat, İhracat ve Dış Ticaret Dengesi İlişkisinin Ekonometrik Analizi", Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F., 11,1-2,247-266.

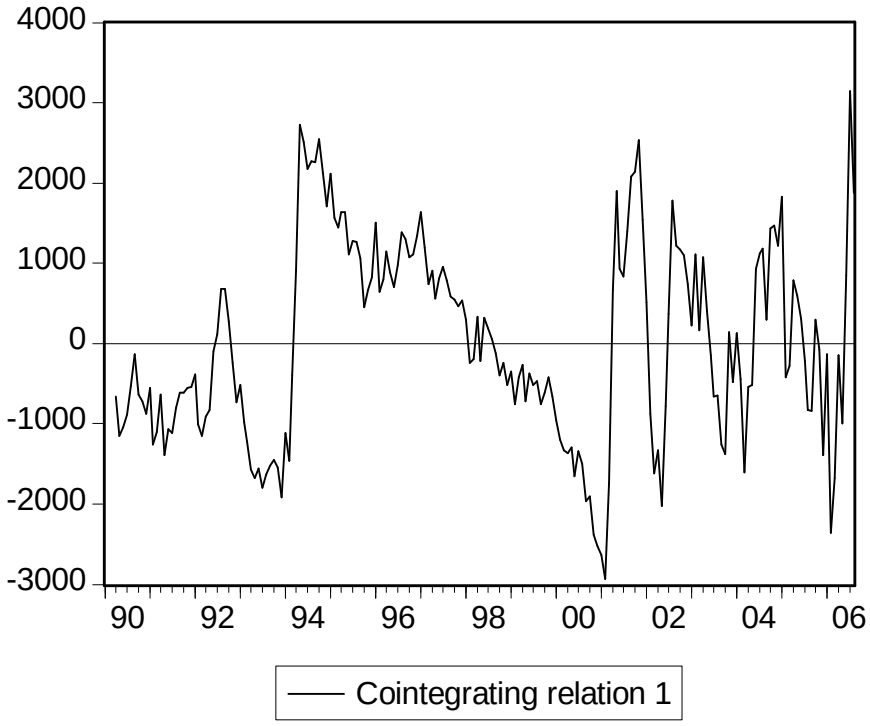
Zengin, A. "Reel Döviz Kuru Hareketleri ve Dış Ticaret Fiyatları (Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bulgular)", C.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi,Cilt:2,Sayı:2,27-41.

EK 1

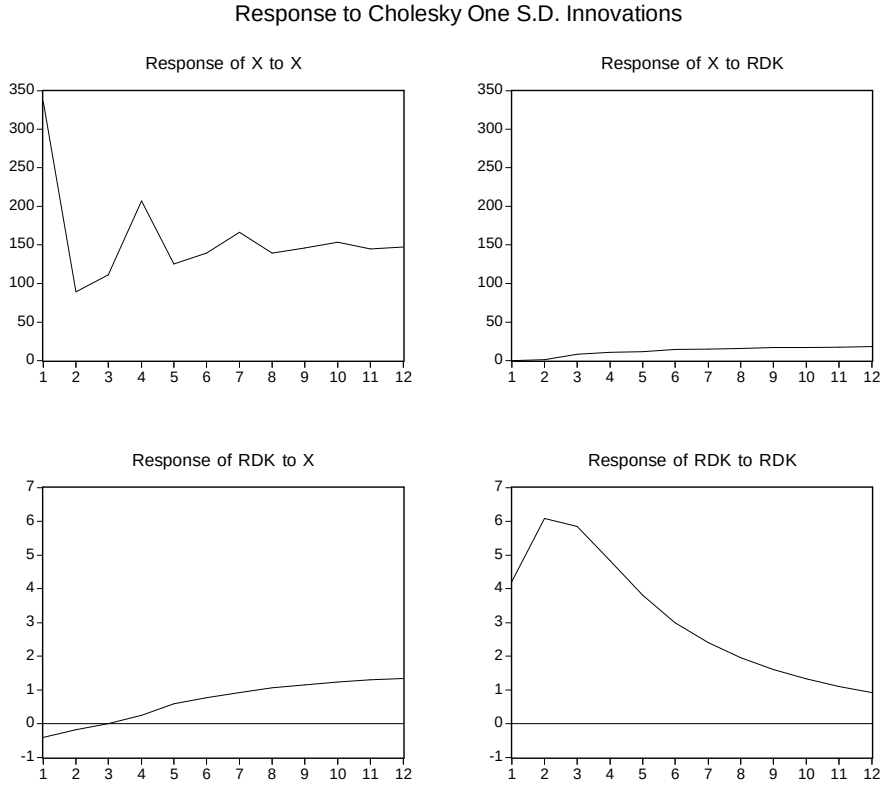
Şekil 1: Sistemin Karekteristik Kökleri(RDK ve X)



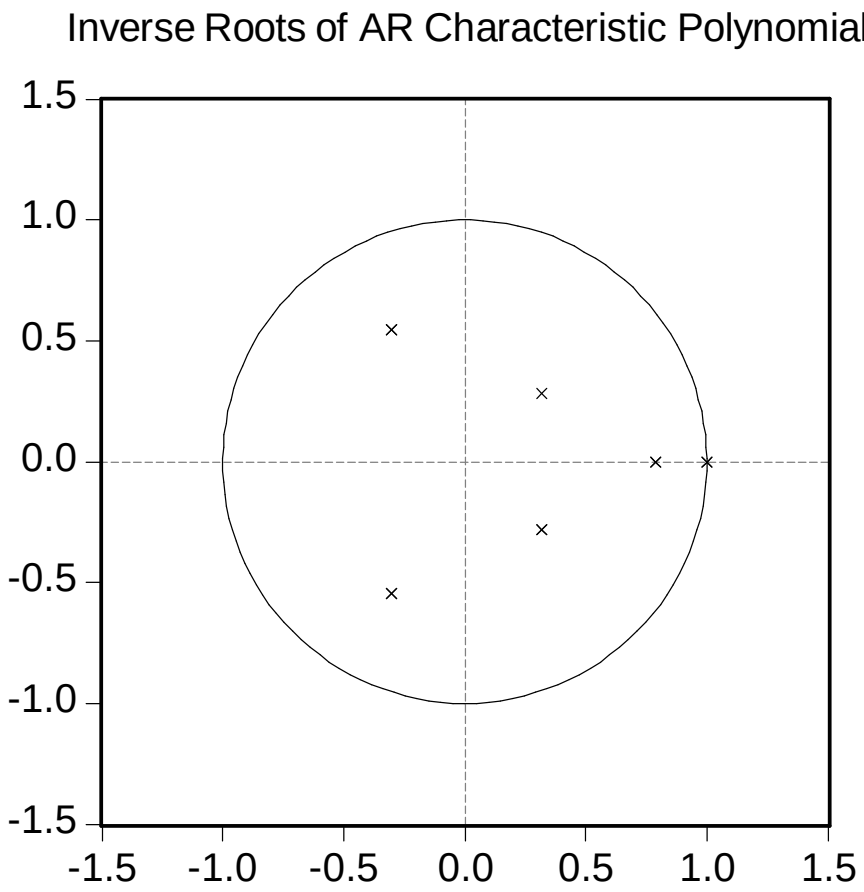
Şekil 2: Eşbütünleşme(Cointegration) Grafiği(RDK ve X)



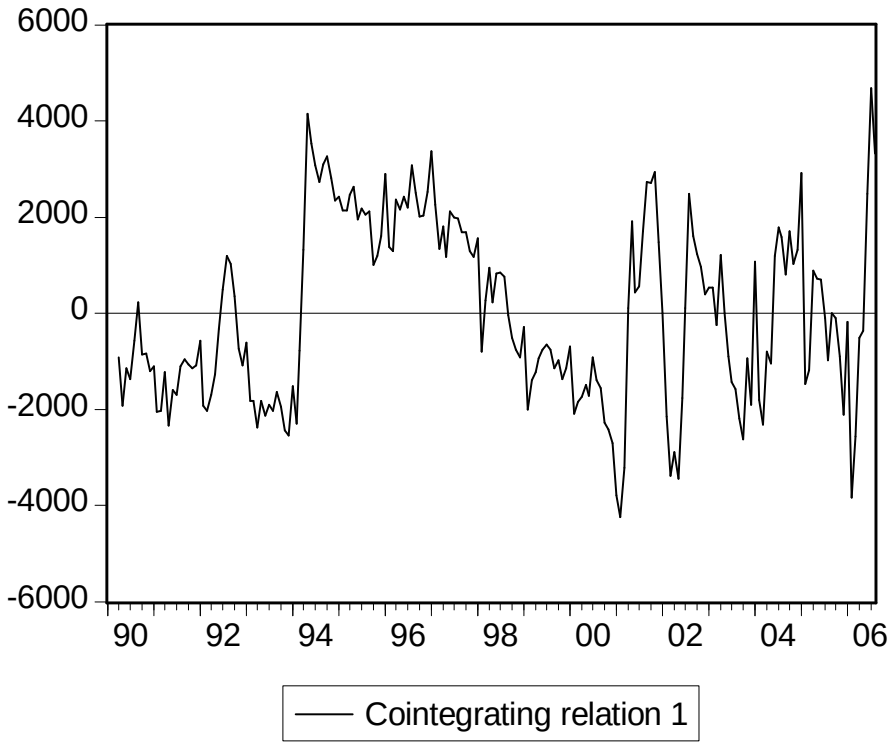
Şekil 3: RDK ve X Arasındaki Etki-Tepki Fonksiyonları



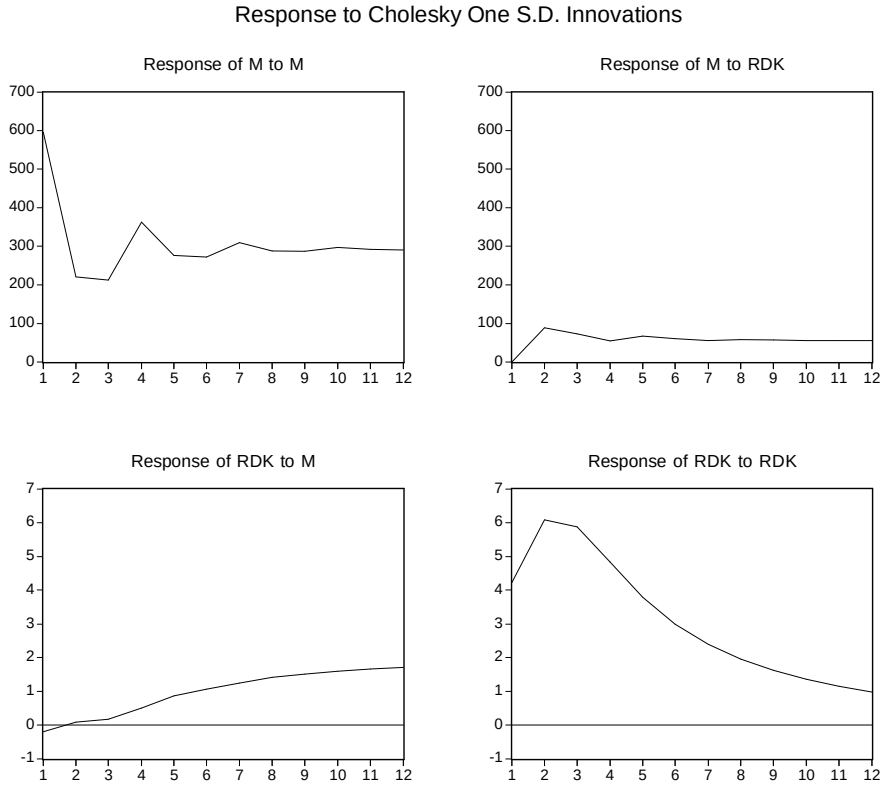
Şekil 4: Sistemin Karekteristik Kökleri(RDK ve M)



Şekil 5: Eşbütünleşme(Cointegration) Grafiği(RDK ve M)



Şekil 6: RDK ve M Arasındaki Etki-Tepki Fonksiyonları



Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Tam Zamanlı Üretim Sisteminin Kütahya İlinde Seramik Üretimi Yapan KOBİLER'de Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma

B. Zafer ERDOĞAN[*]
Gürkan HAŞİT [**]
Atıl TAŞER[***]

Özet: Seramik üretimi Kütahya ili genelinde gerek sanatsal, gerekse ekonomik boyutuyla önde gelen iş kollarından biri olmuştur. Günün zorlaşan pazar şartları, artan maliyetler ve müşterilerin yükselen beklentileri sonucu sektörde kendini yenileme ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Gelişmenin nasıl sağlanabileceği noktasında, tam zamanlı üretim modelinin sektöre uygulanabilirliğinin anlaşılması için bu çalışma yapılmıştır. Araştırmada karşılıklı görüşme ve anket teknikleri uygulanmıştır. Veriler elde edildikten sonra dışsal güvenirlik testi yapılmış, frekans ve çapraz çizelgeleme analizlerine yer verilmiştir. Çalışmada ana araştırma sorusu "Tam zamanında üretim sistemi seramik sektöründe kullanılmaya uygun mudur?" olarak belirlenmiştir. Ana araştırma sorusunun incelenebilmesi için dört alt araştırma sorusu oluşturulmuştur. Çalışmanın sonucunda ana araştırma sorusu tam anlamıyla kabul edilememiştir. Bunun sebebi alt araştırma sorularının tamamının kabul edilememesidir. Çalışmanın sonunda yapılan analizler sonucu elde edilen bulgular yorumlanmış ve sektörde tam zamanında üretim sisteminin uygulanabilmesi için gerekli olan değişiklikler önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Üretim, Tam Zamanında Üretim, Kanban, Jidako, Kaizen

Applicability of Just in Time Production System To The Small And Medium Size Ceramic Manufacturers in KÜTAHYA

Abstract: Ceramic production has become one of the biggest industries in Kütahya both in terms of artistic and economic aspects.Competition in the market, high costs and customers needs require the need of renovation. To determine the renovation, the applicability of just in time production model to ceramic industry must be understood. In the research, questionnaire technique and in-depth interviews had been used. In order to analyze the data, external reliability test, frequency analyses and cross tabulations were performed. In the the research the main research question is "Is just in time production system applicable to ceramic industry?" To research the question four sub research questions have been developed. At the end of the research, the main research question was not totally approved. The reason is that, the not all of the sub research questions were approved. At the end of the analysis performed, the findings were discussed and the necessary changes fort he applicability of just in time system to the industry were proposed.

Keywords: Production, Just in Time Production, Kanban, Jidako, Kaizen

[*] Doç.Dr. Dumlupınar Üniversitesi Bilecik İ.İ.B.F.
[**] Yard.Doç.Dr. Dumlupınar Üniversitesi Bilecik İ.İ.B.F.
[***] Araştırma Görevlisi Dumlupınar Üniversitesi Bilecik İ.İ.B.F.

GİRİŞ

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de üretim alanında hızlı değişimler yaşanmaktadır. Atölye üretimlerinden, çok çeşitte ve sayıda tamamen teknolojik ve kontrollü üretim yapan fabrikasyon üretime geçiş yapılmaktadır. Artan nüfusun sürekli farklılaşan ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefleyen her sektör kısa zamanda çok geniş ürün yelpazesinde düşük maliyetle üretim yapmak zorunda kalmıştır. Bu yeni sisteme ayak uyduramayan sektörler de farklı üretim modelleri uygulayarak mamullerine pazardan pay almaya çalışmaktadırlar. Japon üretim sistemi ya da güncel adıyla "Tam Zamanında Üretim" sistemi bu çeşitliliğin gereklerini yerine getiren bir sistem olarak ortaya çıkmıştır. İlk olarak otomotiv endüstrisinde kullanılan bu model, diğer sektörlere de uyarlanmış ve günümüzde en fazla tanınan şeklini alarak, tam zamanında üretim sistemi olarak uygulanmaya başlamıştır. Ülke olarak dünya pazarlarında söz sahibi olduğumuz sektörlere bakacak olursak bu sektörler içinde özellikle daha çok sanat olarak kabul gören toprak pişiriciliği olarak bilinen seramik sektörünün özel bir önem taşıdığını söyleyebiliriz. Bu sektörle ilgili yaptığımız araştırmada sektörlerin en yoğun şekilde yer aldığı ve halkının büyük çoğunluğunun bu sektörde istihdam edildiği Kütahya ili araştırma evreni olarak seçilmiştir. Tam zamanında üretim modelinin Kütahya ilinde faaliyet gösteren seramik üretimi yapan küçük ve orta ölçekli işletmelerde uygulanabilirliği ile gerçek anlamda uygulandığı işletmelerdeki bilinç düzeyi araştırılmaya çalışılmıştır. Diğer ülkelerin seramik sektörleriyle rekabette kalite ve maliyet konularında elde edilebilecek her başarının avantaj sağlayabileceği göz önüne alınırsa araştırmanın gerekliliği daha net ortaya çıkacaktır.

TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİNİN TANIMI

Tüm dünyada Toyota üretim sistemi olarak bilinen tam zamanlı üretim sisteminin temelini oluşturan üretim modeli, Toyoda ailesinin kurmuş olduğu Toyota Motor Company bünyesinde geliştirilmiştir. Tam zamanında üretim modeliyle ilgili ilk tanımı 1981 yılında Monden şu şekilde yapmıştır: "tam zamanında üretim kısa dönemde, gerekli miktarda, gerekli ürünleri üretmektir (Emre, 1995:3)". 1983 yılında Hall ise tam zamanında üretimi bir felsefe olarak yorumlayarak bir dar birde geniş olmak üzere iki tanım yapmıştır. Hall'a göre;

> "dar anlamıyla tam zamanında üretim, gerekli zamanda, gerekli yerde yalnızca gerekli malzemeyi bulundurmayı amaç edinen malzeme hareketi ve iletimdir, geniş anlamda ise, gerekli malzeme hareketini tam zamanında yapan bütün üretim faaliyetlerini kapsayan bir süreçtir (Emre, 1995:4)".

Schonberger'e göre tam zamanında üretim;

> "talep dikkate alınarak son ürünlerin tam zamanında üretilmesi ve teslimi, son ürünün oluşturulması sırasında gerekli olan malzemenin zamanında montaj hattına yollanması, alt montaj hatlarında kullanılan malzemelerin zamanında üst montaj hatlarına gönderilmesi, satın alınacak hammadde ve malzemelerin zamanında temin edilmesidir (Barın, 1996:26)".

Tam zamanında üretimi modern kavram olarak ele alacak ve bu kavramın son kabul görmüş haline bakacak olursak tanımın daraltılmış şekli, *Sıfır Stok* ve *Sıfır Hatadır*. Burada bahsedilen sıfır stok ideal boyuttur, bu ideal boyuta ulaşmak rasyonel olamayacağı için sistemi oluşturan bireyler, bu mükemmeliyete ulaşmak için kendilerini geliştirmek zorunda kalacaklardır. Devamlı gelişme olarak adlandırılan ve Japon üretim modellerinin terminolojisinde Kaizen olarak bilinen bir başka sistem mutlak iyiliğe ulaşmak için devamlı çalışma ve devamlı gelişme anlamına gelir (Kaizen,2004). Sıfır hata ise sıfır stokun dayattığı bir sistem olarak ortaya çıkar. Stokların minimuma indirilmesiyle artık hataya tahammülü kalmayan bir ortamda hatalar affedilemez unsurların başında gelir. Bu sayede hataların yapılmaması için gerekli olan gayret gösterilir ve israfın her şekilde önüne geçilmeye çalışılır (Sıfır Hata,2004).

İsraf olarak baktığımızda konu aslında biraz daha geniş bir açıya sahip olmak zorundadır. Burada sözü edilen israf sadece hatalı üretim değil hammaddenin mamule dönüşmesi sürecinde işleme değer katmayan tüm etkinliklere verilen bir isimdir. İsrafın buradaki anlamı, boşa yapılan üretim, boşa stoklanan yarı mamul, boşa yüklenilen stok maliyeti, boşa giden insan gücü ve boşa giden sermaye gibi tüm fabrikalarda bir rutin içinde olan ancak kesinlikle üretime katma değer getirmeyen işlemlerin tamamıdır. Bu işlemlerin biri veya tamamı bir işletmenin içinde ortaya çıkabilir ve işletmenin mali durumu ne olursa olsun, azaltıldıkları ve hatta tamamen ortadan kaldırıldıkları takdirde yük oldukları işletme için maliyetleri aşağı çeken ve karlılığı artıran bir etki gösterirler (Emgin, 1997:36).

Tam zamanında üretim modelinin dayandığı ana temeller zaten bir işletmenin genel anlamda uygulamada çizdiği ana hedeflerdir. İlki, mamulü ekonomik üretime uygun olarak tasarlamaktır, burada tasarımdan kasıt maliyetlerin asgaride tutulabilmesine çalışmaktır. Bunun sağlanabilmesi için genelde fazla işgücü gerektirmeyen, uzmanlık istemeyen tasarımlar tercih edilmeli üretim sürecine katkı sağlamayan işlemler dahil edilmemelidir. Maliyetlerin aşağıya çekilmesinde ürün tasarımı kadar fabrika içi yerleşim de önemlidir. Yanlış tasarlanmış fabrikalarda genelde, gereksiz yarı mamul stokları, etrafta boşta kalan işgörenler, bir tarafta makineler ve işgörenler çalışırken, diğer tarafta makine ve işgörenlerin boş beklemesi gibi birçok sorundan oluşan bir karmaşa vardır. İsraf edilen mamuller, işgücü ve fabrika

alanı bir işletmenin uyguladığı sistemin yanlışlar dolu tablosunun maliyeti artıran yönüdür (Porter, 1997).
Bu çalışmaların tutarlı ve gerekli şekilde düzenlenebilmesi için gereken bir diğer temel birimde insan gücüdür. Personel motive edilmeli ve tüm düzenlemelerde aktif rol almasına gayret edilmelidir (Dora, 2004). İşletme içinde elde edilen tüm verilerin güncel olarak tutulması tam zamanında üretim sisteminde dikkat edilmesi gereken diğer bir konudur. Elde edilen tüm veriler güncel olarak tutulmalı, gereksiz kağıt kalabalığı yerine anında ve güncellenmiş bilgiler karar vericilere ulaştırılmalıdır. Verileri genelde dosyalarda saklamaya gerek görmeyen tam zamanında üretim modeli, uygulamaların güncelliğinin korunması için arada geçen yazışma ve alınan kayıtları israf parçaları olarak algılamaktadır (Johnson,1997). Tam zamanında üretim sistemine göre işletmede uygun stok bulundurulmalıdır. Stoklanmış her mal işletmeye gereksiz bir stok maliyeti yüklediği gibi özellikle süre gelen üretim süreçlerinde hatalı üretimleri gözden uzaklaştıran bir etkiye de sahiptir. Örneklemek gerekirse 1 haftalık emniyet stoku bulunduran bir üretim bandında yarı mamulde oluşan bir hata, ancak 1 haftalık üretim yapıldıktan sonra fark edilir hale gelecek ve bu da baştan beri savunulan israfı önleme konusunda işletmeye büyük sorun yaşatacaktır (Jenkins,1994). Stokların azaltılmasıyla emniyet stoklarından kurtulan üretim süreci, artık kendi hatalarıyla yüzleşebilecek; her arızada ve her hatalı işlemde israftan etkilenmemek için tedbirli davranarak gereksiz hataları düzeltecektir. Bu sayede artan verimlilik yanında yüksek kaliteyi de getirecektir. Bu unsurların tamamı elbette ki ulaşılması mümkün olan hedefler değildir. Ancak pazar şartlarında bu unsurları kendisine hedef edinen işletmeler, diğerlerinden daha başarılı olabilmek için mücadele ederek başarıyı yakalamaya çalışacaklardır.

TAM ZAMANINDA ÜRETİM SİSTEMİNDE TEMEL SAYILAN KAVRAMLAR

Kanban Sistemi

İlk kez Toyota Motor Company tarafından kullanılan Kanban Japonca kart anlamına gelen bir kelimedir. Kanban sistemi, malzeme hareketlerini kontrol etmek amacıyla kullanılan bir çizelgeleme sistemidir. (Henderson,1986). Japonlar tarafından ortaya atılan Kanban sistemi Japon işletmeleri kadar ABD işletmeleri tarafından da benimsenmiştir. Tam zamanında üretim sisteminde kullanılan Kanban çeşitlerinden bazıları şunlardır (Özalp,2000): Çekim Kanbanları (Withdraw), Üretim Kanbanları (Production), Tedarikçi Kanban (Supplier Kanban). Uygulamada en çok görülen Kanban çeşitleri Üretim ve Çekim Kanbanlarıdır (Acar,1995:5). Günümüzde her ne kadar Kanban kelime anlamı olarak üstüne yazı yazılabilen kart olsa da, bilgisayarlar çok fazla kullanılmaktadır. Bu sayede istasyonlar arasındaki

uzaklıklar anlamını yitirmekte ve farklı şehirlerde bulunan birimler bile ekranlarından gerekli siparişleri takip edebilmektedirler. Özellikle yeni anlayışta tedarikçilerde bu sistemin içinde yer almakta ve kanbanın bir parçası olarak işletmeye hammadde stoku yapmaya gerek bırakmamaktadır.

Tam Zamanında Üretim Sisteminde İşgücü (İnsan Faktörü)

Tam zamanında üretim sisteminin. gereklerini yerine getirmek için sistemin tüm felsefesini içine sindirmiş bir ekibe ihtiyaç vardır. Bu ekip klasik anlayışlarda genelde bir üst yönetim kurulu olarak değerlendirilse de tam zamanında üretim sisteminin başarı ile uygulandığı işletmelerde bu ekip tüm işgörenlerden oluşmaktadır (Hernandez,1989). Tam zamanında üretim sistemini uygulayan ve veri artışı sağlayan işletmelerin tamamında işgörenler her karara faal anlamda katılmaktadırlar. Hatta bazı firmalarda asıl sorumlu oldukları alanların dışında işgörenler kendi aralarında kurdukları proje gruplarıyla, kendi çalıştıkları birimlerin gelişimini sağlamanın yollarını aramaktadırlar (Hay,2000,73).

Bu katılımın sağlanabilmesi için işletmede kesinlikle bir eşitlik ilkesi uygulanmalıdır, bunun için haksızlığa sebep olan kurallar yok edilmeli, işgörenler arası ayrımcılık yapan şartlar kaldırılarak tüm işgörenlere tek statü verilmelidir. Çalışan işgörenlerin en büyük korkusu olan işsiz kalmak ise verimli oldukları sürece bir tehdit oluşturmamalıdır. Eşitliğin sağlandığı zaman ise bu eşitlik ortamında rahat eden işgörenlerin işlerini aksatmamaları için disiplinli bir ortam yaratılmalıdır. Tüm işgörenler, yapmaları beklenen işi kalite ve standartlara uygun şekilde yaparak güvenliklerinden emin şekilde çalışma şartlarına sahip olmayı beklemektedirler. Standartlara ve kaliteye ulaşmak isteyen bu tip işgörenlerin elbette ki hataya anında müdahale etmeleri gerekmektedir, bu sisteme de özerklik adı verilmiştir. Bu sistemde, işgören hata olduğu anda hattı durdurma yetkisine sahip, gerekli müdahaleyi yapabilme kabiliyetine haiz olmalıdır. Tam zamanında üretim sisteminin bu yaklaşımını anlamak için öncelikle alışıla gelmiş olan merkeziyetçi anlayışı yıkmak ve "sorunu en iyi yaşayan çözer (Emgin,1997:16)" anlayışını benimsemek gerekmektedir. Bunları yapabilecek derecede kendine güvenen ve yaptığı işin bilincinde olan bir işgörenin elbette ki çalıştığı işyerinde mutlu olması gerekmektedir; bunun için işgörenlerin yaşam kalitelerini yükseltecek, gerek işyerinde gerekse sosyal hayatlarında güvence altına olabilecekleri bir uygulamaya ihtiyaç vardır (Mullarkey,1995). Bu başarıldığı takdirde işgörenler işyerlerinde daha mutlu ve daha verimli olacaklardır. İş değişimleriyle yaratıcılıkları artırılabilecek ve kendilerine olan güvenleri yükseltilecektir. Yeni fikir ortaya koyma konusunda teşvik edilerek işletmenin ana ihtiyacı olan gelişme ve büyüme hedefine ulaşmada katkılarından faydalanılabilecektir. Bunlar

uygun şekilde sağlandığı takdirde mükemmel işgören olarak adlandırılan işgören profiline ulaşılmış demektir (Emre,1995:18).

Tam zamanında üretim sisteminde işgörenler ile ilgili diğer bir önemli konu ise çok fonksiyonlu işgören kavramıdır. Burada kastedilen kendi uzmanlık alanının da dışında farklı birimlerde de çalışabilen ve yeterli derecede uzmanlığı olan işgörenlerdir. Bu özellikle üretim sistemi olarak adlandırılan Ohno Taiichi'nin modelinde ön plana çıkmıştır. Standart işgörenler hem baskı de çalışırken aynı zamanda kalıpları da değiştirmekte bunun yanında kendi kullandıkları preslerin tamirat ve bakımlarını da yapmaktaydılar. Bu olayı klasik anlayıştaki işgörene taşırsak burada sözü edilen her faaliyet için farklı uzmanlık sahibi farklı işgörenlere ihtiyaç duyulacaktır. Bu da gereksiz sayılabilecek işgücü maliyetlerine sebep olacaktır. Oysaki tam zamanında üretim anlayışına uygun olarak çalışan işgörenler gerek işgören maliyetlerini aşağı çekecekler gerekse kendi birimlerindeki kaliteyi devamlı kontrol ederek, işletmenin yapmış olduğu üretimde söz sahibi olabileceklerdir. Kendi birimlerindeki kalitenin üst düzeyde tutunabilmesini sağlayan işgören, bu kez kendinden önce kaynaklanan hatalara karşı hassas hale gelecektir. Bu hassasiyeti sonucunda tüm işletme bünyesinde her aşamanın çok sıkı bir şekilde denetlenmesi gündeme gelecek ve bunun sonucunda tam bir kontrol ve tüm üyelerin katılımının sağlandığı ortak bir sıfır hata çalışması gündeme gelecektir (Howard,1993).

Tam Zamanında Üretim Sisteminde Kalite Anlayışı

Tam zamanında üretim sisteminde hedef olarak belirlenen sıfır stok, sıfır hata prensipleri her ne kadar maliyetleri düşürmek için kullanılsa da diğer yandan üretilmekte olan mamullerin kalitesini de yükseltmeyi hedeflemektedir. Sistemin gerçekteki temel amacı, düşük maliyetle yüksek kalitede ürün üretebilmektir. Kalite sözlük anlamı olarak incelendiğinde standartlara uygun üretim anlamını taşımaktadır (Şimşek,2000:19). Ancak günümüz şartlarında standardı yakalama bir ürünün kaliteli olduğuna ve pazarda hak ettiği yere ulaşacağı anlamına kesinlikle gelmemektedir. Kalite dendiği zaman daha geniş bir bakış açısıyla işletmelerden tasarımda, kullanımda, fiyatta, teslim süresinde ve satışta kusursuzluk sergilemesi beklenmektedir (Şimşek,2000:21).

Tam Zamanında Üretim Sisteminde Satın Alma ve Tedarikçi Yaklaşımı

Tam zamanında üretim sisteminde önemli yer tutan ve diğer modellerden farklılık gösteren diğer bir uygulama da satın alma ve tedarikçi yaklaşımında ön plana çıkmaktadır. Tam zamanında üretim sisteminde sıfır stok hedefi ön plana çıktığı için gerekli malzemenin az sayıda tedarikçiden ufak miktarlarda ve ihtiyaç duyulduğu zamanlar alınması öngörülür. Dell computer

işletmesinin CEO'su Maxwell'e göre işletmenin şu an için ulaşmak istediği en büyük hedefi; "tedarikçilerle beraber minimum stok tutarak tedarik zincirini minimize etmektir (Minahan,1997)". Sistemde tedarikçilerle ilgili önemli bir diğer konuda tedarikçi seçiminde dar bir coğrafik alanın tercih edilmesidir. Bu sayede ufak miktarlarda alımlar işletme açısından ekonomik olabilmekte, sık sık alım yapıldığı için kalite düzeyinin kontrolü kolaylaşabilmektedir.

Tam Zamanında Üretim Sisteminin Dayandığı Genel Yaklaşımlar

Devamlı İyileşme (Kaizen)

Kaizen genel olarak Japon halkının kültüründe fazlasıyla yer tutan devamlı gelişme ve iyileşme anlamına gelen bir terimdir. Tam zamanında üretim sisteminin içinde yer almasının en önemli sebebi ise tam zamanında üretim anlayışının dayandığı sıfır hata ve sıfır stok prensiplerine ulaşmanın imkânsızlığıdır. Bu imkânsızlığa karşı işletmelerin ve bireylerin yapabileceği tek şey ise devamlı çalışarak istenilen hedefe bir adım daha yaklaşmaktır. İşte bu noktada Kaizen yaklaşımı devreye girer ve işgörenlerden üst yönetime kadar herkese devamlı gelişme ve iyileşmeye ulaşmak için çalışılması gerektiğini anlatır. Bu anlayışı benimseyen tüm personel de ideal amaca ulaşmak için çabalarını her zaman ayakta tutarlar (Özkan,2004).

Hatasız Üretim (Poke Yoke)

Japonca'dan alınarak üretim alanına girmiş olan bu terim, Poka (tesadüfî hata), Yoke (sakınma, azaltma) hatadan arınma ve hata yapmamaya yönelik düzenlemeler ortaya koyma anlamına gelmektedir. Poke Yoke anlayışının kurucusu Shiego Shingo'ya göre hatalar kaçınılmazdır, sadece kusurlar engellenebilir (Poke Yoke,2004). Poke Yoke anlayışında, kusurların nasıl yok edileceği ya da daha gerçekçi bir bakışla nasıl en aza indirilebileceği üzerinde çalışılmaktadır.

Otonomasyon (Jidako)

Jidako (otonomasyon), otomasyona insan eli değmesidir (What does JIDOKO or (Autonomation) mean?,2004). Otomasyon üretimde makinelerin kullanılmasıdır, otonomasyondan beklenen ise üretim esnasında makinenin hatayı bulması, hataya devam ederek arızalı üretim yapmaktansa işlemi durdurmasıdır. Poke Yoke ile Jidako arasındaki en önemli fark hatanın fark edildiği noktadır. Jidako daha çok oluşmuş hatalara müdahale etmek durumunda kalırken, Poke Yoke ise hatanın oluşmasına sebep olabilecek muhtemel sorunu çözmek için çalışır. Jidako sisteminde ilk adımı mekanik veya otomatik olarak uygulamak mümkündür. Ancak takip eden aşamaları

geliştirmek için kesinlikle işgörenlerin katılımı gerekmektedir (Lean production, 2004).

ARAŞTIRMA AMACI VE KAPSAMI, SINIRLILIKLARI, YÖNTEMİ

Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Araştırmada, Kütahya ilinde seramik üretimi yapan küçük ve orta ölçekli işletmelerin tam zamanında üretim modeline olan yatkınlıları ile bu modelin sektörde uygulanabilirliği saptanmaya çalışılmıştır. Araştırma kapsamına Kütahya ilinde KOBİ olarak faaliyet gösteren ve Sanayi Odasına kayıtlı olan 63 seramik üreticisi işletme alınmıştır.

Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmanın sınırlılıklarını aşağıdaki maddeler halinde özetleyebiliriz:

— Araştırma, Kütahya ilinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli seramik üretimi yapan işletmeler üzerinde yapılmıştır.

—Toplam nicel verilerin güvenilirlik ve geçerliliği ile sınırlıdır.

—Araştırma, kullanılan anket tekniğinin özellikleri ile sınırlıdır.

— Sosyal bilimlere özgü genel sınırlılıklar, bu araştırma için geçerlidir.

Araştırmanın Yöntemi

Yapılan araştırmada verilerin objektif olarak toplanabilmesi, istatiksel analiz teknikleriyle ilgili çeşitli hesaplamalar yapılabilmesi amacıyla anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırmada ayrıca evreni oluşturan işletmelerin üretim sistemleri hakkında bazı verilerin toplanmasında karşılıklı görüşme tekniğinden de yararlanılmıştır. Araştırma kapsamına alınan 63 işletmeden 51 işletmeye ulaşılabilmiş, araştırmayla ilgili analiz ve yorumlar bu işletmelerden elde edilen veriler doğrultusunda yapılmıştır.

ARAŞTIRMA BULGULARI VE YORUM

Ana araştırma sorusu hakkında karara varabilmek için hazırlanan dört alt araştırma sorusuyla ilgili elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir:

Seramik Sektöründe ve Tam Zamanında Üretim Sisteminde Uygulanan İşgören Yaklaşımlarının Birbiriyle Uyumu Konusunda Elde Edilen Sonuçlar:

Bu soru grubuyla araştırma kapsamına alınan işletmelerde israfın önlenmesinde büyük rol oynayan işgören faktörünün tam zamanında üretim anlayışı çerçevesinde kullanılıp kullanılmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Tablo 1:İşgörenler İle İlgili Soruların Ortalamaları

İşgörenler İle İlgili Sorular	**N**	**EnYüksek Ortalamaya Sahip Cevaplar**	**Ortalama**	**Standart Sapma**
Çok fonksiyonlu işgören kavramına uyan işgören sayısınız nedir?	51	Yarı yarıya	2.87	0.94
İşgörenlerinize üretim kotası uyguluyor musunuz?	51	Hayır	1,76	0,43
İşgörene üretimle ilgili söz hakkı veriliyor mu?	51	Genelde	1,80	0,53
Üretimdeki kesinti /duraksamalar fazla çalışmayı gerektiriyor mu?	51	Sadece arıza oluşan birimde	2,14	0,80
Üretim tesisinin temizlik ve bakımından sorumlu bir birim var mı?	51	Hayır	1,22	0,42

Çok fonksiyonlu işgören kavramına uyan işgören sayısının araştırıldığı bu soruya verilen 51 cevabın ortalaması 2,86, standart sapması da 0,94 olarak çıkmıştır. Bu değerler işletmelerin neredeyse yarısının çok fonksiyonlu işgörene sahip olduğunu göstermektedir. Uygulama sırasında da bu durum çok net gözlemlenmiştir.Sektörde bu tarz işgöreni olmadığını söyleyen işletmeler olmasına rağmen genel olarak çok fonksiyonlu işgören kavramı yaygın olarak kullanılmaktadır.

İşgörenlere üretim kotasının uygulanıp uygulanmadığının sorgulandığı soruya verilen 51 cevabın ortalamasının 1,76, standart sapmasının da 0,43 olduğu görülmüştür. Bu değerler işletmelerin genelde kota anlayışıyla çalışmadığını göstermektedir. Tam zamanında üretim yapmak isteyen işletmelerin yapabilecekleri en büyük hata gerçek anlamda kota uygulaması koyarak kalitesizliği ve baştan savmacılığı özendirmek olabilir.

İşgörenlerin üretim sürecinde söz sahibi olup olmadıklarını incelediğimiz soruda alınan 51 cevabın ortalaması 1,80, standart sapması 0,53 olarak bulunmuştur. Bu oranlar işletmelerde işgörenlere üretim sürecinde söz hakkı verildiğini göstermektedir.
Arıza halinde fazla çalışma uygulanıp uygulanmadığı sorusuna verilen cevaplarda ortalama 2,14, standart sapma 0,80 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre işletmelerde sadece arızanın oluştuğu birim fazla çalışma yapılmaktadır. Bu anlayış tam zamanında üretim sistemine ters düşse de bu sektörde tüm birimlerin fazla mesaiye kalmasını gerektirecek tarzda hataların oluşma ihtimali düşük görülmektedir.

Bu grubun son sorusunda tesisin temizliğinden sorumlu bir işgörenin varlığı araştırılmak istenmektedir. Tam zamanında üretim anlayışında tesislerin temizliği bakımı ve düzeni orada çalışan işgörenlerin görevidir. Ancak alınan 51 cevabın karşılığında 1,28 ortalama ve 0,42 standart sapma ile işletmelerin bu iş için ayrı bir işgören görevlendirdikleri anlaşılmaktadır. Tam zamanında üretim anlayışının üretim sistemlerine kattığı diğer bir terminoloji olan fonksiyonel işgören kavramı konusunda da sorulan soruya alınan cevaplara ilişkin tablo aşağıdadır. Tam zamanında üretim sisteminin doğru uygulandığını düşünülen işletmelerin bu konuda diğer işletmelere nazaran daha başarılı oldukları gözlenmektedir.

Tablo 2: Çok Fonksiyonlu İşgören Sayısı İle Tam Zamanında Üretim Anlayışının Karşılaştırılması

		Tam Zamanında Üretim Sistemi Doğru Uygulanıyor mu?			**Toplam**
		Evet	*Hayır*	*Yeterli değil*	
Çok Fonksiyonlu İşgören Sayısı	*Yok*	--	2	1	3
	Az	--	7	7	14
	Yarı yarıya	6	6	12	24
	Tamamına yakını	1	2	4	7
	Hepsi	1	--	2	3
Toplam		8	17	26	51

Ki-kare anlamlılık testi 0,368

Tam zamanında üretim sistemini benimsemiş işletmelerde gelen uygulama içinde fonksiyonel işgören kavramı gerektiği şekilde anlaşılmıştır. Genel anlamda bakacak olursak, tam zamanında üretim modelini kabul eden 8 işletmenin %75'i işgörenlerinin en az yarısının fonksiyonel olduğunu belirtmişlerdir. Bu verilerden hareketle işletmelerin fonksiyonel işgücüne sahip oldukları genellemesi yapılabilir. Bu sonuçlar itibariyle işgören faktörüyle ilgili alt araştırma sorusu araştırma kapsamında kabul edilmiştir.

Seramik Sektöründe ve Tam Zamanında Üretim Sisteminde Uygulanan Stok Anlayışının Birbiriyle Uyumu Konusunda Elde Edilen Sonuçlar:

Stoklar tam zamanında üretim anlayışının dikkatle izlediği başka bir unsurdur. Sıfır stok denince, sıfır depo alanı, sıfır yarı mamul birikimi olarak algılanmalıdır

Tablo 3: Stok Kontrolü İle İlgili Sorular

	N	**En Yüksek Ortalamaya SahipCevaplar**	**Ortalama**	**Standart Sapma**
Depolama için kullandığınız alan fabrika içinde mi?	51	Hayır	1,25	0,44
Depolama için kullanılan alanların tesis içindeki yüzdesi nedir?	51	%50	2,55	0,78
Üretim anında yarı mamullerin stoklanması için deponuzda ayrı bir bölüm var mı?	51	Evet	1,16	0,37

Fabrika alanı içinde bir depo alanı olması durumunun incelendiği soruya verilen 51 cevabın ortalaması 1,25 ve standart sapması 0,44 olarak hesaplanmış ve işletmelerde genel olarak depo alanı olduğu anlaşılmıştır. Bu depo alanının tesis içinde olması işletmelerde hammadde yarı mamul ve mamul stoklarının olduğu anlamını taşımaktadır. Kullanılan depo alanının toplam tesis alanına oranı,2,55 ortalama ve 0,78 standart sapma ile % 50 olarak ortaya çıkmıştır.

Üretim anında yarı mamullerin stoklanması için deponuzda ayrı bir yer var mı şeklinde sorulan soruda ortalama 1,16 ve standart sapma 0,37 olarak çıkmış ve yarı mamullerin stoklandığı tespit edilmiştir.

Tablo 4: Depolama Alanı İle Tam Zamanında Üretim Sisteminin Karşılaştırılması

		Depolama Alanı Fabrika İçinde mi?		**Toplam**
		Evet	Hayır	
Tam Zamanında Üretim Sistemi Doğru Uygulanıyor mu?	Evet	4	4	8
	Hayır	14	3	17
	Yeterli değil	20	6	26
Toplam		38	13	51

Ki-kare anlamlılık testi 0,0206

Araştırmanın bu kısmında vurgulanmak istenen şey seramik sektörünün sıfır stok anlayışına olan yatkınlık derecesinin ne olduğudur. Gerek üretim sürecinin uzunluğu gerekse sektörel anlamda yaşanan darboğazın etkileri işletmeleri ister istemez yarı mamul stoklarıyla karşı karşıya bıraktığı görülmektedir. Yukarıda verilen tablodan da anlaşılacağı gibi işletmeler her ne kadar tam zamanında üretim anlayışına sahip bir yapıda görünseler de stok yapmaktan kurtulamamaktadırlar.

Tablo 5: Depolama Alanının Yeri ve İşgal Ettiği Alanın Karşılaştırılması

Tesisin Ne Kadarı		**Depolama İçin Kullanılıyor?**				**Toplam**
		%0	%25	%50	%75	
Depolama Alanı Fabrika İçinde mi?	Evet	1	16	15	6	38
	Hayır	2	7	4	0	13
Toplam		3	23	19	6	51

Depo alanı olarak neresinin kullanıldığıyla ilgili sorulan soruda elde edilmek istenen veri, işletmelerin sıfır stok anlayışına sahip olmalarına rağmen gerçek anlamda bunu uygulayıp uygulamadıklarını tespit etmektir. Elde edilen sonuçların ışığında denebilir ki sisteme ayak uydurmaya çalışan işletmeler her ne kadar çok geniş alanları depo olarak kullanmasalar da halen stok yapmak için alana ihtiyaç duymaktadırlar. Tabloda da görüldüğü gibi tam zamanında üretim sistemine katılmayan ancak depo alanı da kullanmayan işletmeler vardır. Bu işletmeler yine sektörün bir özelliği olarak yarı zamanlı evde çalışan işgörenlerden oluşan işletmelerdir. Bu işletmelerde stok yine yapılmakta ancak işletmenin kendi arazisi üzerinde değil işgörenlerin kendi yaşam alanlarında bekletilmektedir. Stok kontrolü

konusunda sıfır stok anlayışını benimseyen tam zamanında üretim anlayışı sektöre hâkim olan stok ve depo kullanımı ile ters düştüğü için alt araştırma sorunun cevabı hayır olarak kabul edilmiştir.

Seramik Sektöründe ve Tam Zamanında Üretim Sisteminde Uygulanan Kalite Kontrol Mekanizmalarının Birbiriyle Uyumu Konusunda Elde Edilen Sonuçlar:

Tam zamanında üretim anlayışında hâkim olan sıfır hata prensibine yaklaşmak için gerekli olan hatasız üretim yapabilme, ancak kalitenin standart bir eylem olduğunu benimseyen işletmelerde geçerli olabilmektedir.

Tablo 6: Kaliteli İle İlgili Soruların Ortalamaları

Kalite İle İlgili Sorular	N	**EnYüksek Ortalamaya SahipCevaplar**	**Ortalama**	**Standart Sapma**
Kalite kontrolü hangi aşamada yapılmaktadır?	51	Her aşamada	3,67	0,65
En fazla hata hangi aşamada ortaya çıkmaktadır?	51	Mamul hali	2,51	0,58
Kalite kontrol belgesine sahip misiniz?	51	Yok	1,92	0,27
Kaliteden sorumlu personeliniz var mı?	51	Var	1,06	0,24

Kalite kontrolün hangi aşamada yapıldığının sorulduğu soruya cevap veren 51 işletmeden alınan verilere dayanarak, ortalamanın 3,67 ve standart sapmanın 0,65 olduğu göz önüne alındığında her aşamada kalite kontrolün devam ettiği sonucuna varabiliriz.

Yine 51 işletme tarafından cevaplanan ve üretim sürecinde en fazla hatanın hangi aşamada ortaya çıktığına cevap arayan soruda ise ortalama 2,51 ve standart sapma 0,58 olarak bulunmuştur. Buna göre işletmelerde en fazla hata ürünün mamul aşamasına dönüştüğünde ortaya çıkmaktadır. Bu oldukça gerçekçi bir yaklaşım olarak da dikkate değerdir, tamamen el işçiliğine dayalı olan seramik sektöründe üretimin son halini almasına kadar oluşan hataların fark edilmemesi olasıdır. Bu yüzden hata ayırma işleminde en fazla dikkat edilmesi gereken aşama mamulün son halini aldığı aşamadır.

Kalite kontrol belgesi günümüzde kalite standartlarına ulaşmada olmazsa olmaz bir adım sayılmaktadır, bu belgenin işletmelerce alınıp alınmadığını incelemek için sorulan soruya verilen cevaplara bakıldığında cevaplanma

sayısı 51, ortalama 1,92, standart sapması 0,27 olarak bulunmuştur. Bu da açıkça kalite kontrol belgesine neredeyse hiçbir işletmenin sahip olmadığını göstermektedir. Bu sektörde üretimle ilgili standartlar tam olarak oluşmamıştır. Bu yüzden tercih edilen kalite seviyesine ulaşmak işletmelerin kendi çabalarına kalmaktadır.

Bu bölümle ilgili son soru da kaliteden sorumlu tutulan bir işgörenin varlığı araştırılmaktadır. Alınan 51 cevaptan elde edilen verilere göre ortalama 1,06 ve standart sapma 0,24 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlara göre işletmelerde kaliteden sorumlu işgörenlerin olduğu tespit edilmiştir. Bu durum tam zamanında üretim anlayışında israf olarak kabul edilse de işgören bulundurulması kaliteye ulaşmak adına yapılabilecek eylemlerin başında gelmektedir.

Tablo 7: Kalite Kontrol Uygulaması Ve Tam Zamanında Üretim Anlayışının Karşılaştırılması

		Tam Zamanında Üretim Sistemi Doğru Uygulanıyor mu?			**Toplam**
		Evet	Hayır	Yeterli değil	
Hangi Aşamada Kalite Kontrol Uygulanmaktadır?	Üretim sırasında	1	2	2	5
	Mamul halinde	1	2	4	7
	Her Aşamada	6	13	20	39
Toplam		8	17	26	51

Ki-kare anlamlılık testi 0,084

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi her aşamada kalite kontrolün yapılması işletmelerin %76 sı tarafından tercih edilen bir kalite kontrol sistemidir. Burada dikkat çekici olan nokta soruyu yanıtlayan işletmelerin tam zamanında üretim sistemine yatkınlıklarının farklı olmasına rağmen, tam zamanında üretim sistemini uygulayan işletmelerle, uygulamayan ya da uygulamada eksiklikleri bulunan işletmelerin hepsinde kalite kontrol yapılması oranı aynı çıkmaktadır. Tam zamanında üretim anlayışının gerektirdiği her aşamada kontrol prensibine sektörün her aşamasında rastlanmaktadır. Yapılan kalite kontrol çalışmalarının tam zamanında üretim anlayışıyla birebir örtüşmesi alt araştırma sorusunun cevabının evet olmasını destekler durumdadır.

Tablo 8: Hatanın Oluştuğu Aşama İle Tam Zamanında Üretim Sisteminin Uygulanmasının Karşılaştırılması

		Tam zamanında üretim sistemi doğru uygulanıyor mu?			**Toplam**
		Evet	Hayır	Yeterli değil	
En Fazla Hatanın Oluştuğu Aşama	Hammadde girişinde	0	1	1	2
	Üretim sırasında	4	8	9	21
	Mamul halini aldığında	4	8	16	28
Toplam		8	17	26	51

Ki-kare anlamlılık testi 0,171

Bu soruya verilen cevaplar ışığında sektörel anlamda en fazla hatanın %54 oranıyla üretim sonunda mamulün hazır hale geldiği noktada oluştuğu görülmektedir. Hatanın oluştuğu aşama verilerinin tam zamanında üretim sisteminin uygulanması ile karşılaştırılması sonucu görülmektedir ki tam zamanında üretim sisteminde eksiklikleri bulunan işletmelerin % 61'inde hatalar mamulün son halini aldığı aşamada ortaya çıkmaktadır. Yukarıdaki tablodan da görülebileceği gibi sektörel ortamın getirdiği etmenler sonucu hataların oluştuğu ya da başka bir değişle fark edildiği nokta işlemlerin tamamlandığı ve mamulün pazara sunulacağı zaman ortaya çıkmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre işletmelerde üretimin tüm aşamalarında kalite kontrol yapıldığı sonucuna ulaşılmış olmasına rağmen, kalite kontrol konusunda işletmelerin gerekli hassasiyeti gösterdiğini söylemek mümkün olmamaktadır. İşletmeler kalite konusunda tam zamanında üretim anlayışının neresinde olursa olsun genelde sektörde faaliyet gösteren işletmelerin tamamına yakını kalite konusunda gerekli uygulamaları izlemekte zorluk çekmektedirler.

Bu konuyla ilgili seramik sektöründeki işletmelerle yapılan karşılıklı görüşmelerden elde edilen bulgular ışığında sektörün bir standarda sahip olmadığı görülmektedir. Kalite çalışmalarında ihtiyaç duyulacak olan standartlar sektörde sağlanamamakta ve el işçiliğinin hakim olduğu atölyelerde her parti üretimde farklılıklar gösteren mamullerin üretilmesi söz konusu olabilmektedir. Sektörde genel olarak kalite olarak belirgin bir desen hatası olmayan, bisküvi olarak tabir edilen yarı mamulde hasar taşımayan mamuller kabul görmektedir.

Tablo 9: Kaliteden Sorumlu İşgören Kavramı İle Tam Zamanında Üretim Sistemin Karşılaştırılması

		Tam Zamanında Üretim Sistemi Doğru Uygulanıyor mu?			**Toplam**
		Evet	Hayır	Yeterli değil	
Kaliteden Sorumlu Biri var mı?	Evet	8	15	25	48
	Hayır	0	2	1	3
Toplam		8	17	26	51

Ki-kare anlamlılık testi 0,415

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin genelinde kalite kontrol belgesi olmamasına rağmen, kaliteden sorumlu tutulan bir veya daha fazla işgören bulunmaktadır. Özellikle tam zamanında üretim anlayışına yakınlığı tespit edilmiş işletmelerin tamamında kalite kontrol sorumlusu bulunmaktadır.
Ancak sektörün kalite kontrol yapabilmesi için genelde son mamulün oluşum anının beklendiği düşünülecek olursa bu noktada görevlendirilmiş bir işgörenin kontrolden sorumlu tutulması kaçınılmazdır. Sektörün % 94'ünde de bu tip bir sorumlunun olması bunu açıkça göstermektedir.
Kalite konusunda uygulamada göze çarpan hatalar kaliteyle ilgili alt araştırma sorusunun evet olarak cevaplanmasını zorlaştırmaktadır.

Seramik Sektöründe ve Tam Zamanında Üretim Sisteminde Uygulanan Tedarikçi Yaklaşımının Birbiriyle Uyumu Konusunda Elde Edilen Sonuçlar:

Seramik sektöründeki işletmelerde tedarikçi yaklaşımını ortaya koymak amacıyla aşağıdaki sorular yöneltilmiştir:

Tablo 10: Tedarikçi İlişkileri İle İlgili Soruların Ortalamaları

Tedarikçi İlişkileriyle İlgili Sorular	**N**	**En Yüksek Ortalamaya Sahip Cevaplar**	**Ortalama**	**Standart Sapma**
Tedarikçi Sayısı	51	6–10 adet	1,92	0,72
Tedarikçilerin Dağılımları	51	Şehir dışı bölge içi	1,67	0,77
Sipariş Verilmesi	51	Sipariş miktarı parça olarak alınır	1,76	0,74
Teslim Sözleşmesi	51	Haftalık olarak yapılır	2,82	1,26
Acil Desteklenme Hızı	51	3–4 gün	3,25	2,90
Tedarikçilerin Gelecekteki Durumu	51	Değişmeyecek	2,12	0,65

Tedarikçi sayısının tespit edilmesine yönelik sorulan soruya verilen cevapların ortalaması 1,92, standart sapması ise 0,72 olarak hesaplanmıştır. Buna göre araştırmaya dâhil edilmiş olan işletmelerin tedarikçi sayısı çoğunlukla 6–10 farklı işletme olarak belirlenmiştir.

Tedarikçi firmaların coğrafi dağılımlarıyla ilgili soruya verilen cevap sayısı 51'dir. Ortalama değer 1,67 olarak belirlenmiş ve standart sapması 0,77 olarak hesaplanmıştır. Buna göre işletmelerin malzeme ve hammadde temin ettikleri tedarikçi işletmeler genel olarak şehir içinde bulunmaktadır.

Hammadde temin amaçlı siparişlerin nasıl verileceğine dair sorulan soruya verilen cevaplar yine 51 adettir. Bu sorunun ortalama değeri 1,76 ve standart sapması 0,74 olarak bulunmuştur. Buna göre işletmeler genel olarak tedarikçilere siparişlerini verdikten sonra bazen tamamını bazen de kullanılacak olan ilk parti hammaddeyi almayı seçmektedirler. Bu iki yöntem arasında belirgin bir üstünlük sağlanmamaktadır.

Tedarikçiler ile işletmeler arasında oluşması muhtemel teslim sözleşmesinin periyodunu incelemek için sorulmuş olan soruya verilen 51 cevaba göre, ortalama değer 2,82 ve standart sapma 1,26 olarak belirlenmiştir. Bu sorudan elde edilen verilere göre işletmeler genelde teslim süresi anlaşmalarında süre olarak bir haftayı tercih etmektedirler.

İşletmelerin acil üretim yapmaları gereken durumlarda tedarikçilerinden hammadde temini etmeleri gerektiği durumlarda, tedarikçileri tarafından desteklenme hızlarının sorulduğu soruya 51 yanıt alınmış, ortalaması 3,25 ve standart sapması 2,91 olarak hesaplanmıştır. Buradan elde edilen verilere

göre tedarikçi işletmeler, seramik işletmelerinden gelebilecek ani bir sipariş durumunda bu siparişi karşılama süreleri 3 gün olarak belirlenmiştir.

Tam zamanında üretim anlayışınca desteklenen az sayıda tedarikçi ile çalışma anlayışının sorgulandığı soruya verilen 51 cevaba göre, 2,12 ortalama ve 0,65 standart sapma değerleri ile işletmeler tedarikçi sayılarında önümüzdeki 5 yıl içinde herhangi bir azaltıma ya da artırıma gitmeyi düşünmemektedirler.

Tablo 11: Tedarikçi Sayısı İle Tam Zamanında Üretim Sistemi Uygulamasının Karşılaştırılması

		Tam Zamanında Üretim Sistemi Doğru Uygulanıyor mu?			**Toplam**
		Evet	Hayır	Yeterli değil	
Tedarikçi Sayısı	1-5 arası	3	1	8	12
	6-10 arası	4	15	14	33
	11-15 arası	1	1	3	5
	20 den fazla	--	--	1	1
Toplam		8	17	26	51

Ki- kare anlamlılık testi 0,316

Tam zamanında üretim anlayışı olarak bakıldığında işletmelerin hammadde temin ettikleri tedarikçilerle olan ilişkileri de önem kazanmaktadır. Tam zamanında üretim sisteminin temel olarak kabul ettiği prensiplerinden biride tedarikçi sayısını minimum seviyeye çekerek işletmeleri bir bütün halinde çalışmaya mecbur bırakmak ve gerekli olan koordinasyonu ve stok kontrolünü sağlamaktır.

İşletmelere sorulan tedarik zinciri kontrolü ile ilgili sorulara alınan cevaplara göre % 64 oranında 6 ile 10 tedarikçi ile çalışıldığı saptanmıştır. Ağırlıklı yüzde olarak 1 ile 5 arasında tedarikçi işletmeyle çalışmayı tercih eden işletmeler tam zamanında üretim anlayışını benimseyen işletmelerdir. Az sayıda tedarikçi yaklaşımına göre tam zamanında üretimi benimseyen işletmeler % 37,5, sisteme tam anlamıyla uyum sağlayamayan işletmeler % 30,7 ve sistemi uygulamayan işletmeler ise %.05 oranında 1–5 tedarikçi ile ilişkide bulundukları saptanmıştır.

Araştırma sorusu anlamında bakılacak olursa tedarikçi yaklaşımıyla ilgili alt araştırma sorusunun evet çıkması için gerekli olan az sayıda tedarikçi ile çalışılması prensibi % 88 gibi yüksek bir katılımla uygulanmaya çalışılmaktadır.

Tablo 12: Tedarikçi Sayısındaki Değişim İle Tam Zamanında Üretim Sisteminin Uygulanmasının Karşılaştırılması

		Tam Zamanında Üretim Sistemi Doğru Uygulanıyor mu?			**Toplam**
		Evet	Hayır	Yeterli değil	
Tedarikçi Sayısının 5 Yıldaki Durumu	Azaltılacak	2	2	4	8
	Aynı Kalacak	6	9	14	29
	Artacak	--	6	8	14
Toplam		8	17	26	51

Ki- kare anlamlılık testi 0,428

Tam zamanında üretim sistemini uygulamaya çalışan işletmelerin %25'i şu gün için sahip oldukları tedarikçi sayısını azaltmayı, kalan % 75'i ise aynı seviyede tutmayı planlamaktadırlar. Tam zamanında üretim anlayışını kabul etmeyen işletmelerin %35'i, tam zamanında üretim sistemine uyum sağlayamamış işletmelerin % 30'u ise tedarikçi işletmelerin sayısını artırmayı planladıklarını söylemişlerdir.

Tüm araştırmanın yapıldığı işletmeler çerçevesinde tedarikçi sayılarını azaltmayı planlayan işletme sayısı 8 ile sınırlı kalmıştır. Ancak sisteme uyum sağlamak anlamında aynı tedarikçi sayısını korumaya çalışan işletmelerin sayısı 29 olarak saptanmıştır.
Bu sonuçlar kapsamında tedarikçi yaklaşımıyla ilgili alt araştırma sorusu %72,5 oranıyla kabul edilmiştir.

SONUÇ

Dünya pazarlarında var olma mücadelesi veren pek çok yerli endüstrinin aksine seramik sektörü hak ettiği ilgi ve başarıyı yakalamış olmasına rağmen sektörün gelişimi ve gerekli altyapının oluşması için aktarılan kaynaklar yetersiz kalmaktadır. Sektörde kullanılan üretim sistemlerinin zamanla eskimesi, üretim anlayışlarının küçük ölçekli olması sebebiyle hak edilen noktalara ulaşmak mümkün olmamıştır. Sektörün uygulama aşamasında tercih ettiği klasik üretim anlayışı yerine tam zamanlı üretim modeli kullanılması halinde sektör daha başarılı olabilecektir. Sektörü tam zamanında üretim anlayışında yer alan fonksiyonlar çerçevesinde değerlendirecek olursak, sektördeki işgücü kullanımı ve sevkinin genel olarak küçük düzenlemeler yapılarak tam zamanında üretim modeline uygun hale getirilebileceği gözlenmiştir.

Aynı durum tedarikçi konusunda da yaşanmaktadır. Temel anlamda tam zamanında üretim sisteminin gereklerini yerine getiren bir uygulama olduğu gözlense de devamlılığı ve gelişmesi için yapılacak çalışmalarla sektörün tedarikçi politikası daha verimli hale getirilebilecektir.

Kalite ve hatasız üretim yapılması sektörde önemli bir yer tutmasına rağmen kalite konusunda bir standardın oluşmamış olması, sektöre girişlerin ve işletme devir hızlarının çok fazla olması sebebiyle kalite konusunda sıkıntılar yaşanmaktadır. Elde edilen veriler ışığında sektörün sanat boyutunun yüksek olmasına karşın kalite düzeyinin düşüklüğü tam zamanında üretim anlayışına uymamakta ve gerekli düzenlemelerin yapılmasını zorunlu hale getirmektedir.

İl genelinde faaliyet gösteren pek çok KOBİ de ortaya çıkan ve tam zamanında üretim anlayışının belki de en belirgin özelliğine ters düşen stok kontrolü uygulamasında büyük sorunlar yaşanmaktadır. Gerek yarı mamul stoklarının belirgin boyutta oluşması gerekse hammadde konusunda yaşanan tereddütlerin arkasından gelen hammadde stoklarının yapılması çalışmaya konu olan yaklaşımla ters düşmekte ve teorinin uygulamaya dönüşmesi noktasında sorunlar yaşanmasına sebep olmaktadır. Bu durumun düzenlenmesi için öncelikle araştırma kapsamına dahil edilen diğer konularda yaşanan sorunlar giderilmeli ve daha sonra stok kontrolü konusunda ciddi çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışmanın sonucunda anlaşılmıştır ki sektörde kullanılmakta olan üretim anlayışı ile tam zamanında üretim sisteminde uygulanmak istenen anlayış arasında büyük oranda benzerlikler bulunmaktadır. Yapılacak ufak çaplı çalışmalar ile işletmelere sağlanabilecek rekabet avantajları bu çalışmaların yapılmasında teşvik edici bir unsur olacaktır. Bu çalışmada tespit edilmeye çalışılan seramik sektöründe uygulanan işgücü, kalite, tedarikçi kullanımı ve stok kontrolü anlayışlarının tam zamanında üretim modelinde uygulanmakta olan yaklaşımlarla olan ilişkisi olumlu görülmüş ve gerekli düzenlemelerin yapılmasıyla başarılı olunabileceği ortaya konmuştur.

KAYNAKÇA

Acar, N. (1996). *Tam Zamanında Üretim Uygulamalarında Kritik Başarı Faktörleri*. Ankara: MPM

Barın, İ. (1996). *Tam Zamanında Üretim Sistemi Ve Bir Sanayi İşletmesinde Uygulama*. Çukurova Üniversitesi SBE

Dora, E. "Aselsan da Altı Sigma",
http://www.Aselsan.Com.Tr/Dergi/Mayıs2000/Sig.Htm (12.Şubat.2004).

Emgin, Ö. (1997). *Tam Zamanında Üretim Sistemi, Diğer Üretim Sistemleriyle Karşılaştırılması Ve Türkiye'de Uygulanabilirliği*. İzmir:Dokuz Eylül Üniversitesi SBE.

Emre, A. (1995).*Tam Zamanında Üretim Sisteminin Ülkemizdeki Uygulamaları ve Sorunları*. Ankara: MPM

Hay, E. (2000). *Tam Zamanında Yönetim, Yeni Üretim Temellerinin Uygulanması*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.

Henderson, D. Bruce. (1986). "The Logic of Henderson", *The Journal of Business Strategy*, 6: 6.

Hernandez, A. (1989). *Just In Time Manufacturing A Practical Approach*. U.S.A Prentice Hall.

Howard, L. ve Newman, G. (1993). "From Job Shop to Just-in-Time - A Successful Conversion", *Production And Inventory Management Journal*, Sayı. 34.

http://www.fredharriman.com/services/glossary/jidoka.html,
(03.Haziran.2004)

Jenkins, A. (1994). "Just-in-Time, 'Regimes' And Reductionism", *Sociology : the Journal of the British Sociological Association*. Sayı. 28–1.

Johnson, B. (1997). "Making The Right Logistics Decisions", *Canadian Transportation Logistics*, 100-11.

"Kaizen", http://www.Fredharriman.Com/Services/Glossary/Vocab01e.html
(30.Mart.2004).

"lean production", www.sme.org/cgi-bin/get-newsletter.pl, (05-Nisan-2004)

Porter, A. (1997). "The Problem With Jit", *Purchasing Boston,*123-4. 18.Eylül.

Minahan, T. (1997). "*Dell Computer Sees Suppliers As Key to JIT*.", Purchasing Boston. 123-3.

Mullarkey, S. ve Parker, P. (1995). "Employee Reactions to Jıt Manufacturing Practices: A Two-Phase İnvestigation", *International* Journal of Operations & *Production Management*, 15-11.

Özalp, İ. (2000). *Yönetim Organizasyon*. Eskişehir: Birlik Ofset.

Özkan, M. (2004). "Tam Zamanında Üretim, Kaizen", http.//www.danishment.com, (22.Şubat.2004).

"Poka yoke", http://www.managementfirst.com,(19.05.2004).
What does JIDOKA or (Autonomation) mean?".

"Sıfır Hata" , http://www.Ytukvk.Org.Tr/Arsiv/Sifirhata.htm, (05.Nisan.2004).

Şimşek, M. (2000). *Sorularla Toplam Kalite Yönetimi ve Kalite Güvence Sistemleri*. İstanbul: Alfa.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine Yönelik Bir Tutum Ölçeği Geliştirme[1]

Erol KARACA[**]

Özet: Bu çalışma öğretmen adaylarının "Öğretimde Planlama ve Değerlendirme" dersine yönelik tutumlarını ölçmede kullanılacak likert tipi bir ölçme aracı geliştirmek amacıyla yapılmıştır. Araştırma Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Sınıf Öğretmenliği, Sosyal Bilgiler Öğretmenliği, Matematik Öğretmenliği, Almanca Öğretmenliği, Okulöncesi Öğretmenliği, Fransızca Öğretmenliği, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği ve İngilizce Öğretmenliği Programlarına devam eden 362 dördüncü sınıf öğrencisi üzerinde yürütülmüştür. Ölçeğin geliştirilmesi sırasında 67 madde oluşturulmuş, bu maddeler için madde toplam, test-tekrar test korelasyon katsayısı hesaplanmıştır. Tüm ölçeğin güvenirlik katsayısı Cronbach α=.98 olarak bulunmuştur. Bu analizler sonucunda manidar olduğu görülen 66 maddeye ölçeğin yapı geçerliğini saptamak için faktör analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda da 44 maddeden oluşan üç faktörlü ölçek elde edilmiştir. Araştırma bulguları, ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler*:* Planlama, Değerlendirme, Tutum, Ölçek, Faktör Analizi

Developing A Scale For Attitudes Towards The Insructional Planning and Evaluation Course

Abstract: The purpose of this study was to develop a likert type scale in order to measure teacher candidates' attitudes towards the instructional planning and evaluation course. Participants were 362 fourth grade students who had been attending Programs in Primary School Education, Social Studies, Mathematics Teacher Training, German Language Teaching, Pre-School Education, French Language Teaching, Educational Technology and Computing and English Language Teaching at the Anadolu University Education Faculty. In the development phase of the scale, 67 items were convened and item-total and test retest correlation coefficients were calculated. Cronbach alpha for the whole scale was found to be .98. As a result of the above analysis, factor analysis were carried out for 66 items, which were significant, in order to verify the construct validity of the scale and as a consequence of this analysis a scale with three factors and 44 items was selected. The findings of research reveal that the scale is valid and reliable.

Keywords*:* Planning, Evaluation, Attitude, Scale, Factor Analysis

GİRİŞ

Öğretmenin temel görevi öğrencilerde, okulun ve derslerin hedefleri doğrultusunda kalıcı izli davranış değişikliği meydana getirmektir. Bu görevin yerine getirilebilmesi, hem hedeflerin kazandırılması için gerekli konu alanı bilgisini hem de geçerli öğrenme yaşantıları oluşturacak çevre

[1] Bu makale, XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayı'nda bildiri olarak sunulmuştur.

[**] Yrd. Doç. Dr. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi.

düzenlemesini sağlayacak öğretmenlik meslek bilgisini, başka bir deyişle mesleki yeterliği ya da niteliği gerektirmektedir (Erden, 1995).

Bir ülkede eğitimin gelişmesi ve insan niteliği açısından büyük bir öneme sahip olan öğretmen yeterliği ya da niteliği, eğitimin kalitesini doğrudan etkileyen faktörlerin başında gelir. Öğretmen eğitimine nitelik açısından bakılırsa, eğitim sürecinin her zaman merkezinde yer alan öğretmen-öğrenci ilişkisi bakımından öğretmen eğitiminin niteliği ya da kalitesi ile öğretmenin yeterliği; öğretmenin yeterliği ile öğrencinin yeterliği ve bu ikisi ile de eğitim sisteminin niteliğinin sıkı sıkıya ilişkili olduğu görülür (Varış, 1988; Akyıldız, 1991). Dolayısıyla eğitimde niteliği geliştirerek başarıyı arttırabilmenin yolu, öğretmenlerin niteliğinin yükseltilmesinden geçmektedir. Bu nedenle öğretmen adaylarının hizmet öncesi eğitim sırasında mesleki yeterlikleri kazanmalarının sağlanması büyük önem taşımaktadır. Kuşkusuz bu yeterliklerden öğretimi planlama ve değerlendirme yeterlikleri; yeni kazandırılacak hedeflerin ve davranışların, içerik-öğretim yöntemi ve materyallerin öğrenci özelliklerine uygun olarak seçilip örgütlenmesi; öğretim etkinliklerinin planlanması; eğitim programlarının, öğretim etkinliklerinin, öğrenci ilgi ve yeteneklerinin, öğrenci başarısının değerlendirilmesi; öğrenci eksikliklerinin giderilmesi; başarılı öğrencilerin güdülenmesi ve etkili bir öğretimin sağlanabilmesi açısından son derece önemlidir (Baykul, 1999; Doğan, 1997; Senemoğlu, 1997; Turgut, 1988; Özçelik, 1992).

Öğretmen adaylarının bu yeterlikleri kazanmaları için gerekli bilgi ve becerilerin "Öğretimde Planlama ve Değerlendirme" (ÖPD) dersi ile verilmesi amaçlanmıştır. Bu ders, 1998-1999 öğretim yılından bu yana İşitme Engelliler Öğretmenliği, Zihin Engelliler Öğretmenliği ve Görme Engelliler Öğretmenliği Lisans Programları hariç, toplam on altı öğretmen yetiştirme programında, bir öğretmenlik formasyonu dersi olarak okutulmaktadır (YÖK, 1999; Küçükahmet, 1999).

İki saati uygulama, üç saati teorik olan toplam üç kredi olarak okutulan ÖPD dersinin içeriğini; temel program geliştirme kavramları-süreçleri, ders programı, yıllık-ünite-günlük planların geliştirilmesi, içerik seçimi-organizasyonu, öğretim yöntemleri-stratejileri, materyallerin özellikleri-seçimi, ölçme-değerlendirme, değerlendirme yaklaşımları, test türleri, izleme-başarı testlerinin geliştirilmesi, sınav sorusu yazma teknikleri ve not verme konuları oluşturmaktadır (YÖK, 1998). Bu konularla öğretmen adaylarına öğretimi planlama ve değerlendirme yeterlikleri kazandırılmaya çalışılmaktadır. Kuşkusuz öğretmen adaylarının mesleki yeterlikleri kazanmalarının en etkin yolu, öğretmenlere kazandırılması gereken yeterlikleri dikkate alan eğitim programlarının hazırlanmasıdır (Bursalıoğlu, 1981). Ancak hedeflenen başarının sağlanmasının öğrencinin tanınmasıyla

olanaklı olabileceği gerçeğinin de unutulmaması gerekir (Tavşancıl ve Keser, 2002). Nitekim yapılan araştırmalar, genel olarak duyuşsal alan davranışlarının ilgili alandaki bilişsel başarı değişkenliğinin, yaklaşık dörtte birini açıklayabilme gücünde olduğunu, başka bir deyişle öğrenme düzeyindeki farklılıkların yaklaşık dörtte birinin duyuşsal özellikle açıklanabileceğini ortaya koymuştur (Tavşancıl ve Keser, 2002). Öğrenciye özgü bu özelliklerden tutumların olumlu ya da olumsuz oluşu öğrenmeyi etkilemektedir (Küçükahmet, 1998; Keser ve Tavşancıl, 2001). Bu nedenle duyuşsal alan davranışlarının önemli bir bölümünü oluşturan tutumlar, bilişsel alan davranışları kadar önemlidir (Bloom, 1979).

Literatürde değişik tutum tanımlarına rastlanmaktadır. Turgut'a (1978) göre tutum, belli bir objeye karşı bireylerin olumlu veya olumsuz tepki gösterme eğilimidir. Tezbaşaran'a (1996) göre ise tutum, belirli nesne, durum, kurum, kavram ya da diğer insanlara karşı öğrenilmiş, olumlu ya da olumsuz tepkide bulunma eğilimdir. Tavşancıl'a (2002) göre tutum, yaşantı ve deneyimler sonucu oluşan, ilgili olduğu bütün obje ve durumlara karşı bireyin davranışları üzerinde yönlendirici ya da dinamik bir etkileme gücüne sahip duygusal ve zihinsel hazırlık durumudur. Demirel'e (1993) göre ise tutum, bireyi belli insanlar, nesneler ve durumlar karşısında belli davranışlar göstermeye iten öğrenilmiş eğilimlerdir. Oğuzkan'a (1974) göre tutum, bireyin insanlar, olaylar ve cansız varlıklar karşısında takındığı davranış biçimidir. Kağıtcıbaşı'na (1983) göre ise tutum, kendileri gözlenemeyen fakat gözlenebilen bazı davranışlara yol açtığı varsayılan eğilimlerdir.

Yapılan tanımlara göre, bireylerin çeşitli objelere, fikirlere ve olaylara ne şekilde tepkide bulunacağı büyük ölçüde tutumları tarafından şekillenmektedir. Bir bireyin tutumunun bilinmesi, gelecekte nasıl davranacağı ile ilgili bir kestirmeye olanak tanımaktadır. Bu nedenle ölçülmesi büyük önem taşımaktadır (Bilgin, 1985).

Eğitim düzeyine bağlı olmakla birlikte, küçük yaşlarda başlayan öğrenme süreci sonucu sonradan öğrenilen tutumlar üzerinde, eğitimin doğrudan ya da dolaylı olarak etkisi oldukça güçlüdür (Morgan, 1989). Eğitimin tutumları değiştirmede önemli bir araç olması bakımından öğretmenlerin kendi derslerine yönelik öğrenci tutumlarının ne olduğunu nasıl ölçüleceğini bilmeleri, eğitimin niteliğini arttırmada önemli bir etken olabilir. Bu bakımdan öğretmenler için sahip olunması gereken en önemli yeterliklerden birisi olan öğretimde planlama ve değerlendirme yeterliklerinin öğretmen adaylarına kazandırılabilmesi için, öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarının bilinmesi gerekmektedir.

Tutum ile ilgili çalışmalar, öğrencilerin derse ve konuya olan tutumlarının onların derse nasıl yaklaştıklarını, o konudaki bilgi düzeylerini,

performanslarını, bilgi edinme isteklerini ve ilgilerini belirleyebileceğini ortaya koymaktadır (National Research Council, 1996). Ayrıca tutum ile ilgili birçok çalışma öğrencilerin bir derse yönelik tutumu ile öğrencinin o dersteki başarısı arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermiştir (Baykul, 2003). Bu yüzden öğretmen adaylarına öğretimde planlama ve değerlendirme yeterliklerinin kazandırılması amacıyla Eğitim Fakültelerinde okutulan ÖPD dersinden etkili sonuçların alınabilmesinde, öğrencilerin öncelikle bu derse yönelik ilgi, beklenti, tutum gibi duyuşsal özelliklerinin bilinmesi büyük önem taşımaktadır. Öğrenci tutumlarının dikkate alınmadığı bir eğitim ortamında, öğretim yaşantılarının oluşması ve istendik yönde davranış değişikliğinin sağlanması güçleşmektedir (Fidan, 1982; Tavşancıl ve Keser, 2002).

ÖPD dersine yönelik olumlu tutumları olan öğretmen adaylarının ÖPD dersinin konularını öğrenmede istekli olacağı; ÖPD dersine yönelik olumsuz tutumları olan öğretmen adaylarının ise bu dersin konularını öğrenmede isteksiz olacağı açıktır. ÖPD dersine yönelik olumsuz tutumları olan öğrencilerin derse yönelik olumsuz tutumlarının oluşmasına ve gelişmesine neden olan faktörlerin saptanarak, olumlu tutum geliştirmelerine ortam sağlayacak olanakların sunulabilmesi için öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutum düzeylerinin bilinmesi gereklidir (Erden, 1995).

Öğrencinin geliştirdiği tutum, öğretmeni iki yönlü ilgilendirmektedir. Bunlardan birincisi, başlangıçta öğrencilerin derse/konuya olumlu tutum geliştirmelerini sağlamaktır. İkincisi ise olumsuz tutumları olumlu yönde değiştirmektir (Ülgen, 1997; Tavşancıl ve Keser, 2002). Ancak öğretmenlerin kendisi olumlu tutuma sahip ise öğrencilere olumlu tutum kazandırabilir. Öğrencilerinin tutumlarını kendi tutumlarıyla etkileyebilecek öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumlarının belirlenmesi, gerek tutum düzeyinin yükseltilerek derse ilişkin başarının arttırılabilmesi ve gerekse de mesleki yeterliklere sahip öğretmenlerin yetiştirilebilmesi açısından son derece önemlidir. Bu bakımdan öncelikle Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine İlişkin Tutum Ölçeğine gereksinim vardır.

Literatürde öğretmenlik sertifikası derslerine yönelik tutum ölçeği çalışmalarına rastlanmakla birlikte ÖPD dersine yönelik tutum ölçeği geliştirme çalışmalarına rastlanmamaktadır. Erden (1995), öğretmen adaylarının öğretmenlik sertifikası derslerine yönelik tutumlarını ölçen, Likert tipi 10 maddelik bir tutum ölçeği geliştirmiştir. Çalışmada ölçeğin tümü için güvenirlik katsayısı .88 bulunmuştur. Bu çalışmada öğretmen adaylarının sertifika derslerine yönelik tutumlarının, konu alanlarına ve öğretmen olma isteklerine göre değiştiği görülmüştür.

Bu çalışmada, tutum ölçümü konusunda yapılan girişimlerden, bireylerin bir dizi cümle ya da sıfata verdikleri tepkilere dayalı olarak çıkarsamalarda bulunmaya olanak tanıyan yöntemden (Tavşancıl ve Keser, 2002) yararlanılarak, öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumlarını belirlemeye hizmet edecek bir tutum ölçeği geliştirme yoluna gidilmiştir.

Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarını ölçen Likert tipi bir ölçek geliştirmektir. Bu amaçla geliştirilen ölçekten elde edilen puanlar üzerinde geçerlik ve güvenirlik çalışmaları yapılmıştır.

Sınırlılıklar

Araştırma; (1) 2004-2005 öğretim yılı ile (2) çalışma grubuna alınan öğrenci sayısı ile, (3) tutum ölçeğinde yer alan tutum ifadeleri ile sınırlıdır.

YÖNTEM

Çalışma Grubu

Bu araştırmada bir evren tanımı yapılarak buradan bir örneklem alma yoluna gidilmemiştir. Öğretmen yetiştiren Eğitim Fakültelerinin çoğunluğunda var olan programlar Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi'nde bulunduğundan araştırma, bu Fakülteye devam eden ve aşağıda programlara göre dağılımı verilen toplam 365 dördüncü sınıf öğrencisinden oluşan çalışma grubu üzerinde gerçekleştirilmiştir. Üç tutum ölçeği ise, yönergeye uygun şekilde doldurulmadığından analiz dışında tutulmuştur. Buna göre uygulanan toplam 365 tutum ölçeğinin, 362'sinden elde edilen veriler analize dahil edilmiştir. Çalışma grubunu Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Sınıf Öğretmenliği Programından 88, Sosyal Bilgiler Öğretmenliği Programından 71, Matematik Öğretmenliği Programından 22, Almanca Öğretmenliği Programından 22, Okulöncesi Öğretmenliği Programından 38, Fransızca Öğretmenliği Programından 14, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği Programından 32 ve İngilizce Öğretmenliği Programından 75 öğretmen adayı oluşturmaktadır.

Ölçeğin Geliştirilmesi

Araştırmanın amacı, öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutum düzeylerini belirlemek için bir ölçme aracının kullanılmasını gerektirmektedir. Bu amaçla geliştirilen ölçeğin maddeleri oluşturulurken Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Sınıf Öğretmenliği, Sosyal Bilgiler Öğretmenliği ve Bilgisayar Öğretmenliği programının 4. sınıfında okuyan ve ileride öğretmen olacak 150 öğrenciden Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine ilişkin duygu, düşünce ve davranışlarını içeren kompozisyon yazmaları istenmiştir. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile ilgili literatürün taranması ve kompozisyonlara yapılan içerik analizi sonucunda 67 tutum maddesi yazılmıştır. Bu maddelerin yarısının tutum boyutunun olumsuz tarafını diğer yarısının da olumsuz tarafını kapsayan ifadeler olmasına; bilişsel, duyuşsal ve davranışsal ifadeleri içermesine özen gösterilmiştir (Tezbaşaran, 1996). Maddelerin 34'ü Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinin yararına inanma, 12'si Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinden hoşlanma, 21'i ise Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini yadsımayı kapsayacak şekilde ifade edilmiştir.

Bu şekilde hazırlanan tutum ölçeği, dil bakımından bir uzman tarafından incelenmiştir. Kapsam geçerliği açısından ise üniversitede görev yapan, Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi veren öğretim elemanlarının görüşlerine başvurulmuştur. Öğretim elemanlarının görüşleri doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılarak öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutum düzeylerine belirlemek için geliştirilen veri toplama aracının deneme formu, son şeklini almıştır. Veri toplama aracının geçerlik ve güvenirlik analizinin yapılabilmesi için hazırlanan veri toplama aracı deneme formu, ön deneme grubu olarak çalışma grubu dışında kalan Anadolu Üniversitesi Resim-İş Öğretmenliği Programlarına devam eden 76 öğretmen adayına uygulanmıştır.

Araştırmada, tutum maddelerine verilecek tepkiler için 5'li dereceleme tercih edilmiştir. Cevaplayıcılardan ölçekte yer alan her bir tutum ifadesini hiç katılmıyorum-katılmıyorum-kararsızım-katılıyorum-tamamen katılıyorum gibi beş kategoriden biriyle sınıflaması istenmiştir. Her cevaplayıcı için toplam puanın elde edilebilmesi için, en olumlu kategoriye 5 puan, en olumsuz kategoriye 1 puan verilerek toplanan cevaplar 1-5 arasında puanlanmıştır (Turgut, 1977).

Ölçeği oluşturacak maddelerin belirlenmesi amacıyla söz konusu öğretmen adaylarından elde edilen veriler üzerinde, her bir maddenin aritmetik ortalaması, standart sapması ve madde-toplam korelasyonları hesaplanmıştır. Ölçekte yer alacak maddelerin seçiminde madde-toplam korelasyon

katsayısının .20 değerinin üzerinde olması ölçütü esas alınmıştır (Tavşancıl ve Keser, 2002). Ölçekte yer alan maddelerin ortalaması 2.29-3.78 arasında, standart sapmaları ise .96-1.55 arasındadır. Ölçekte bulunan maddelerin ayırt ediciliğin değerlendirmek amacıyla yapılan madde analizi sonuçları incelendiğinde, 57'nci maddenin madde-toplam korelasyonunun .20'nin altında olduğu, diğer maddelerin madde-toplam korelasyonlarının ise .21 ile .82 arasında değiştiği görülmektedir. Bu bulgu, 57'nci madde çıkarıldığında kalan 66 tutum ifadesinin her birinin ayırt edici özelliğe sahip olduğunu göstermektedir. Tüm ölçeğin güvenirlik katsayısı Cronbach α=.98 olarak bulunmuştur. Bu değerler, ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Ön deneme sonucunda maddelerin gayet iyi anlaşıldığı, ancak çok az sayıda maddenin ifade değişikliği gerektirdiği anlaşılmıştır. İfade değişikliği gerektiren maddeler değiştirilerek veri toplama aracına son şekli verilmiştir.

BULGULAR VE YORUMLAR

Ön deneme grubuna uygulanıp son şekli verilen Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine Yönelik Tutum Ölçeği (ÖPDDYTÖ), çalışma grubuna dahil edilen 362 öğretmen adayına uygulanmıştır. Uygulama sonrası öncelikle ölçek toplam puanlarının dağılımına bakılmıştır. Ölçekte 66 madde bulunduğundan, beklenen en düşük puan 66.00, en yüksek puan 330.00, genişlik ise 266.00'dır. ölçek puanlarından elde edilen en düşük puan 82.00, en yüksek puan 330.00'dur. Genişlik 248.00 bulunmuştur. Ölçeğin beklenen genişliğin önemli bir kısmını kapsadığı görülmektedir. Ölçek ortalaması 252.07, ortancası 254.00 ve standart sapma 37.57 olarak hesaplanmıştır. Çarpıklık katsayısı -.51 bulunmuş, basıklık katsayısı .84'dür. Bu istatistikler ölçek puanları dağılımının normal dağılıma çok yakın olduğunu göstermektedir.

Yapılan bu analizler sonucunda madde toplam korelasyon katsayıları .20'nin üstünde ve test tekrar test analizi sonuçları .05 düzeyinde manidar olan 66 maddeye ölçeğin yapı geçerliğini test etmek için, faktör analizi uygulanmıştır.

Faktör analizi, ölçme aracının yapısını aynı yapıyı ya da niteliği ölçen değişkenleri bir araya toplayarak ölçmeyi az sayıda faktör ile açıklamayı amaçlayan bir istatistiksel tekniktir (Büyüköztürk, 2002; Ülkü ve Koç, 1978, Balcı 1997). Faktör analizine çok çeşitli amaçlarla başvurulabilir (Baykul, 2000). Bu araştırmada faktör analizi ölçeğin geçerliğini belirlemek amacıyla yapılmıştır.

Temel Bileşenler Analizi uygulanan 66 madde öz değeri 1.00'dan büyük olan 10 faktör altında toplanmaktadır. Dolayısıyla ÖPDDYTÖ en çok 10

faktörlü kabul edilebilir. Ancak ölçek geliştirilirken öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumları üç faktörlü olarak belirlendiği için ölçeğe üç faktörlü bakılmıştır. Üç faktör tarafından açıklanan toplam varyans %47.87'dir. Temel Bileşenler Analizine göre birinci faktörün sırasıyla öz değeri 23.58, açıkladığı varyans %35.74, ikinci faktörün 5.03, %7.62 ve üçüncü faktörün 2.98, %4.51'dir. Faktör analizi sonunda elde edilen varyans oranları ne kadar yüksek olursa, ölçeğin faktör yapası da o kadar güçlü olmaktadır (Gorsuch, 1974; Lee ve Comrey, 1979. Akt. Tavşancıl ve Keser, 2002). Sosyal bilimlerde %40 ile %60 arasında değişen varyans oranları yeterli kabul edilmektedir (Scherer, Wiebe Luther, Adams, 1988, Akt. Tavşancıl ve Keser, 2002). Maddelerle ilgili olarak tanımlanan üç faktörün ortak varyansları .41 ile .80 arasında değişmektedir. Bu bulgu analizde önemli faktör olarak belirlenen üç faktörün birlikte maddelerdeki toplam varyansın ve ölçeğe ilişkin varyansın önemli bir kısmını açıkladığını göstermektedir.

Faktör analizinde faktör yük değeri .45'in üstünde olan maddeler alınmış ve bu ölçüte göre 2, 7, 25, 45, 46, 47, 48, 53 ve 58'nci maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Kalan 57 maddenin birinci faktörde yer aldığı ve birinci faktör yük değerlerinin .50 ile .73 arasında değiştiği gözlenmektedir. Üç faktör tarafından açıklanan toplam varyansın %51.23, birinci faktörün açıkladığı varyansın %39.30, ikinci faktörün açıkladığı varyansın %7.35 ve üçüncü faktörün açıkladığı varyansın %4.59 olduğu gözlenmiştir. Maddelerle ilgili olarak tanımlanan üç faktörün ortak varyansları .48 ile .80 arasında değişmektedir. Bu durum ÖPDDYTÖ'nin genel bir faktöre sahip olduğunu göstermektedir. Temel Bileşenler Analizinde birinci faktörün açıkladığı varyansın %39.30 olması da bunun bir göstergesidir.

Ölçekte bulunan maddelerin ayırt ediciliğini değerlendirmek amacıyla yapılan madde analizi sonuçları incelendiğinde madde-toplam korelasyon katsayısı .49 ile .74 arasında değişmektedir. Ölçekte yer alan maddelerin ortalaması 3.11-4.56 arasında, standart sapmaları ise .63-1.01 arasındadır. Her madde için hesaplanan test-tekrar test korelasyon katsayısı sonuçları da .37-.76 arasındadır ve .05 düzeyinde manidar bulunmuştur.

Temel Bileşenler Analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri .95 bulunmuştur. KMO testi, kısmi korelasyonların küçük olup olmadığını, dağılımının faktör analizi için yeterli olup olmadığını test etmektedir. KMO değerinin .90'ın üstünde olması mükemmel olarak değerlendirilmektedir (University of New Castle upon Tyne, 2005; Atan-Özgür-Güler, 2003). Bu araştırmada KMO değeri mükemmeldir. Barlett testi sonucu da 15940.9 ($p<.01$) faktör analizinin değişkenler için uygun olduğunu belirtmektedir.

Öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumları üç faktörlü olarak belirlendiği için, faktörlerin kendileriyle yüksek ilişki veren maddeleri bulmaları ve daha kolay yorumlanabilmeleri amacıyla varimax tekniği uygulanarak rotasyon işlemi yapılmıştır (Büyüköztürk, 2000).

Aynı yapıyı ölçmeyen maddelerin ayıklanmasında; maddelerin yer aldıkları faktördeki yük değerlerinin yüksek olmasına ve maddelerin tek bir faktörde yüksek, diğer faktörlerde ise düşük yük değerine sahip olmasına dikkat edilerek, maddelerin faktör yüklerinin en az .45 ve tek faktör altında yer alması (maddenin iki ayrı faktör altında yüksek faktör yükü alması durumunda farkın en az .10 olması) ve madde varyanslarının .40'ın üzerinde olması ölçütleri (Büyüköztürk, 2002) esas alınmıştır. Bu ölçütlere göre faktör yükleri .45'in altında olan, faktör yükleri yüksek olmakla birlikte iki ayrı faktör altında toplanan ve varyansları .40'ın altında olan 1, 6, 9, 17, 18, 23, 26, 27, 41, 42, 43, 62 ve 66'ncı maddeler ölçekten çıkartılmış ve 44 madde kalmıştır.

Varimax rotasyon sonucunda üç faktörün açıkladıkları varyans sırasıyla şu şekildedir: Birinci faktör, varyansın %40.57'sini, ikinci faktör %9.07'sini, üçüncü faktör %5.14'ünü açıklamaktadır. ÖPDDYTÖ'nin faktör yapılarını incelemek amacıyla uygulanan varimax rotasyon sonucu ölçekteki maddelerin üç faktördeki yük değerleri Tablo 1'de verilmiştir. Tablo 1'de "Sıra No" maddelerin faktör analizinden sonraki numaralarını, Madde No ise faktör analizinden önceki numaralarını göstermektedir.

Tablo 1. ***Varimax Rotasyon Sonucu Ölçekteki Maddelerin Üç Faktördeki Yük Değerleri***

Sıra No	Madde No	1. Faktör	2. Faktör	3. Faktör
1	m3	.593	.162	.242
2	m4	.588	.135	.286
3	m5	.623	.207	.103
4	m10	.585	.243	.133
5	m11	.541	.251	.240
6	m12	.687	.186	.265
7	m13	.687	.164	.252
8	m14	.604	2.427E-02	.387
9	m15	.604	6.253E-03	.359
10	m16	.648	.7.017E-02	.301
11	m19	.717	.226	.168

12	m20	.684	.191	.115
13	m24	.546	.364	.232
14	m29	.652	.243	.109
15	m30	.697	.241	.129
16	m31	.627	.218	9.581E-02
17	m32	.754	.244	-7.924E-04
18	m33	.764	.216	5.479E-02
19	m34	.767	.190	.6.566E-02
20	m35	.765	.233	.8.858E-02
21	m36	.714	.148	.127
22	m37	.667	.138	.162
23	m38	.664	.3.310E-02	.294
24	m39	.721	.210	.158
25	m40	.601	.272	.150
26	m8	.174	.593	.279
27	m21	.376	.575	.101
28	m22	.159	.570	.321
29	m28	.313	.624	-6.077E-02
30	m49	.146	.662	.451
31	m50	.112	.668	.441
32	m51	6.981E-02	.656	.382
33	m59	.188	.617	.190
34	m63	.162	.652	.186
35	m64	.354	.693	1.746E-02
36	m65	.296	.684	7.161E-02
37	m67	.157	.710	.247
38	m44	.358	.402	.598
39	m52	.198	.190	.746
40	m54	.279	.310	.724
41	m55	.270	.139	.819
42	m56	.244	.328	.771
43	m60	.190	.268	.624
44	m61	.196	.264	.672
Açıklanan Varyans				
Toplam = %54.77				
Faktör-1 = % 40.57				
Faktör-2 = % 9.07				
Faktör-3 = % 5.14				
Cronbach α = .96				

Tüm ölçeğin iç tutarlılık katsayısı Cronbach α=.96 bulunmuştur. Faktörler, maddelerin içerdiği anlamlar dikkate alınarak adlandırılmaya çalışılmıştır. Birinci faktörde 25 (Cronbach α=.96) madde bulunmaktadır ve bu faktöre

"***Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinin Önemine İnanma***" adı verilmiştir. "***Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersini Yadsıma***" olarak adlandırılan ikinci faktör 12 (Cronbach α=.91) maddeden; "***Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinden Hoşlanma***" olarak adlandırılan üçüncü faktör ise 7 (Cronbach α=.92) maddeden oluşmaktadır.

ÖPDDYTÖ'ndeki maddelerin yer aldıkları faktörlere göre; aritmetik ortalamaları, standart sapmaları, madde-toplam ve test-tekrar test güvenirlik katsayıları, Temel Bileşenler Analizi sonuçları, ölçeğin iç tutarlılık güvenirliği olan Cronbach α katsayısı Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. ***Ölçekteki Maddelerin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma, Madde Toplam Korelasyonu, Faktör Analizi ve Faktörlerin Cronbach α Sonuçları***

Madde ve Faktörler	**Ort.**	**S**	Madde-Toplam Korelasyonu	Faktör Ortak Varyansı	Yük Faktör-1 Değeri
I. FAKTÖR (Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinin Önemine İnanma) Cronbach α=.96					
3. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim etkinliğini arttırır.	4.34	.69	.59	.44	.63
4 Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretmenlik mesleğini yürütme konusunda cesaretlendiricidir.	4.11	.85	.59	.45	.64
5. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini tüm öğretmen adayları almalıdır.	4.51	.71	.57	.44	.62
10. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin içeriğini düzenleyebilme bakımından önemlidir.	4.30	.72	.58	.42	.62
11. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile öğrendiklerimi bir başka dersin konuları ile ilişkilendirebilmek beni rahatlatır.	4.14	.79	.60	.41	.64
12. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim ve ders içeriğine göre öğretim ortamı oluşturabilme bakımından önemlidir.	4.19	.76	.68	.58	.73
13. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim ve ders içeriğine göre yöntem ve strateji belirleyebilme bakımından önemlidir.	4.29	.69	.66	.56	.71
14. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi					

öğretimde karşılaşılabilecek sorunları çözebilme konusunda yöntemler geliştirebilmeye yardımcı olur.	4.04	.86	.59	.52	.64
15. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi aynı soruna farklı çözüm yolları üretebilmeyi kolaylaştırır.	3.87	.86	.57	.49	.62
16. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim araç ve gereçlerini etkili kullanabilmeyi sağlar.	3.92	.95	.61	.52	.66
19. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim etkinliklerini düzenleyebilme bakımından önemlidir.	4.18	.71	.68	.59	.73
20. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimde zamanı daha etkili kullanabilme bakımından önemlidir.	4.17	.79	.61	.52	.66
24. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi eğitim ve öğretimle ilgili gelişme ve değişimleri izlemek için önemlidir.	3.91	.90	.67	.48	.69
29. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin hedeflerine uygun ölçme araçları belirleyebilme bakımından önemlidir.	4.14	.78	.62	.50	.66
30. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin hedeflerine uygun ölçme araçları geliştirebilmeyi sağlar.	4.05	.79	.66	.56	.71
31. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ölçme araçları türlerine ve içeriğe uygun istatistikî işlemlerden yararlanabilmeyi sağlar.	3.93	.88	.58	.45	.63
32. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin etkililiğini değerlendirebilme bakımından önemlidir.	4.15	.76	.64	.63	.69
33. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğrencilerin hedef davranışlara ulaşma düzeylerini değerlendirebilmeyi sağlar.	4.23	.75	.66	.63	.71
34. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğrenci başarısını farklı değerlendirme türleri kullanılarak yorumlayabilmeyi sağlar.	4.17	.80	.65	.63	.71
35. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ölçme sonuçlarını öğrencilerin başarısını artırmada kullanabilme bakımından önemlidir.	4.09	.81	.68	.65	.74
36. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğrencilerin başarılarının daha objektif değerlendirilebilmesini sağlar.	4.01	.90	.62	.55	.67
37. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi					

öğretimin planlanması ve değerlendirilmesinde daha özenli olmayı sağlar.	4.16	.77	.59	.49	.65
38. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi geleceğe yönelik hedefler belirlemede etkilidir.	3.95	.92	.60	.53	.65
39. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretime ve derse yönelik kararlar alabilmeyi kolaylaştırır.	4.12	.82	.67	.59	.72
40. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi iyi bir ders planı hazırlayabilmeyi kolaylaştırır.	4.32	.79	.62	.46	.66
II. FAKTÖR (Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersini Yadsıma) Cronbach α=.91	3.84	1.06	.55	.46	.54
8. Mesleki formasyon dersleri içinde en sevimsizi Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersidir.	4.26	.90	.60	.48	.61
21. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini almış olmak benim için bir zaman kaybıdır.	3.59	1.14	.55	.45	.54
22. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde verilen ödevlere ilişkin araştırma yapmaktan sıkıntı duyarım.	4.12	.98	.50	.49	.52
28. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde yapılan uygulamalar mesleki becerilerin gelişmesine katkı sağlamaz.	3.75	1.13	.65	.66	.63
49. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini izlemekten büyük bir sıkıntı duyarım.	3.70	1.16	.62	.65	.60
50. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde zaman geçmek bilmez.	3.63	1.20	.66	.58	.53
51. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine çalışırken büyük sıkıntı duyarım.	3.73	1.01	.53	.45	.52
59. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi olmasa öğrencilik yaşamı daha zevkli olur.	3.74	1.17	53	.49	.52
63. Öğretmen olduğumda Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersi ile ilgili bir şey hatırlayacağımı sanmıyorum.	4.11	1.02	.61	.61	.62
64. Yetki verseler Eğitim Fakültelerinden Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini kaldırırım.	3.91	1.14	.59	.56	.59
65. Elimde olsa Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi yerine başka bir ders	3.87	1.23	.59	.59	.57

alırdım. 67. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile ilgili hiç konuşmasak daha mutlu olurum.					
III. FAKTÖR (Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinden Hoşlanma) Cronbach α=.92					
44. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini severim.	3.72	1.12	.73	.65	.72
52. Diğer derslere göre Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine çalışmaktan daha çok hoşlanırım.	3.12	1.12	.56	.63	.56
54. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi benim için ilgi çekicidir.	3.47	1.06	.68	.70	.67
55. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi benim için heyecan vericidir.	3.11	1.12	.62	.76	.62
56. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi eğlenceli bir derstir.	3.24	1.14	.69	.76	.67
60. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile ilgili kitapları okumaktan hoşlanırım.	3.19	1.09	.54	.50	.54
61. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde yapılan uygulamalar araştırma isteğimi arttırıyor.	3.27	1.08	.57	.56	.56

Açıklanan Varyans
Toplam = % 54.77
Faktör-1 = % 40.57
Cronbach α = .96

SONUÇ

Bu çalışmada, öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine ilişkin tutumlarını ölçebilmek amacıyla 44 maddelik bir ölçek (ÖPDDYTÖ) geliştirilmiştir.

Araştırma bulgularına göre, varimax rotasyon sonucunda 44 maddenin tamamının birinci faktör yük değerlerinin .52-.74 arasında değiştiğinin görülmesi, ölçeğin genel bir faktöre sahip olduğunu; tüm ölçeğin iç tutarlık katsayısının Cronbach α=.96 ve her bir alt boyut için ise Cronbach α=.90'ın üzerinde olması ise, ölçeğin bütün olarak ve alt boyutların kendi içinde tutarlı olduklarını göstermektedir. Ayrıca öğretmen adaylarının ÖPDDYTÖ'den aldıkları en yüksek puanın 220.00, en düşük puanın 44.00 olması ve genişliğin 176.00 bulunması da, ölçeğin beklenen genişliğin önemli bir kısmını kapsadığını göstermektedir.

Bu araştırmanın kapsamadığı öğretmen yetiştiren programların tamamını içerecek şekilde benzer özelliklerde, farklı gruplarda güvenirlik ve geçerlik çalışmalarının yinelenmesi ve yapılan analizlerin karşılaştırılması özellikle faktör yapı geçerliğini belirleyebilmek açısından önemlidir.

Erden'in de (1995) ifade ettiği gibi, öğretmen adaylarının tutumlarını değiştirebilmek için öncelikle tutumlarının oluşmasına ve gelişmesine neden olan faktörlerin ortaya çıkarılması gerekmektedir. Araştırma bulgularına göre geçerli ve güvenilir olan tutum ölçeği, öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik olumlu ve olumsuz tutumlarının ne tür değişkenlere bağlı olduğunu belirlemek için kullanılabilir. Öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik olumlu tutum geliştirmesi için sadece derslerin beklenti ve ihtiyaçlarına uygun olması yetmez. Aynı zamanda öğretmen adaylarının öğretmen olmaya istekli olmaları da gerekir. Geliştirilen bu ölçek ile öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarının kişisel özelliklerinden mi? Verilen eğitimin niteliğinden mi? Etkilendiğini saptamaya yönelik çalışmalar yapılabilir. Öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarının bilinmesi, mesleki yeterliklere sahip öğretmen adaylarının yetiştirilmesi açısından son derece önemli olan ÖPD dersinin hedeflerinin, öğrencilerin ihtiyaçlarına uygunluğunun değerlendirilmesi, dersin öğrenciler için daha anlamlı ve cazip hale gelmesini sağlayıcı çalışmalar yapılmasına katkıda bulunacaktır.

KAYNAKÇA

Akyıldız, H. (1991). "Etkili Öğretim Açısından Öğretmen Niteliğinin Önemi",
Eğitimde Arayışlar 1. Sempozyumu (13-14 Nisan 1991). İstanbul: Eğitimde
Nitelik Geliştirme, Özel Kültür Okulları Eğitim Araştırma Geliştirme Merkezi
Yayınları.

Atan, M., Özgür, E. ve Güler, H. (2003). "Türkiye'deki İllerin Gelişmişlik Düzeylerinin Çok Değişkenli İstatistiksel Analizler ve Etkinlik Analizi İle Karşılaştırmalı Sınıflandırılması", *3. İstatistik Kongresi, 16-20 Nisan 2003*, Belek, Antalya

Balcı, A. (1997). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler* (Gözden geçirilmiş ve ilave edilmiş 2. baskı). Ankara: 72 TDFO Bilgisayar-Yayıncılık.

Baykul, Y. (1999). "İlköğretimde Ölçme ve Değerlendirme". Retrieved December 15, 2002, Web: ***http://iogm.meb.gov.tr/gmudgiris.htm***.

Baykul, Y. (2000). *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme: Klasik Test Teorisi ve Uygulaması*. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Baykul, Y. (2003). "Matematik Öğretimi ve Bazı Sorunlar". Retrieved November 13, 2004,
Web: *http://www.matder.org.tr/bilim/movbs.asp?ID=4.*

Bilgin, N. (1985). *Sosyal Psikolojide Yöntem ve Pratik Çalışmalar*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Bloom, B. S. (1979). *Human Characteristics and School Learning*. Çev.: D. Ali

Özçelik, Ankara: Milli Eğitim Basımevi, 1979.

Bursalıoğlu, Z. (1981). *Eğitim Yöneticisinin Yeterlikleri* (İkinci Baskı). Ankara: Atatürk'ün 100. Doğum Yılına Armağan, A.Ü. Eğitim Fakültesi Yayınları No:93.

Büyüköztürk, Ş. (2002). *Veri Analizi El Kitabı* (1. baskı). Ankara: Pegem A Yayıncılık.

Demirel, Ö. (1993). *Eğitim Terimleri Sözlüğü*. Ankara: USEM Yayınları, 10.
Doğan, H. (1997). *Eğitimde Program ve Öğretim Tasarımı*. Ankara.

Erden, M. (1995). "Öğretmen Adaylarının Öğretmenlik Sertifikası Derslerine
Yönelik Tutumları", *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 11:99-104.*

Fidan, N. (1982). *Öğrenme ve Öğretme: Kuramlar-İlkeler-Yöntemler*. Ankara: Tekışık Matbaası.

Gorsuch, R. L. (1974). *Factor Analysis*. Philadelphia: Saunders.

Kağıtcıbaşı, Ç. (1983). *İnsan ve İnsanlar*. İstanbul: Beta Basım/Yayım.

Küçükahmet, L. (1998). *Öğretim İlke ve Yöntemleri*. Ankara: Gazi Yayınevi.

Küçükahmet, L. (Eds.). (1999). *Öğretmenlik Mesleğine Giriş* (2. baskı). İstanbul: Alkım Yayınevi.

Lee, H. B. ve Comrey, A. L. (1979). "Distortions in a commonly used factor analytic procedure", *Multivariate Behavioral Research,* 14, 301-321.

National Research Council. (1996). *National Science Education Standards*. Washington DC: National Academy Pres.

Morgan, C. T. (1989). *Psikolojiye Giriş* (9. Baskı). Çev. Sirel Karakaş, Ankara:
Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, No:1.

Oğuzkan, F. (1974). *Eğitim Terimleri Sözlüğü*. Ankara: TDK Yayınları.

Özçelik, D. A. (1992). *Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Senemoğlu, N (1997). *Gelişim Öğrenme ve Öğretim*. Burdur: Ertem Matbaacılık.

Scherer, R. F., ve diğerleri (1988). "Dimensionality of Coping: Facor Stability

Using the Ways of Coping Questionnaire", *Psychological Reports,* 62, 763-770.

Tavşancıl, E. (2002). *Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Tavşancıl, E. ve Keser, H. (2002). "İnternet Kullanımına Yönelik Likert Tipi Bir Tutum Ölçeğinin Geliştirilmesi", *Eğitim Bilimleri Dergisi* 1, 1, 79-100.

Tezbaşaran, A. A. (1996). *Likert Tipi Ölçek Geliştirme Kılavuzu*. Ankara: Türk
Psikologlar Derneği Yayınları.

Turgut, M. F. (1977). *Tutumların Ölçülmesi, Eğitimde Ölçme Teknikleri Ders Notu*. Ankara: No:7.

Turgut, M. F. (1978). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: Nüve Matbaası.

Turgut, M. F. (1988). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme Metotları* (Altıncı Baskı). Ankara: Saydam Matbaacılık.

University of New Castle upon Tyne. (2005). Statistics support: How to Perform and interpret factor analysis using SPSS. Retrieved on 14 December 2005 at URL:*http://www.ncl.ac.uk/ucs/statistics/common/specialisttopics/factor_analysis/factoranalysis.html.*

Ülgen, G. (1997). *Eğitim Psikolojisi* (3. Baskı). İstanbul: Alkım Yayınevi.

Ülkü, S. ve Koç, N. (1978). "Faktör Analizi Yetenekleri Sınıflama (Ayırtetme)", *A.Ü. Eğitim Fakültesi Dergisi* 10, 1-2, 25-34.

Varış, F. (1988). *Program Geliştirme Teori ve Teknikleri* (Dördünca Baskı). Ankara: A.Ü. Eğitim Bilimleri Fakültesi Yayınları No:157.

YÖK (1999). *Türkiye'de Öğretmen Eğitiminde Standartlar ve Akreditasyon*. Ankara: YÖK / Dünya Bankası Milli Eğitimi Geliştirme Projesi Hizmet Öncesi Öğretmen Eğitimi, Öğretmen Eğitimi Dizisi.

YÖK (1998). *Eğitim Fakültesi Öğretmen Yetiştirme Lisans Programları*. Ankara.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine Yönelik Bir Tutum Ölçeği Geliştirme[1]

Erol KARACA[**]

Özet: Bu çalışma öğretmen adaylarının "Öğretimde Planlama ve Değerlendirme" dersine yönelik tutumlarını ölçmede kullanılacak likert tipi bir ölçme aracı geliştirmek amacıyla yapılmıştır. Araştırma Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Sınıf Öğretmenliği, Sosyal Bilgiler Öğretmenliği, Matematik Öğretmenliği, Almanca Öğretmenliği, Okulöncesi Öğretmenliği, Fransızca Öğretmenliği, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği ve İngilizce Öğretmenliği Programlarına devam eden 362 dördüncü sınıf öğrencisi üzerinde yürütülmüştür. Ölçeğin geliştirilmesi sırasında 67 madde oluşturulmuş, bu maddeler için madde toplam, test-tekrar test korelasyon katsayısı hesaplanmıştır. Tüm ölçeğin güvenirlik katsayısı Cronbach α=.98 olarak bulunmuştur. Bu analizler sonucunda manidar olduğu görülen 66 maddeye ölçeğin yapı geçerliğini saptamak için faktör analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda da 44 maddeden oluşan üç faktörlü ölçek elde edilmiştir. Araştırma bulguları, ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler*:* Planlama, Değerlendirme, Tutum, Ölçek, Faktör Analizi

Developing A Scale For Attitudes Towards The Insructional Planning and Evaluation Course

Abstract: The purpose of this study was to develop a likert type scale in order to measure teacher candidates' attitudes towards the instructional planning and evaluation course. Participants were 362 fourth grade students who had been attending Programs in Primary School Education, Social Studies, Mathematics Teacher Training, German Language Teaching, Pre-School Education, French Language Teaching, Educational Technology and Computing and English Language Teaching at the Anadolu University Education Faculty. In the development phase of the scale, 67 items were convened and item-total and test retest correlation coefficients were calculated. Cronbach alpha for the whole scale was found to be .98. As a result of the above analysis, factor analysis were carried out for 66 items, which were significant, in order to verify the construct validity of the scale and as a consequence of this analysis a scale with three factors and 44 items was selected. The findings of research reveal that the scale is valid and reliable.

Keywords*:* Planning, Evaluation, Attitude, Scale, Factor Analysis

GİRİŞ

Öğretmenin temel görevi öğrencilerde, okulun ve derslerin hedefleri doğrultusunda kalıcı izli davranış değişikliği meydana getirmektir. Bu görevin yerine getirilebilmesi, hem hedeflerin kazandırılması için gerekli konu alanı bilgisini hem de geçerli öğrenme yaşantıları oluşturacak çevre

[1] Bu makale, XIII. Ulusal Eğitim Bilimleri Kurultayı'nda bildiri olarak sunulmuştur.

[**] Yrd. Doç. Dr. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi.

düzenlemesini sağlayacak öğretmenlik meslek bilgisini, başka bir deyişle mesleki yeterliği ya da niteliği gerektirmektedir (Erden, 1995).

Bir ülkede eğitimin gelişmesi ve insan niteliği açısından büyük bir öneme sahip olan öğretmen yeterliği ya da niteliği, eğitimin kalitesini doğrudan etkileyen faktörlerin başında gelir. Öğretmen eğitimine nitelik açısından bakılırsa, eğitim sürecinin her zaman merkezinde yer alan öğretmen-öğrenci ilişkisi bakımından öğretmen eğitiminin niteliği ya da kalitesi ile öğretmenin yeterliği; öğretmenin yeterliği ile öğrencinin yeterliği ve bu ikisi ile de eğitim sisteminin niteliğinin sıkı sıkıya ilişkili olduğu görülür (Varış, 1988; Akyıldız, 1991). Dolayısıyla eğitimde niteliği geliştirerek başarıyı arttırabilmenin yolu, öğretmenlerin niteliğinin yükseltilmesinden geçmektedir. Bu nedenle öğretmen adaylarının hizmet öncesi eğitim sırasında mesleki yeterlikleri kazanmalarının sağlanması büyük önem taşımaktadır. Kuşkusuz bu yeterliklerden öğretimi planlama ve değerlendirme yeterlikleri; yeni kazandırılacak hedeflerin ve davranışların, içerik-öğretim yöntemi ve materyallerin öğrenci özelliklerine uygun olarak seçilip örgütlenmesi; öğretim etkinliklerinin planlanması; eğitim programlarının, öğretim etkinliklerinin, öğrenci ilgi ve yeteneklerinin, öğrenci başarısının değerlendirilmesi; öğrenci eksikliklerinin giderilmesi; başarılı öğrencilerin güdülenmesi ve etkili bir öğretimin sağlanabilmesi açısından son derece önemlidir (Baykul, 1999; Doğan, 1997; Senemoğlu, 1997; Turgut, 1988; Özçelik, 1992).

Öğretmen adaylarının bu yeterlikleri kazanmaları için gerekli bilgi ve becerilerin "Öğretimde Planlama ve Değerlendirme" (ÖPD) dersi ile verilmesi amaçlanmıştır. Bu ders, 1998-1999 öğretim yılından bu yana İşitme Engelliler Öğretmenliği, Zihin Engelliler Öğretmenliği ve Görme Engelliler Öğretmenliği Lisans Programları hariç, toplam on altı öğretmen yetiştirme programında, bir öğretmenlik formasyonu dersi olarak okutulmaktadır (YÖK, 1999; Küçükahmet, 1999).

İki saati uygulama, üç saati teorik olan toplam üç kredi olarak okutulan ÖPD dersinin içeriğini; temel program geliştirme kavramları-süreçleri, ders programı, yıllık-ünite-günlük planların geliştirilmesi, içerik seçimi-organizasyonu, öğretim yöntemleri-stratejileri, materyallerin özellikleri-seçimi, ölçme-değerlendirme, değerlendirme yaklaşımları, test türleri, izleme-başarı testlerinin geliştirilmesi, sınav sorusu yazma teknikleri ve not verme konuları oluşturmaktadır (YÖK, 1998). Bu konularla öğretmen adaylarına öğretimi planlama ve değerlendirme yeterlikleri kazandırılmaya çalışılmaktadır. Kuşkusuz öğretmen adaylarının mesleki yeterlikleri kazanmalarının en etkin yolu, öğretmenlere kazandırılması gereken yeterlikleri dikkate alan eğitim programlarının hazırlanmasıdır (Bursalıoğlu, 1981). Ancak hedeflenen başarının sağlanmasının öğrencinin tanınmasıyla

olanaklı olabileceği gerçeğinin de unutulmaması gerekir (Tavşancıl ve Keser, 2002). Nitekim yapılan araştırmalar, genel olarak duyuşsal alan davranışlarının ilgili alandaki bilişsel başarı değişkenliğinin, yaklaşık dörtte birini açıklayabilme gücünde olduğunu, başka bir deyişle öğrenme düzeyindeki farklılıkların yaklaşık dörtte birinin duyuşsal özellikle açıklanabileceğini ortaya koymuştur (Tavşancıl ve Keser, 2002). Öğrenciye özgü bu özelliklerden tutumların olumlu ya da olumsuz oluşu öğrenmeyi etkilemektedir (Küçükahmet, 1998; Keser ve Tavşancıl, 2001). Bu nedenle duyuşsal alan davranışlarının önemli bir bölümünü oluşturan tutumlar, bilişsel alan davranışları kadar önemlidir (Bloom, 1979).

Literatürde değişik tutum tanımlarına rastlanmaktadır. Turgut'a (1978) göre tutum, belli bir objeye karşı bireylerin olumlu veya olumsuz tepki gösterme eğilimidir. Tezbaşaran'a (1996) göre ise tutum, belirli nesne, durum, kurum, kavram ya da diğer insanlara karşı öğrenilmiş, olumlu ya da olumsuz tepkide bulunma eğilimdir. Tavşancıl'a (2002) göre tutum, yaşantı ve deneyimler sonucu oluşan, ilgili olduğu bütün obje ve durumlara karşı bireyin davranışları üzerinde yönlendirici ya da dinamik bir etkileme gücüne sahip duygusal ve zihinsel hazırlık durumudur. Demirel'e (1993) göre ise tutum, bireyi belli insanlar, nesneler ve durumlar karşısında belli davranışlar göstermeye iten öğrenilmiş eğilimlerdir. Oğuzkan'a (1974) göre tutum, bireyin insanlar, olaylar ve cansız varlıklar karşısında takındığı davranış biçimidir. Kağıtcıbaşı'na (1983) göre ise tutum, kendileri gözlenemeyen fakat gözlenebilen bazı davranışlara yol açtığı varsayılan eğilimlerdir.

Yapılan tanımlara göre, bireylerin çeşitli objelere, fikirlere ve olaylara ne şekilde tepkide bulunacağı büyük ölçüde tutumları tarafından şekillenmektedir. Bir bireyin tutumunun bilinmesi, gelecekte nasıl davranacağı ile ilgili bir kestirmeye olanak tanımaktadır. Bu nedenle ölçülmesi büyük önem taşımaktadır (Bilgin, 1985).

Eğitim düzeyine bağlı olmakla birlikte, küçük yaşlarda başlayan öğrenme süreci sonucu sonradan öğrenilen tutumlar üzerinde, eğitimin doğrudan ya da dolaylı olarak etkisi oldukça güçlüdür (Morgan, 1989). Eğitimin tutumları değiştirmede önemli bir araç olması bakımından öğretmenlerin kendi derslerine yönelik öğrenci tutumlarının ne olduğunu nasıl ölçüleceğini bilmeleri, eğitimin niteliğini arttırmada önemli bir etken olabilir. Bu bakımdan öğretmenler için sahip olunması gereken en önemli yeterliklerden birisi olan öğretimde planlama ve değerlendirme yeterliklerinin öğretmen adaylarına kazandırılabilmesi için, öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarının bilinmesi gerekmektedir.

Tutum ile ilgili çalışmalar, öğrencilerin derse ve konuya olan tutumlarının onların derse nasıl yaklaştıklarını, o konudaki bilgi düzeylerini,

performanslarını, bilgi edinme isteklerini ve ilgilerini belirleyebileceğini ortaya koymaktadır (National Research Council, 1996). Ayrıca tutum ile ilgili birçok çalışma öğrencilerin bir derse yönelik tutumu ile öğrencinin o dersteki başarısı arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermiştir (Baykul, 2003). Bu yüzden öğretmen adaylarına öğretimde planlama ve değerlendirme yeterliklerinin kazandırılması amacıyla Eğitim Fakültelerinde okutulan ÖPD dersinden etkili sonuçların alınabilmesinde, öğrencilerin öncelikle bu derse yönelik ilgi, beklenti, tutum gibi duyuşsal özelliklerinin bilinmesi büyük önem taşımaktadır. Öğrenci tutumlarının dikkate alınmadığı bir eğitim ortamında, öğretim yaşantılarının oluşması ve istendik yönde davranış değişikliğinin sağlanması güçleşmektedir (Fidan, 1982; Tavşancıl ve Keser, 2002).

ÖPD dersine yönelik olumlu tutumları olan öğretmen adaylarının ÖPD dersinin konularını öğrenmede istekli olacağı; ÖPD dersine yönelik olumsuz tutumları olan öğretmen adaylarının ise bu dersin konularını öğrenmede isteksiz olacağı açıktır. ÖPD dersine yönelik olumsuz tutumları olan öğrencilerin derse yönelik olumsuz tutumlarının oluşmasına ve gelişmesine neden olan faktörlerin saptanarak, olumlu tutum geliştirmelerine ortam sağlayacak olanakların sunulabilmesi için öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutum düzeylerinin bilinmesi gereklidir (Erden, 1995).

Öğrencinin geliştirdiği tutum, öğretmeni iki yönlü ilgilendirmektedir. Bunlardan birincisi, başlangıçta öğrencilerin derse/konuya olumlu tutum geliştirmelerini sağlamaktır. İkincisi ise olumsuz tutumları olumlu yönde değiştirmektir (Ülgen, 1997; Tavşancıl ve Keser, 2002). Ancak öğretmenlerin kendisi olumlu tutuma sahip ise öğrencilere olumlu tutum kazandırabilir. Öğrencilerinin tutumlarını kendi tutumlarıyla etkileyebilecek öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumlarının belirlenmesi, gerek tutum düzeyinin yükseltilerek derse ilişkin başarının arttırılabilmesi ve gerekse de mesleki yeterliklere sahip öğretmenlerin yetiştirilebilmesi açısından son derece önemlidir. Bu bakımdan öncelikle Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine İlişkin Tutum Ölçeğine gereksinim vardır.

Literatürde öğretmenlik sertifikası derslerine yönelik tutum ölçeği çalışmalarına rastlanmakla birlikte ÖPD dersine yönelik tutum ölçeği geliştirme çalışmalarına rastlanmamaktadır. Erden (1995), öğretmen adaylarının öğretmenlik sertifikası derslerine yönelik tutumlarını ölçen, Likert tipi 10 maddelik bir tutum ölçeği geliştirmiştir. Çalışmada ölçeğin tümü için güvenirlik katsayısı .88 bulunmuştur. Bu çalışmada öğretmen adaylarının sertifika derslerine yönelik tutumlarının, konu alanlarına ve öğretmen olma isteklerine göre değiştiği görülmüştür.

Bu çalışmada, tutum ölçümü konusunda yapılan girişimlerden, bireylerin bir dizi cümle ya da sıfata verdikleri tepkilere dayalı olarak çıkarsamalarda bulunmaya olanak tanıyan yöntemden (Tavşancıl ve Keser, 2002) yararlanılarak, öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumlarını belirlemeye hizmet edecek bir tutum ölçeği geliştirme yoluna gidilmiştir.

Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarını ölçen Likert tipi bir ölçek geliştirmektir. Bu amaçla geliştirilen ölçekten elde edilen puanlar üzerinde geçerlik ve güvenirlik çalışmaları yapılmıştır.

Sınırlılıklar

Araştırma; (1) 2004-2005 öğretim yılı ile (2) çalışma grubuna alınan öğrenci sayısı ile, (3) tutum ölçeğinde yer alan tutum ifadeleri ile sınırlıdır.

YÖNTEM

Çalışma Grubu

Bu araştırmada bir evren tanımı yapılarak buradan bir örneklem alma yoluna gidilmemiştir. Öğretmen yetiştiren Eğitim Fakültelerinin çoğunluğunda var olan programlar Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi'nde bulunduğundan araştırma, bu Fakülteye devam eden ve aşağıda programlara göre dağılımı verilen toplam 365 dördüncü sınıf öğrencisinden oluşan çalışma grubu üzerinde gerçekleştirilmiştir. Üç tutum ölçeği ise, yönergeye uygun şekilde doldurulmadığından analiz dışında tutulmuştur. Buna göre uygulanan toplam 365 tutum ölçeğinin, 362'sinden elde edilen veriler analize dahil edilmiştir. Çalışma grubunu Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Sınıf Öğretmenliği Programından 88, Sosyal Bilgiler Öğretmenliği Programından 71, Matematik Öğretmenliği Programından 22, Almanca Öğretmenliği Programından 22, Okulöncesi Öğretmenliği Programından 38, Fransızca Öğretmenliği Programından 14, Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Öğretmenliği Programından 32 ve İngilizce Öğretmenliği Programından 75 öğretmen adayı oluşturmaktadır.

Ölçeğin Geliştirilmesi

Araştırmanın amacı, öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutum düzeylerini belirlemek için bir ölçme aracının kullanılmasını gerektirmektedir. Bu amaçla geliştirilen ölçeğin maddeleri oluşturulurken Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi, Sınıf Öğretmenliği, Sosyal Bilgiler Öğretmenliği ve Bilgisayar Öğretmenliği programının 4. sınıfında okuyan ve ileride öğretmen olacak 150 öğrenciden Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine ilişkin duygu, düşünce ve davranışlarını içeren kompozisyon yazmaları istenmiştir. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile ilgili literatürün taranması ve kompozisyonlara yapılan içerik analizi sonucunda 67 tutum maddesi yazılmıştır. Bu maddelerin yarısının tutum boyutunun olumsuz tarafını diğer yarısının da olumsuz tarafını kapsayan ifadeler olmasına; bilişsel, duyuşsal ve davranışsal ifadeleri içermesine özen gösterilmiştir (Tezbaşaran, 1996). Maddelerin 34'ü Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinin yararına inanma, 12'si Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinden hoşlanma, 21'i ise Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini yadsımayı kapsayacak şekilde ifade edilmiştir.

Bu şekilde hazırlanan tutum ölçeği, dil bakımından bir uzman tarafından incelenmiştir. Kapsam geçerliği açısından ise üniversitede görev yapan, Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi veren öğretim elemanlarının görüşlerine başvurulmuştur. Öğretim elemanlarının görüşleri doğrultusunda gerekli düzeltmeler yapılarak öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutum düzeylerine belirlemek için geliştirilen veri toplama aracının deneme formu, son şeklini almıştır. Veri toplama aracının geçerlik ve güvenirlik analizinin yapılabilmesi için hazırlanan veri toplama aracı deneme formu, ön deneme grubu olarak çalışma grubu dışında kalan Anadolu Üniversitesi Resim-İş Öğretmenliği Programlarına devam eden 76 öğretmen adayına uygulanmıştır.

Araştırmada, tutum maddelerine verilecek tepkiler için 5'li dereceleme tercih edilmiştir. Cevaplayıcılardan ölçekte yer alan her bir tutum ifadesini hiç katılmıyorum-katılmıyorum-kararsızım-katılıyorum-tamamen katılıyorum gibi beş kategoriden biriyle sınıflaması istenmiştir. Her cevaplayıcı için toplam puanın elde edilebilmesi için, en olumlu kategoriye 5 puan, en olumsuz kategoriye 1 puan verilerek toplanan cevaplar 1-5 arasında puanlanmıştır (Turgut, 1977).

Ölçeği oluşturacak maddelerin belirlenmesi amacıyla söz konusu öğretmen adaylarından elde edilen veriler üzerinde, her bir maddenin aritmetik ortalaması, standart sapması ve madde-toplam korelasyonları hesaplanmıştır. Ölçekte yer alacak maddelerin seçiminde madde-toplam korelasyon

katsayısının .20 değerinin üzerinde olması ölçütü esas alınmıştır (Tavşancıl ve Keser, 2002). Ölçekte yer alan maddelerin ortalaması 2.29-3.78 arasında, standart sapmaları ise .96-1.55 arasındadır. Ölçekte bulunan maddelerin ayırt ediciliğin değerlendirmek amacıyla yapılan madde analizi sonuçları incelendiğinde, 57'nci maddenin madde-toplam korelasyonunun .20'nin altında olduğu, diğer maddelerin madde-toplam korelasyonlarının ise .21 ile .82 arasında değiştiği görülmektedir. Bu bulgu, 57'nci madde çıkarıldığında kalan 66 tutum ifadesinin her birinin ayırt edici özelliğe sahip olduğunu göstermektedir. Tüm ölçeğin güvenirlik katsayısı Cronbach α=.98 olarak bulunmuştur. Bu değerler, ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir.

Ön deneme sonucunda maddelerin gayet iyi anlaşıldığı, ancak çok az sayıda maddenin ifade değişikliği gerektirdiği anlaşılmıştır. İfade değişikliği gerektiren maddeler değiştirilerek veri toplama aracına son şekli verilmiştir.

BULGULAR VE YORUMLAR

Ön deneme grubuna uygulanıp son şekli verilen Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine Yönelik Tutum Ölçeği (ÖPDDYTÖ), çalışma grubuna dahil edilen 362 öğretmen adayına uygulanmıştır. Uygulama sonrası öncelikle ölçek toplam puanlarının dağılımına bakılmıştır. Ölçekte 66 madde bulunduğundan, beklenen en düşük puan 66.00, en yüksek puan 330.00, genişlik ise 266.00'dır. ölçek puanlarından elde edilen en düşük puan 82.00, en yüksek puan 330.00'dur. Genişlik 248.00 bulunmuştur. Ölçeğin beklenen genişliğin önemli bir kısmını kapsadığı görülmektedir. Ölçek ortalaması 252.07, ortancası 254.00 ve standart sapma 37.57 olarak hesaplanmıştır. Çarpıklık katsayısı -.51 bulunmuş, basıklık katsayısı .84'dür. Bu istatistikler ölçek puanları dağılımının normal dağılıma çok yakın olduğunu göstermektedir.

Yapılan bu analizler sonucunda madde toplam korelasyon katsayıları .20'nin üstünde ve test tekrar test analizi sonuçları .05 düzeyinde manidar olan 66 maddeye ölçeğin yapı geçerliğini test etmek için, faktör analizi uygulanmıştır.

Faktör analizi, ölçme aracının yapısını aynı yapıyı ya da niteliği ölçen değişkenleri bir araya toplayarak ölçmeyi az sayıda faktör ile açıklamayı amaçlayan bir istatistiksel tekniktir (Büyüköztürk, 2002; Ülkü ve Koç, 1978, Balcı 1997). Faktör analizine çok çeşitli amaçlarla başvurulabilir (Baykul, 2000). Bu araştırmada faktör analizi ölçeğin geçerliğini belirlemek amacıyla yapılmıştır.

Temel Bileşenler Analizi uygulanan 66 madde öz değeri 1.00'dan büyük olan 10 faktör altında toplanmaktadır. Dolayısıyla ÖPDDYTÖ en çok 10

faktörlü kabul edilebilir. Ancak ölçek geliştirilirken öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumları üç faktörlü olarak belirlendiği için ölçeğe üç faktörlü bakılmıştır. Üç faktör tarafından açıklanan toplam varyans %47.87'dir. Temel Bileşenler Analizine göre birinci faktörün sırasıyla öz değeri 23.58, açıkladığı varyans %35.74, ikinci faktörün 5.03, %7.62 ve üçüncü faktörün 2.98, %4.51'dir. Faktör analizi sonunda elde edilen varyans oranları ne kadar yüksek olursa, ölçeğin faktör yapası da o kadar güçlü olmaktadır (Gorsuch, 1974; Lee ve Comrey, 1979. Akt. Tavşancıl ve Keser, 2002). Sosyal bilimlerde %40 ile %60 arasında değişen varyans oranları yeterli kabul edilmektedir (Scherer, Wiebe Luther, Adams, 1988, Akt. Tavşancıl ve Keser, 2002). Maddelerle ilgili olarak tanımlanan üç faktörün ortak varyansları .41 ile .80 arasında değişmektedir. Bu bulgu analizde önemli faktör olarak belirlenen üç faktörün birlikte maddelerdeki toplam varyansın ve ölçeğe ilişkin varyansın önemli bir kısmını açıkladığını göstermektedir.

Faktör analizinde faktör yük değeri .45'in üstünde olan maddeler alınmış ve bu ölçüte göre 2, 7, 25, 45, 46, 47, 48, 53 ve 58'nci maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Kalan 57 maddenin birinci faktörde yer aldığı ve birinci faktör yük değerlerinin .50 ile .73 arasında değiştiği gözlenmektedir. Üç faktör tarafından açıklanan toplam varyansın %51.23, birinci faktörün açıkladığı varyansın %39.30, ikinci faktörün açıkladığı varyansın %7.35 ve üçüncü faktörün açıkladığı varyansın %4.59 olduğu gözlenmiştir. Maddelerle ilgili olarak tanımlanan üç faktörün ortak varyansları .48 ile .80 arasında değişmektedir. Bu durum ÖPDDYTÖ'nin genel bir faktöre sahip olduğunu göstermektedir. Temel Bileşenler Analizinde birinci faktörün açıkladığı varyansın %39.30 olması da bunun bir göstergesidir.

Ölçekte bulunan maddelerin ayırt ediciliğini değerlendirmek amacıyla yapılan madde analizi sonuçları incelendiğinde madde-toplam korelasyon katsayısı .49 ile .74 arasında değişmektedir. Ölçekte yer alan maddelerin ortalaması 3.11-4.56 arasında, standart sapmaları ise .63-1.01 arasındadır. Her madde için hesaplanan test-tekrar test korelasyon katsayısı sonuçları da .37-.76 arasındadır ve .05 düzeyinde manidar bulunmuştur.

Temel Bileşenler Analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri .95 bulunmuştur. KMO testi, kısmi korelasyonların küçük olup olmadığını, dağılımının faktör analizi için yeterli olup olmadığını test etmektedir. KMO değerinin .90'ın üstünde olması mükemmel olarak değerlendirilmektedir (University of New Castle upon Tyne, 2005; Atan-Özgür-Güler, 2003). Bu araştırmada KMO değeri mükemmeldir. Barlett testi sonucu da 15940.9 ($p<.01$) faktör analizinin değişkenler için uygun olduğunu belirtmektedir.

Öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine yönelik tutumları üç faktörlü olarak belirlendiği için, faktörlerin kendileriyle yüksek ilişki veren maddeleri bulmaları ve daha kolay yorumlanabilmeleri amacıyla varimax tekniği uygulanarak rotasyon işlemi yapılmıştır (Büyüköztürk, 2000).

Aynı yapıyı ölçmeyen maddelerin ayıklanmasında; maddelerin yer aldıkları faktördeki yük değerlerinin yüksek olmasına ve maddelerin tek bir faktörde yüksek, diğer faktörlerde ise düşük yük değerine sahip olmasına dikkat edilerek, maddelerin faktör yüklerinin en az .45 ve tek faktör altında yer alması (maddenin iki ayrı faktör altında yüksek faktör yükü alması durumunda farkın en az .10 olması) ve madde varyanslarının .40'ın üzerinde olması ölçütleri (Büyüköztürk, 2002) esas alınmıştır. Bu ölçütlere göre faktör yükleri .45'in altında olan, faktör yükleri yüksek olmakla birlikte iki ayrı faktör altında toplanan ve varyansları .40'ın altında olan 1, 6, 9, 17, 18, 23, 26, 27, 41, 42, 43, 62 ve 66'ncı maddeler ölçekten çıkartılmış ve 44 madde kalmıştır.

Varimax rotasyon sonucunda üç faktörün açıkladıkları varyans sırasıyla şu şekildedir: Birinci faktör, varyansın %40.57'sini, ikinci faktör %9.07'sini, üçüncü faktör %5.14'ünü açıklamaktadır. ÖPDDYTÖ'nin faktör yapılarını incelemek amacıyla uygulanan varimax rotasyon sonucu ölçekteki maddelerin üç faktördeki yük değerleri Tablo 1'de verilmiştir. Tablo 1'de "Sıra No" maddelerin faktör analizinden sonraki numaralarını, Madde No ise faktör analizinden önceki numaralarını göstermektedir.

Tablo 1. ***Varimax Rotasyon Sonucu Ölçekteki Maddelerin Üç Faktördeki Yük Değerleri***

Sıra No	Madde No	1. Faktör	2. Faktör	3. Faktör
1	m3	.593	.162	.242
2	m4	.588	.135	.286
3	m5	.623	.207	.103
4	m10	.585	.243	.133
5	m11	.541	.251	.240
6	m12	.687	.186	.265
7	m13	.687	.164	.252
8	m14	.604	2.427E-02	.387
9	m15	.604	6.253E-03	.359
10	m16	.648	.7.017E-02	.301
11	m19	.717	.226	.168

12	m20	.684	.191	.115
13	m24	.546	.364	.232
14	m29	.652	.243	.109
15	m30	.697	.241	.129
16	m31	.627	.218	9.581E-02
17	m32	.754	.244	-7.924E-04
18	m33	.764	.216	5.479E-02
19	m34	.767	.190	.6.566E-02
20	m35	.765	.233	.8.858E-02
21	m36	.714	.148	.127
22	m37	.667	.138	.162
23	m38	.664	.3.310E-02	.294
24	m39	.721	.210	.158
25	m40	.601	.272	.150
26	m8	.174	.593	.279
27	m21	.376	.575	.101
28	m22	.159	.570	.321
29	m28	.313	.624	-6.077E-02
30	m49	.146	.662	.451
31	m50	.112	.668	.441
32	m51	6.981E-02	.656	.382
33	m59	.188	.617	.190
34	m63	.162	.652	.186
35	m64	.354	.693	1.746E-02
36	m65	.296	.684	7.161E-02
37	m67	.157	.710	.247
38	m44	.358	.402	.598
39	m52	.198	.190	.746
40	m54	.279	.310	.724
41	m55	.270	.139	.819
42	m56	.244	.328	.771
43	m60	.190	.268	.624
44	m61	.196	.264	.672
Açıklanan Varyans				
Toplam = %54.77				
Faktör-1 = % 40.57				
Faktör-2 = % 9.07				
Faktör-3 = % 5.14				
Cronbach α = .96				

Tüm ölçeğin iç tutarlılık katsayısı Cronbach α=.96 bulunmuştur. Faktörler, maddelerin içerdiği anlamlar dikkate alınarak adlandırılmaya çalışılmıştır. Birinci faktörde 25 (Cronbach α=.96) madde bulunmaktadır ve bu faktöre

"***Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinin Önemine İnanma***" adı verilmiştir. "***Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersini Yadsıma***" olarak adlandırılan ikinci faktör 12 (Cronbach α=.91) maddeden; "***Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinden Hoşlanma***" olarak adlandırılan üçüncü faktör ise 7 (Cronbach α=.92) maddeden oluşmaktadır.

ÖPDDYTÖ'ndeki maddelerin yer aldıkları faktörlere göre; aritmetik ortalamaları, standart sapmaları, madde-toplam ve test-tekrar test güvenirlik katsayıları, Temel Bileşenler Analizi sonuçları, ölçeğin iç tutarlılık güvenirliği olan Cronbach α katsayısı Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. ***Ölçekteki Maddelerin Aritmetik Ortalama, Standart Sapma, Madde Toplam Korelasyonu, Faktör Analizi ve Faktörlerin Cronbach α Sonuçları***

Madde ve Faktörler	**Ort.**	**S**	Madde-Toplam Korelasyonu	Faktör Ortak Varyansı	Yük Faktör-1 Değeri
I. FAKTÖR (Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinin Önemine İnanma) Cronbach α=.96					
3. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim etkinliğini arttırır.	4.34	.69	.59	.44	.63
4 Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretmenlik mesleğini yürütme konusunda cesaretlendiricidir.	4.11	.85	.59	.45	.64
5. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini tüm öğretmen adayları almalıdır.	4.51	.71	.57	.44	.62
10. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin içeriğini düzenleyebilme bakımından önemlidir.	4.30	.72	.58	.42	.62
11. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile öğrendiklerimi bir başka dersin konuları ile ilişkilendirebilmek beni rahatlatır.	4.14	.79	.60	.41	.64
12. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim ve ders içeriğine göre öğretim ortamı oluşturabilme bakımından önemlidir.	4.19	.76	.68	.58	.73
13. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim ve ders içeriğine göre yöntem ve strateji belirleyebilme bakımından önemlidir.	4.29	.69	.66	.56	.71
14. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi					

öğretimde karşılaşılabilecek sorunları çözebilme konusunda yöntemler geliştirebilmeye yardımcı olur.	4.04	.86	.59	.52	.64
15. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi aynı soruna farklı çözüm yolları üretebilmeyi kolaylaştırır.	3.87	.86	.57	.49	.62
16. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim araç ve gereçlerini etkili kullanabilmeyi sağlar.	3.92	.95	.61	.52	.66
19. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretim etkinliklerini düzenleyebilme bakımından önemlidir.	4.18	.71	.68	.59	.73
20. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimde zamanı daha etkili kullanabilme bakımından önemlidir.	4.17	.79	.61	.52	.66
24. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi eğitim ve öğretimle ilgili gelişme ve değişimleri izlemek için önemlidir.	3.91	.90	.67	.48	.69
29. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin hedeflerine uygun ölçme araçları belirleyebilme bakımından önemlidir.	4.14	.78	.62	.50	.66
30. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin hedeflerine uygun ölçme araçları geliştirebilmeyi sağlar.	4.05	.79	.66	.56	.71
31. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ölçme araçları türlerine ve içeriğe uygun istatistikî işlemlerden yararlanabilmeyi sağlar.	3.93	.88	.58	.45	.63
32. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretimin etkililiğini değerlendirebilme bakımından önemlidir.	4.15	.76	.64	.63	.69
33. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğrencilerin hedef davranışlara ulaşma düzeylerini değerlendirebilmeyi sağlar.	4.23	.75	.66	.63	.71
34. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğrenci başarısını farklı değerlendirme türleri kullanılarak yorumlayabilmeyi sağlar.	4.17	.80	.65	.63	.71
35. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ölçme sonuçlarını öğrencilerin başarısını artırmada kullanabilme bakımından önemlidir.	4.09	.81	.68	.65	.74
36. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğrencilerin başarılarının daha objektif değerlendirilebilmesini sağlar.	4.01	.90	.62	.55	.67
37. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi					

öğretimin planlanması ve değerlendirilmesinde daha özenli olmayı sağlar.	4.16	.77	.59	.49	.65
38. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi geleceğe yönelik hedefler belirlemede etkilidir.	3.95	.92	.60	.53	.65
39. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi öğretime ve derse yönelik kararlar alabilmeyi kolaylaştırır.	4.12	.82	.67	.59	.72
40. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi iyi bir ders planı hazırlayabilmeyi kolaylaştırır.	4.32	.79	.62	.46	.66
II. FAKTÖR (Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersini Yadsıma) Cronbach α=.91	3.84	1.06	.55	.46	.54
8. Mesleki formasyon dersleri içinde en sevimsizi Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersidir.	4.26	.90	.60	.48	.61
21. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini almış olmak benim için bir zaman kaybıdır.	3.59	1.14	.55	.45	.54
22. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde verilen ödevlere ilişkin araştırma yapmaktan sıkıntı duyarım.	4.12	.98	.50	.49	.52
28. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde yapılan uygulamalar mesleki becerilerin gelişmesine katkı sağlamaz.	3.75	1.13	.65	.66	.63
49. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini izlemekten büyük bir sıkıntı duyarım.	3.70	1.16	.62	.65	.60
50. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde zaman geçmek bilmez.	3.63	1.20	.66	.58	.53
51. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine çalışırken büyük sıkıntı duyarım.	3.73	1.01	.53	.45	.52
59. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi olmasa öğrencilik yaşamı daha zevkli olur.	3.74	1.17	53	.49	.52
63. Öğretmen olduğumda Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersi ile ilgili bir şey hatırlayacağımı sanmıyorum.	4.11	1.02	.61	.61	.62
64. Yetki verseler Eğitim Fakültelerinden Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini kaldırırım.	3.91	1.14	.59	.56	.59
65. Elimde olsa Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi yerine başka bir ders	3.87	1.23	.59	.59	.57

alırdım. 67. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile ilgili hiç konuşmasak daha mutlu olurum.					
III. FAKTÖR (Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersinden Hoşlanma) Cronbach α=.92					
44. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersini severim.	3.72	1.12	.73	.65	.72
52. Diğer derslere göre Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersine çalışmaktan daha çok hoşlanırım.	3.12	1.12	.56	.63	.56
54. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi benim için ilgi çekicidir.	3.47	1.06	.68	.70	.67
55. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi benim için heyecan vericidir.	3.11	1.12	.62	.76	.62
56. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi eğlenceli bir derstir.	3.24	1.14	.69	.76	.67
60. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersi ile ilgili kitapları okumaktan hoşlanırım.	3.19	1.09	.54	.50	.54
61. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme dersinde yapılan uygulamalar araştırma isteğimi arttırıyor.	3.27	1.08	.57	.56	.56

Açıklanan Varyans
Toplam = % 54.77
Faktör-1 = % 40.57
Cronbach α = .96

SONUÇ

Bu çalışmada, öğretmen adaylarının Öğretimde Planlama ve Değerlendirme Dersine ilişkin tutumlarını ölçebilmek amacıyla 44 maddelik bir ölçek (ÖPDDYTÖ) geliştirilmiştir.

Araştırma bulgularına göre, varimax rotasyon sonucunda 44 maddenin tamamının birinci faktör yük değerlerinin .52-.74 arasında değiştiğinin görülmesi, ölçeğin genel bir faktöre sahip olduğunu; tüm ölçeğin iç tutarlık katsayısının Cronbach α=.96 ve her bir alt boyut için ise Cronbach α=.90'ın üzerinde olması ise, ölçeğin bütün olarak ve alt boyutların kendi içinde tutarlı olduklarını göstermektedir. Ayrıca öğretmen adaylarının ÖPDDYTÖ'den aldıkları en yüksek puanın 220.00, en düşük puanın 44.00 olması ve genişliğin 176.00 bulunması da, ölçeğin beklenen genişliğin önemli bir kısmını kapsadığını göstermektedir.

Bu araştırmanın kapsamadığı öğretmen yetiştiren programların tamamını içerecek şekilde benzer özelliklerde, farklı gruplarda güvenirlik ve geçerlik çalışmalarının yinelenmesi ve yapılan analizlerin karşılaştırılması özellikle faktör yapı geçerliğini belirleyebilmek açısından önemlidir.

Erden'in de (1995) ifade ettiği gibi, öğretmen adaylarının tutumlarını değiştirebilmek için öncelikle tutumlarının oluşmasına ve gelişmesine neden olan faktörlerin ortaya çıkarılması gerekmektedir. Araştırma bulgularına göre geçerli ve güvenilir olan tutum ölçeği, öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik olumlu ve olumsuz tutumlarının ne tür değişkenlere bağlı olduğunu belirlemek için kullanılabilir. Öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik olumlu tutum geliştirmesi için sadece derslerin beklenti ve ihtiyaçlarına uygun olması yetmez. Aynı zamanda öğretmen adaylarının öğretmen olmaya istekli olmaları da gerekir. Geliştirilen bu ölçek ile öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarının kişisel özelliklerinden mi? Verilen eğitimin niteliğinden mi? Etkilendiğini saptamaya yönelik çalışmalar yapılabilir. Öğretmen adaylarının ÖPD dersine yönelik tutumlarının bilinmesi, mesleki yeterliklere sahip öğretmen adaylarının yetiştirilmesi açısından son derece önemli olan ÖPD dersinin hedeflerinin, öğrencilerin ihtiyaçlarına uygunluğunun değerlendirilmesi, dersin öğrenciler için daha anlamlı ve cazip hale gelmesini sağlayıcı çalışmalar yapılmasına katkıda bulunacaktır.

KAYNAKÇA

Akyıldız, H. (1991). "Etkili Öğretim Açısından Öğretmen Niteliğinin Önemi",
Eğitimde Arayışlar 1. Sempozyumu (13-14 Nisan 1991). İstanbul: Eğitimde
Nitelik Geliştirme, Özel Kültür Okulları Eğitim Araştırma Geliştirme Merkezi
Yayınları.

Atan, M., Özgür, E. ve Güler, H. (2003). "Türkiye'deki İllerin Gelişmişlik Düzeylerinin Çok Değişkenli İstatistiksel Analizler ve Etkinlik Analizi İle Karşılaştırmalı Sınıflandırılması", *3. İstatistik Kongresi, 16-20 Nisan 2003*, Belek, Antalya

Balcı, A. (1997). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler* (Gözden geçirilmiş ve ilave edilmiş 2. baskı). Ankara: 72 TDFO Bilgisayar-Yayıncılık.

Baykul, Y. (1999). "İlköğretimde Ölçme ve Değerlendirme". Retrieved December 15, 2002, Web: ***http://iogm.meb.gov.tr/gmudgiris.htm***.

Baykul, Y. (2000). *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme: Klasik Test Teorisi ve Uygulaması*. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Baykul, Y. (2003). "Matematik Öğretimi ve Bazı Sorunlar". Retrieved November 13, 2004,
Web: *http://www.matder.org.tr/bilim/movbs.asp?ID=4.*

Bilgin, N. (1985). *Sosyal Psikolojide Yöntem ve Pratik Çalışmalar*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.

Bloom, B. S. (1979). *Human Characteristics and School Learning*. Çev.: D. Ali

Özçelik, Ankara: Milli Eğitim Basımevi, 1979.

Bursalıoğlu, Z. (1981). *Eğitim Yöneticisinin Yeterlikleri* (İkinci Baskı). Ankara: Atatürk'ün 100. Doğum Yılına Armağan, A.Ü. Eğitim Fakültesi Yayınları No:93.

Büyüköztürk, Ş. (2002). *Veri Analizi El Kitabı* (1. baskı). Ankara: Pegem A Yayıncılık.

Demirel, Ö. (1993). *Eğitim Terimleri Sözlüğü*. Ankara: USEM Yayınları, 10.
Doğan, H. (1997). *Eğitimde Program ve Öğretim Tasarımı*. Ankara.

Erden, M. (1995). "Öğretmen Adaylarının Öğretmenlik Sertifikası Derslerine
Yönelik Tutumları", *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi, 11:99-104.*

Fidan, N. (1982). *Öğrenme ve Öğretme: Kuramlar-İlkeler-Yöntemler*. Ankara: Tekışık Matbaası.

Gorsuch, R. L. (1974). *Factor Analysis*. Philadelphia: Saunders.

Kağıtcıbaşı, Ç. (1983). *İnsan ve İnsanlar*. İstanbul: Beta Basım/Yayım.

Küçükahmet, L. (1998). *Öğretim İlke ve Yöntemleri*. Ankara: Gazi Yayınevi.

Küçükahmet, L. (Eds.). (1999). *Öğretmenlik Mesleğine Giriş* (2. baskı). İstanbul: Alkım Yayınevi.

Lee, H. B. ve Comrey, A. L. (1979). "Distortions in a commonly used factor analytic procedure", *Multivariate Behavioral Research,* 14, 301-321.

National Research Council. (1996). *National Science Education Standards*. Washington DC: National Academy Pres.

Morgan, C. T. (1989). *Psikolojiye Giriş* (9. Baskı). Çev. Sirel Karakaş, Ankara:
Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları, No:1.

Oğuzkan, F. (1974). *Eğitim Terimleri Sözlüğü*. Ankara: TDK Yayınları.

Özçelik, D. A. (1992). *Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: ÖSYM Yayınları.

Senemoğlu, N (1997). *Gelişim Öğrenme ve Öğretim*. Burdur: Ertem Matbaacılık.

Scherer, R. F., ve diğerleri (1988). "Dimensionality of Coping: Facor Stability

Using the Ways of Coping Questionnaire", *Psychological Reports,* 62, 763-770.

Tavşancıl, E. (2002). *Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Tavşancıl, E. ve Keser, H. (2002). "İnternet Kullanımına Yönelik Likert Tipi Bir Tutum Ölçeğinin Geliştirilmesi", *Eğitim Bilimleri Dergisi* 1, 1, 79-100.

Tezbaşaran, A. A. (1996). *Likert Tipi Ölçek Geliştirme Kılavuzu*. Ankara: Türk
Psikologlar Derneği Yayınları.

Turgut, M. F. (1977). *Tutumların Ölçülmesi, Eğitimde Ölçme Teknikleri Ders Notu*. Ankara: No:7.

Turgut, M. F. (1978). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: Nüve Matbaası.

Turgut, M. F. (1988). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme Metotları* (Altıncı Baskı). Ankara: Saydam Matbaacılık.

University of New Castle upon Tyne. (2005). Statistics support: How to Perform and interpret factor analysis using SPSS. Retrieved on 14 December 2005 at URL:*http://www.ncl.ac.uk/ucs/statistics/common/specialisttopics/factor_analysis/factoranalysis.html.*

Ülgen, G. (1997). *Eğitim Psikolojisi* (3. Baskı). İstanbul: Alkım Yayınevi.

Ülkü, S. ve Koç, N. (1978). "Faktör Analizi Yetenekleri Sınıflama (Ayırtetme)", *A.Ü. Eğitim Fakültesi Dergisi* 10, 1-2, 25-34.

Varış, F. (1988). *Program Geliştirme Teori ve Teknikleri* (Dördünca Baskı). Ankara: A.Ü. Eğitim Bilimleri Fakültesi Yayınları No:157.

YÖK (1999). *Türkiye'de Öğretmen Eğitiminde Standartlar ve Akreditasyon*. Ankara: YÖK / Dünya Bankası Milli Eğitimi Geliştirme Projesi Hizmet Öncesi Öğretmen Eğitimi, Öğretmen Eğitimi Dizisi.

YÖK (1998). *Eğitim Fakültesi Öğretmen Yetiştirme Lisans Programları*. Ankara.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Küresel Rekabet Gücü Boyutunda AB Ülkeleri İle Türkiye'nin Karşılaştırmalı Analizi

Mustafa Cem KIRANKABEŞ*

Özet: Rekabet kavramı iktisat literatüründe her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. Ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesi neticesinde küresel rekabet her geçen gün artmaktadır. Çalışmamızda ilk olarak iktisat okullarının rekabet kavramına bakışları değerlendirilecek ve rekabet gücü analizleri üzerinde durulacaktır. İlerleyen bölümlerde küresel rekabet gücü konusunda dünya üzerinde genel kabul görmüş iki kurum üzerinde durulacak ve Dünya Ekonomik Forumunun yayınlamış olduğu küresel rekabet gücü indeksleri doğrultusunda AB ülkeleri ve aday ülkeler ile ülkemizin Küresel Rekabet Gücü göreceli olarak karşılaştırılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Küresel Rekabet, Avrupa Birliği, Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Rekabet Raporu, Gelişim Rekabet İndeksi

Comparison With EU Countries and Turkey In Terms of The Global Competitiveness

Abstract: The concept of competitiveness have always important asset in economic literature. Because of the commercial and financial liberalization Global competitiveness is increasing day by day. First of all we will deal with evaluation of schools on the competitiveness concept then we will touch on the global competitiveness analyze in our essay In the following chapter we will mention two institution which are generaly accepted as a expert in the global dimension and we will compare our country with EU members and enlargement economies through the Global Competiviness Report.

Keywords: Global Competitiveness, European Union, World Economic Forum, Global Competitiveness Report, Growth Competitiveness Index

İKTİSAT OKULLARININ REKABET KAVRAMINA BAKIŞI

Uluslararası ölçekte rekabet gücünün argümanları ilk olarak Smith ve Ricardo tarafından literatüre katılan teorilerle ortaya konulmaya çalışılmıştır. Smith tarafından ortaya atılan mutlak üstünlük teorisinde kendilerinin üretemediği veya diğer ülkelere göre daha pahalıya üretmiş oldukları ürünleri ithal ederek, bir ülkenin nasıl avantajlı bir konuma gelebileceği konusu ele alınmaktadır. Ricardo tarafından literatüre kazandırılan karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre ise, diğerlerine göre bütün sektörlerde mutlak üstülüğe sahip olan bir ülkenin sadece karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünlerde uzmanlaşarak, uluslar arası rekabette nasıl avantajlı konuma gelebileceği açıklanmaya çalışılmaktadır (Kibritçioğlu, 1996)

* Dr. ,T.C. Balıkesir Üniversitesi, Bandırma Meslek Yüksek Okulu.

Rekabet kavramı iktisat düşüncesinde her zaman merkezi bir öneme sahip olmuştur. İktisat kuramının temel taşlarından biri olan ve birçok iktisadi teorinin özünü oluşturan rekabet kavramının tanımlanması üzerinde iktisatçılar kesin bir fikir birliğine varamamışlardır. Bu bölümde rekabet politikalarının daha iyi anlaşılabilmesi için, iktisat literatüründe rekabet kavramına yüklenen anlamlar ele alınmaya çalışılacaktır.

Klasik Görüş

Klasik iktisat anlayışı, rekabete dayalı (serbest) ticaretin ekonomik ve sosyal maliyetleri olacağı gerekçesiyle ticarette devlet müdahalesini (korumacılığı) savunan Merkantilizme karşı ileri sürülen bir yaklaşımdır. Merkantilizmin devleti ve tüccarı ön planda tutup bireysel özgürlüklere önem vermeyen yaklaşımının aksine Klasik iktisat anlayışı refahın artırılmasını sağlayan unsurun üretim artışı olduğunu ve bireylerin mutluluk ve refahının önemli olduğunu kabul eder. Ülkeler kendilerini serbest dış ticarete açtıkları ölçüde zenginleşirler.

Rekabete dayalı bu sistem dışarıdan hiçbir müdahale olmadığında en iyi duruma gelir. Klasik iktisat anlayışı, bu çerçevede, bireysel toplumsal refahı artıran rekabete olumlu ve olmazsa olmaz bir anlam yükler. Görülmez el kuramı, tam rekabeti ekonomik etkinliğin en önemli unsurlarından biri olarak kabul eder (Aktan ve Vural, 2004). Klasik iktisatçılar, rekabet kavramı üzerinde durmamış ancak varlığı sezgi yolu ile algılanan bir kavram olarak ele almışlardır (Aktaş, 2003).

Neo-Klasik Görüş

Klasik iktisat anlayışı, rekabeti piyasayı meydana getiren ve kaynakların etkin kullanımını otomatik olarak sağlayan bir süreç olarak algılarken bu anlayışın devamı niteliğinde olan Neo-Klasik İktisat anlayışı rekabeti piyasa yapısı olarak ele alır.

Rekabetin piyasa yapısı olarak ele alınması yalnızca fiyat rekabetinin ele alınmasına yol açmıştır. Bu nedenle ürün ve üretim süreçlerindeki teknolojik değişiklikler ve yenilikler rekabet sürecinden dışlanmış ve rekabet statik bir yapı olarak öngörülmüştür. Neo-Klasik anlayışa göre rekabeti belirleyen temel unsur piyasadaki firma sayısıdır. Eğer piyasada tek bir firma varsa rekabet söz konusu değildir ve tekel söz konusudur. Piyasadaki firma sayısı sınırlı sayıda ise aksak rekabet piyasasından bahsedilir. Herhangi bir firmanın, tek başına, piyasa üzerinde etkili olmaması koşuluyla piyasada çok sayıda firma varlığını sürdürebiliyor ise, ancak o zaman, tam rekabet mevcuttur (Aktan ve Vural, 2004).

Rekabetin, klasik iktisattaki fiyatı belirleme işlevi, Neo-Klasik iktisatta kaybolmuştur. Neo-Klasik anlayışta, firmalar piyasa fiyatını etkileyememekle birlikte, piyasa fiyatını veri olarak aldıklarından Neo-Klasik tam rekabet piyasasında kuramsal olarak rekabetin bulunmadığı söylenebilir. Zira tam rekabet varsayımlarının olduğu bir piyasada;

- Fiyat tek olduğu için fiyat rekabeti,
- Mallar homojen olduğu için kalite (mal farklılaştırılması) rekabeti,
- Olup bitenden herkes haberdar olabildiği için, reklâm yoluyla rekabetin oluşması mümkün değildir (Aktaş, 2003).

Fonksiyonel Rekabet Yaklaşımı

Fonksiyonel rekabet anlayışı rekabeti dinamik bir süreç olarak ele alır. Bu rekabet sürecinde yenilik-icatlar ve farklılaşma yoluyla rakiplerine üstünlük sağlayan dinamik girişimcilerle onları takip etmeye çalışan rakipleri arasında sürekli bir rekabet söz konusu olur. Rekabeti dinamikleştiren teknik-ekonomik değişim ve yeniliklerin ortaya çıkabilmesi için aksak piyasa koşullarının var olması gerekir. Rakiplerin yenilikçi girişimcileri takip etme yönünde uyarılabilmesi ve yenilik ve icatların tekrar tekrar üretilebilmesi açısından yenilik ve icatta bulunan girişimcilerin aşırı karlar elde etmelerine ve böylece yeni icatları destekleyecek fonlara geçici bir süre için sahip olmasını sağlayacak monopol, oligopol gibi piyasa aksaklıklarına katlanılması zorunludur (Erkan ve Tatlıgil, 1990).

Endüstriyel organizasyon teorisi bu yaklaşımın geliştirilmesi üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu teoriye göre, rekabet ekonomik gelişmeye yol açtığı ölçüde pratik uygulanabilir bir rekabettir ve etkindir. Bu nedenle fonksiyonel rekabet yaklaşımı rekabetçi davranışı olumlu yönde etkileyen piyasa yapılarına ve rekabetçi sayılan davranış biçimlerine müdahale edilmemesi gerektiğini savunmaktadır (Aktan ve Vural, 2004).

Karl Marx'ın Rekabet Yaklaşımı

Karl Marx, rekabet fikrini ve rekabet etme olgusunu, özgür insanların tüketim ve değiş-tokuş aşamalarında artı değerlerinin sömürülmesine yol açtığı gerekçesiyle reddeder. Marx'ın yaklaşımında rekabet iki farklı boyuta sahiptir: (1) Rekabet sermayeye dayalı üretim tarzının ortaya çıkma sürecinde önemli bir role sahip olan negatif bir güçtür. Bu süreç köylüyü ve zanaatkârı üretim araçları mülkiyetinden yoksun bırakarak onları emeğinden başka satacak hiçbir şeyi olmaz hale getirir ve böylece sömürür. Bu anlamdaki rekabet, ulusal düzeyde localar ve yurt içi tarifelerle; uluslararası alanda ise ambargolar ve diğer korumacı politikalarla engellenir. (2) Rekabet, emek üzerinde tam bir kontrole sahip olan sermayenin, üretim

düzenlemesinde belirleyici olduğu kapitalist üretim tarzının yeniden üretilmesi ve gelişmesine yol açan bir süreçtir.

Özetle kapitalistler arasındaki rekabet ile farklı sosyal sınıflar arasındaki çatışma insanın sömürülmesi ve özgürlüğünün ortadan kaldırılması anlamına gelen bir süreç ve üretim tarzına (kapitalist üretim tarzı) yol açtığı için Marx rekabet kavramına olumsuz yönde bir anlam yükler (Aktan ve Vural, 2004).

Avusturya İktisat Okulunun Rekabet Yaklaşımı

Avusturya İktisat Okulu, rekabeti bir piyasa yapısı olarak gören ve statik olarak analiz eden modern neo-klasik teoriyi en çok eleştiren yaklaşımlardan biridir. Bu yaklaşımı savunanlar arasında Carl Menger, Ludvig von Mises ve Friederick Hayek gibi iktisatçılar vardır. Avusturya Okulu özellikle 1980'li yıllarda serbest piyasa ekonomisinin yeniden gündeme gelmesiyle tekrar gözde olmuştur. Aralarında farklılık olmasına rağmen, Avusturya okulu mensupları temelde bireyciliği, insanların bilgilerinin tam olmayacağını, ekonomik süreçlerin karmaşıklığını vurgulayarak, devlet müdahalesine karşı serbest piyasanın üstünlüğünü savunmaktadırlar (Aktaş, 2003).

Avusturya iktisat okuluna göre rekabet, kişileri ekonomik özgürlüğe ulaştıran ve iktisadi tercihlerini gerçekleştirmeye olanak tanıyan dinamik bir süreçtir. Rekabetin ortaya çıkabilmesi için ekonomik birimlerin davranış ve kararlarında özgür olmalarının yanı sıra bu özgürlüklerini kullanma irade ve isteğine de sahip olmaları gereklidir. Rekabet özgürlüğü var ise, girişimcilerin yeteneklerine bağlı olmak koşuluyla, daima iyi ekonomik sonuçlar elde edildiği varsayımı altında, pratik rekabet anlayışının teknik-ekonomik gelişme ile rekabet özgürlüğü arasında var olduğunu öne sürdüğü çelişkinin ortaya çıkamayacağı kabul edilir. Başka bir ifadeyle rekabetteki özgürlük ne kadar artarsa o ölçüde iyi ekonomik performansa ulaşılır. Ancak, özgürlük alanı başkalarının aleyhine genişletilemez. Bu nedenle, doğal tekel fiyatları gibi rekabeti engelleyen her türlü davranışın ise rekabet hukuku yoluyla önlenmesi amaçlanır (Aktan ve Vural, 2004).

Schumpeteryan Rekabet

Schumpeter, kapitalizmin asli unsuru olarak yaratıcı yıkım (creative destruction)'ın dinamik sürecini göstermiştir. Bu süreçte rekabetin itici gücünü büyük firmalar oluşturmakta; gelişmenin itici gücünü ise yeni üretim teknikleri, ulaştırmada sağlanan yenilikler, yeni pazarların keşfi, yeni tüketici tercihlerini oluşturma, yeni organizasyonlar, yeni ürünlerin gelişmesini sağlayan teknik değişimler oluşturmaktadır.

Schumpeter'e göre rekabet kalite rekabetidir ve firmalar daha iyi, daha yeni ve daha kaliteli mal ve hizmet üreterek, rakiplerine üstünlük sağlarlar. Scumpeter, yeni ve daha kaliteli ürünlerin, yeni teknoloji ve üretim süreçlerinin eskilerini daima ortadan kaldırdığı/kaldırabildiği dinamik bir rekabet ortamı var sayar. Uzun vadede rekabetçi üstünlüğe ve bu üstünlüğü sürdürme potansiyeline sahip olan firmalar diğerlerine kıyasla yaratıcılık, yenilik ve icatta bulunma yeteneği daha fazla olan firmalardır. Yenilik ve icatta başarılı olan firmalar icatların gerçekleşmesi ile yeni ürünlerinin taklit edilmesi arasında geçen süre ile fikri mülkiyet haklarının korunması mevzuatının kendilerine tanıdığı süre kadar diğer firmaların rekabetinden korunacaklar ve böylece geçici bir tekel pozisyonu elde edeceklerdir. Bu pozisyon ilgili firmanın yeni bir icat yada yenilikte bulunması için gereken maliyetleri karşılayacak karlılığa ulaşmasının yol açacaktır. Firma tekelci pozisyonunun sürekli icat ve yenilikte bulunarak sürdürebilir yada diğer firmalar yenilik-icat sürecinde daha başarılı olarak tekelci pozisyona sahip firmanın pozisyonunu sona erdirebilir.

Özetle, Schumpeterci anlayış, rekabetçi sürecin sürekli yenilik ve icatlar yapmak ve bu yenilik-icatların sayesinde meydana gelen geçici tekelleri tahrip etmekten ibaret bir süreç olduğunu ileri sürer. Ancak bu tahribat daha üstün, kaliteli ve yeni ürün ile üretim süreçlerini ortaya çıkardığı için yaratıcı bir tahribattır (Aktan ve Vural, 2004).

Yarışmacı Piyasa Teorisi

Klasik yaklaşımın, eksik rekabet teorileri karşısında yeniden güçlenmesiyle özellikle 1980'lerde ortaya atılan yarışmacı piyasa (contestable markets) modeli, Adam Smith'in çok sayıda küçük ve güçsüz aktörler dünyasının "görünmez el"inin, az sayıda büyük firmanın olduğu günümüz dünyasında da geçerli olduğunu iddia etmektedir. Bu teoriye göre, piyasaya giriş ve çıkışlar serbest olduğu sürece, piyasada tek bir firma dahi olsa fiyat-maliyet ilişkisi bozulamaz. Çünkü hiçbir firmanın, güçlü bir potansiyel rekabet baskısı altında fiyatları maliyetlerden koparma gücü yoktur. Tekel veya oligopol olan firmalar en etkin firmalardır; zira öyle olmasalardı varlıklarını sürdüremezlerdi. Bu nedenle, firmaların büyüklükleri ya da sahip oldukları pazar güçleri herhangi bir olumsuzluk kaynağı değildir (Aktaş, 2003).

Yarışmacı piyasa teorisi, etkin kaynak dağılımı mekanizması olarak refah iktisadı veya kamu politikaları açısından, vurguyu gerçek rekabetten ziyade potansiyel rekabet üzerine yaptığı için önem taşımaktadır. Bu piyasaların olabilmesi için piyasalara girişlerde yasal engeller kaldırılmalı, bilgi akışı ve hesaplama kalitesi yükseltilmeli, etkili ikinci el varlık piyasaları geliştirilmelidir (Yanık, 2003).

REKABET GÜCÜ ANALİZİ

Genel olarak rekabet gücü, firmaların, endüstrinin, bölgenin, ülkenin ya da birliklerin (AB, NAFTA gibi) küresel rekabette göreli olarak daha yüksek gelir ve istihdam seviyesindeki üretim gücü olarak tanımlanabilir. Diğer bir deyişle bir ülkenin, ürettiği mallarda diğer ülkelerin malları ile fiyat, kalite, tasarım, güvenilirlik ve zamanında teslim gibi unsurlarda yarışabilir düzeyde olması anlamında gelmektedir (Demir, 2001).

Küreselleşen dünyada uluslararası rekabetin giderek önem kazandığı görülmektedir. Ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesi neticesinde uluslararası rekabet artmıştır (Alavi, 1990). Günümüzde rekabet gücü (competitiveness) uluslararası alanda başarının ve yüksek performansın en önemli göstergesi olmuştur. Rekabet gücü yüksek ülkelerin refah düzeylerinin de daha hızlı artma eğiliminde olduğu görülmektedir (Yalın Enstitü Derneği, 2006)
Rekabet gücünü, etkileyen çok sayıda mikro ve makro faktörden söz etmek mümkündür. Enerji, ham madde, işçilik ücretlerinden yer seçimine, personel ve finansman temin politikalarından pazarlama ve reklâm stratejilerine kadar işletme düzeyinde birçok unsur rekabet gücünü artırıp azaltacaktır. Genel ekonomik konjonktür, siyasal istikrar, mali mevzuat, sosyal güvenlik sistemi, eğitim, sağlık, istihdam durumları ile döviz kurları, gümrük mevzuatı, ulaştırma, bankacılık, uluslararası gelişmeler gibi makro düzeydeki çok sayıda etkenin de rekabeti etkileyeceği açıktır (Kaldırımcı, 2003).

Rekabet gücü (competitiveness) kavramı genel olarak literatürde; firma, endüstri ve uluslararası düzeyde olmak üzere üç farklı düzeyde ele alınmakta ve tanımlanmaya çalışılmaktadır. (Kesbiç ve Ürüt, 2004)

Firma Düzeyinde Rekabet Gücü

Bir ülkenin rekabet gücü çeşitli faktörlerin etkisi altındadır. Porter'a göre, uluslararası rekabet gücünün en temel belirleyicisi firmaların sahip olduğu rekabet gücüdür (Porter, 1990). Firma düzeyinde rekabet gücü, yüksek kalitede ve düşük maliyette üretim yapma yeteneğidir. Hammer ve Champy firmaların rekabet güçlerini artırabilmek için verimli, maliyet düşürücü ve kaliteli üretim yapmaları gerektiğini belirtmektedirler (Hammer ve Champy, 1993). Firma düzeyinde rekabet etkenlerinin en önemlileri kalite, maliyet ve fiyattır. Maliyet etkenlerini işgücü maliyeti, sermaye maliyeti, ithalat maliyeti, vergi maliyeti, sosyal güvenlik maliyeti olarak sıralayabiliriz. Ayrıca, verimlilik, organizasyon ve yönetim yapısı, kaynakların etkin kullanımı, yenilikçilik ve yaratıcılık da rekabet gücünü belirleyen firma içi etkenlerdir (Tewari ve Goebel, 2002).

Rekabet gücünün artırılması için firmalar temel performans göstergelerini iyileştirmelidirler. Performans göstergeleri belirlenen stratejiler ve kararlı uygulamalarla iyileştirilebilir. Firmalar değişimi yönetebilmelidirler. Değişim yönetimi, firmada yapı, sistem, süreç ve uygulama politikalarında hızlı ve radikal yeniden tasarım ve değişiklikler yapılarak performansın yükseltilmesini amaçlayan bir yönetim tekniğidir (Strassmann, 1995).

Endüstriyel Rekabet Gücü

Endüstri, aynı veya birbiri ile ilişkili mal ve hizmetleri üreten firmalar topluluğu olarak tanımlanmaktadır (Demsetz, 1997). Endüstriyel rekabet gücü ise bir endüstrinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyine ulaşması ve bu düzeyi sürdürme yeteneği ya da rakiplerine kıyasla eşit ya da daha düşük maliyette ürün üretme veya satma yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004).

Başka bir ifadeyle, endüstri düzeyinde rekabet gücü, bir sanayinin rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyinde uluslararası piyasanın gereklerine uygun mal ve hizmet üretebilme ve daha düşük maliyetlerle uluslararası piyasaların standart ve taleplerine uygun mal ve hizmetleri üretebilmesini sağlayan icat ve yenilikleri gerçekleştirme yeteneğidir (Asian Development Bank, 2004).

Uluslararası Rekabet Gücü

Bir ülkenin, serbest ve adil piyasa koşulları altında, bir yandan uzun vadede halkının reel gelirini artırırken; öte yandan, uluslararası piyasaların koşullarına ve standartlarına uygun mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004).

Uluslararası rekabet gücünün artırılması, üstün bir verimlilik performansına ve yüksek reel ücretlere sahip olan iktisadi faaliyetlere ülke kaynaklarının yönlendirilmesi yeteneğine bağlıdır. Rekabet gücü, sadece dışarıya mal satma ve dış ticaret dengesini sağlama yeteneği değildir; bunun yanı sıra bir ülkenin gelir ve istihdam düzeyini artırabilme ve yaşam kalitesinde kabul edilebilir ve sürekli artışlar sağlayabilme ve uluslararası pazarlardaki payını artırabilme yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004).

Halen dünyada ülkelerin rekabet edebilirlik (competitiveness) yönünden konumlarını ölçen iki tanınmış kuruluş bulunmaktadır. Bunlardan birincisi Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (International Institute for Management Development: IMD) adlı kuruluş. İkincisi ise tüm dünyada ünlü Davos toplantılarını organize eden Dünya Ekonomik Forumu'dur (World Economic Fonum: WEF). Her iki kuruluşun da küresel rekabet gücü

üzerine yayınladıkları araştırmaların bilimsel bir temele dayandığı genel olarak kabul edilmektedir.

IMD (Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi) Küresel Rekabet Gücü Araştırması

Merkezi İsviçre'nin Lozan kentinde bulunan Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (International Institute for Management Development-IMD) 1989'dan beri her yıl Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Yearbook) adıyla bir rapor yayınlamaktadır. IMD'ye göre rekabet gücü büyük ölçüde bir ülkenin sürdürülebilir bir şekilde katma değer üretmesini sağlayan bir ortam oluşturması yeteneğine dayanır. IMD'ye göre, firmaların rekabet gücünü birebir ölçmek olanağı olmadığından rekabet gücünü etkileyen faktörler belirlenir ve ölçülür.

IMD şirketlerin rekabet edebilmelerini sağlayan çevre koşullarını oluşturabilme ve sürdürebilme düzeylerine göre ülkeleri analiz eder ve bu analiz sonuçlarına göre ülkeleri sıralar. Buna göre küresel rekabet gücü büyük ölçüde ülkenin sürdürülebilir bir şekilde katma değer üretmesini sağlayan ortam oluşturması yeteneğine dayanır. IMD'ye göre ülkelerin rekabet güçleri sadece GSYİH ve verimlilik düzeyleri değerlendirilerek ölçülemez çünkü işletmeler aynı zamanda ülkelerin içinde bulundukları politik, sosyal ve kültürel durumlarla da başa çıkmak zorundadırlar. Bundan dolayı ülkeler şirketlerin rekabet edebilirliklerini sağlayacak en etkin yapısal, kurumsal düzenlemeleri ve politik çevreyi sağlamak zorundadırlar.

Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezinin hazırlamış olduğu Dünya Rekabet Yıllığında 2006 yılı için 61 ülke ve ekonomik birlik değerlendirme kapsamına alınmıştır. 2006 yılı için ilk üç sırayı Amerika Birleşik Devleti, Hong Kong ve Singapur almaktadır. Ülkemiz 2006 indeksinde toplam 61 ülke ve ekonomik topluluk arasında 51'nci sıradadır. Türkiye 2005 yılında 48'inci sırada yer almaktaydı (http://www02.imd.ch/wcc/, 06.05.2006).

WEF (Dünya Ekonomik Forumu) Küresel Rekabet Gücü Araştırması

Merkezi İsviçre'nin Cenevre kentinde bulunan Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum – WEF) her yıl Global Rekabet Raporu (Global Competitiveness Report) adı altında bir rapor yayınlamaktadır. Bu raporda "Global Rekabet İndeksi" adı verilen bir indeks yardımıyla ülkelerin küresel rekabet gücü açısından yeri tahmin edilmektedir.

Söz konusu araştırmada "Rekabet Gücü", bir ülkenin ekonomik refah ve yaşam standardını yükseltebilmesi için gerekli ekonomik güç olarak

tanımlanmaktadır. Rekabet gücü ülkenin gelecek 5–10 yıl içerisindeki büyüme potansiyelini ortaya koymaktadır (Yalın Enstitü Derneği, 2006).

Global rekabet indeksi değerlendirmeye aldığı ülkelerin güçlü ve zayıf yönlerini karşılıklı analiz ederek onların bir portresini çıkartmaktadır. Değerlendirme kapsamındaki ülkeler her yıl artmaktadır. 2006 yılı için 117 ülke veya ekonomik birlik değerlendirme kapsamına alınmıştır. Analiz kapsamındaki bu ülkelerin GSYİH toplamı, tüm dünya GSYİH toplamının %97 sini oluşturmaktadır (Fendel ve Frenkel, 2005).

Analizin temellerini ülkelere ait kamu kesimince açıklanmış göstergeler ve WEF (Dünya Ekonomik Forum) tarafından yapılan anket çalışması oluşturmaktadır (Executive Opinion Survey). Bu anket çalışması analiz kapsamındaki her ülkenin yaklaşık 80 firmasına uygulanmaktadır. Örneğin 2005 yılı için 8.729 ayrı firmaya anket çalışması uygulanmıştır. Anket çalışması yaklaşık olarak 11.000 iş adamı ve profesyonel yöneticiyi kapsamaktadır (http://www.weforum.org/, 06.05.2006).

Bu anket çalışması temel olarak makroekonomik çevre, teknolojik yenilik ve yayılma, beşeri kaynak (eğitim, sağlık ve işgücü v.b.), altyapı imkânları, kamu kurumları (kontrat ve yasalar anlamında), kamu kurumları (bozulma ve yaşanan sıkıntılar anlamında), iç pazarda rekabet, şirket uygulamaları ve stratejileri konularında çok sayıda soruyu içermektedir.

TÜRKİYE İLE AB ÜYESİ VE ADAY ÜLKELERİN KÜRESEL REKABET GÜCÜ KARŞILAŞTIRILMASI

Türkiye ekonomisi, 24 Ocak 1980 istikrar önlemlerinden bu yana aşamalı olarak uygulamaya konulan mal ticaretini liberalleştirici, 1989'daki finansal düzenlemelerden bu yana da sermaye hareketlerini liberalleştirici politikaların etkisiyle, rekabetçi bir yapıya kavuşmuştur. Aynı zamanda ülkemizin 1987 yılında yapmış olduğu AB tam üyelik başvurusundan sonra iyice alevlenen AB'ne katılma isteği ve buna bağlı olarak gümrük tarifelerindeki indirimler, küresel rekabeti ülkemiz gündemine taşımıştır (Kibritçioğlu, 1996).

Önceki açıklamalarımızda genel olarak iktisat okullarının rekabet kavramına bakışı, küresel rekabet gücü tanımı ve bu konuda uluslararası düzeyde tanınmış iki kurum üzerinde durulmuştur. Bu bölümde ise AB üyesi ülkeler ve aday ülkeler ile ülkemiz arasında göreceli rekabet gücü üstünlük ve zayıflık konumları ortaya konulmaya çalışılacaktır. Analizlerimizde daha geniş değerlendirme alanı olan WEF'in verileri kullanılmıştır. Bu kapsamda ilerleyen analizlerde, Gelişim Rekabet İndeksi ve alt indeksleri ayrıca İş Ortamı Rekabet İndeksi ve alt indeksleri kullanılarak Ülkemiz ile AB üyesi

ve AB aday ülkelerin göreceli rekabet güçleri kıyaslanacaktır. Çıkan sonuçlar doğrultusunda rekabet ortamının sağlanması ve sürdürülebilmesi için nelerin yapılabileceği üzerinde durulmaya çalışılacaktır.

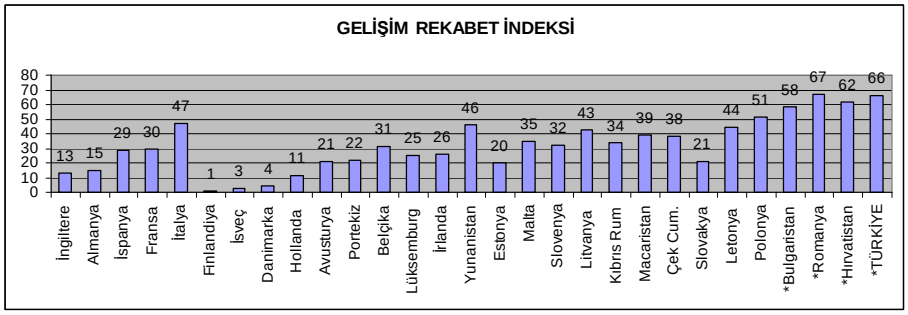
Gelişim Rekabet İndeksi ve Alt İndeksleri

Tablo 1: Gelişim Rekabet İndeksi Bileşenleri (Teknoloji İndeksi, Kamu Kurumları İndeksi, Makroekonomik Çevre İndeksi)

SIRA	ÜLKE	GELİŞİM REKABET İNDEKSİ	TEKNOLOJİ İNDEKSİ	KAMU KURUMLARI İNDEKSİ	MAKRO EKONOMİK ÇEVRE İNDEKSİ
1	İngiltere	13	17	12	18
2	Almanya	15	16	8	28
3	İspanya	29	27	36	24
4	Fransa	30	24	20	27
5	İtalya	47	44	46	47
6	Finlandiya	1	2	5	4
7	İsveç	3	4	17	12
8	Danimarka	4	5	2	3
9	Hollanda	11	11	16	10
10	Avusturya	21	21	11	22
11	Portekiz	22	20	15	37
12	Belçika	31	28	28	29
13	Lüksemburg	25	29	7	9
14	İrlanda	26	31	13	7
15	Yunanistan	46	37	43	51
16	Estonya	20	18	25	30
17	Malta	35	23	32	54
18	Slovenya	32	32	35	35
19	Litvanya	43	42	44	39
20	Kıbrıs Rum K.	34	36	27	45
21	Macaristan	39	30	34	63
22	Çek Cum.	38	22	48	46
23	Slovakya	21	34	45	49
24	Letonya	44	38	50	38
25	Polonya	51	39	15	53
*	Bulgaristan	58	61	62	62
*	Romanya	67	49	78	73
*	Hırvatistan	62	51	73	68
*	Türkiye	66	53	61	87
* AB Aday Ülkeleri					

Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

Grafik 1: Gelişim Rekabet İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

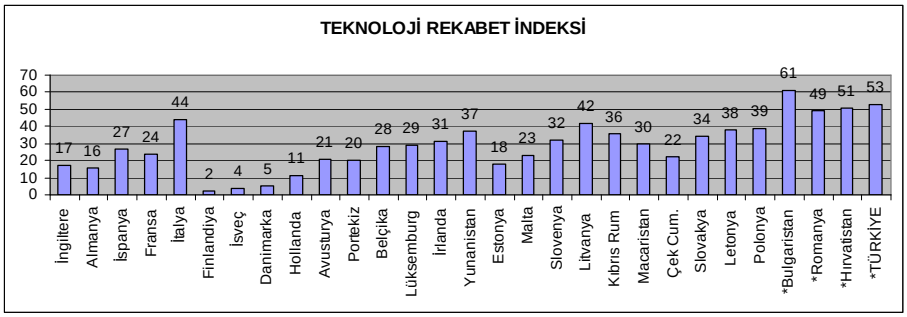
Grafik 1'de görüldüğü gibi Gelişim Rekabet İndeksi sıralamasında ülkemiz AB ülkeleri ve aday ülkeler içinde Romanya'dan sonra en zayıf ülkedir. Genel olarak AB aday ülkeleri ve AB üyesi Letonya, Litvanya, Yunanistan ve sanılanın aksine İtalya Gelişim Rekabet İndeksi açısından en zayıf ülkeler olarak göze çarpmaktadır. Gelişim Rekabet İndeksi açısından AB üyesi ülkeler içinde ve genel olarak küresel boyutta en iyi ülkeler sırası ile Finlandiya, İsveç ve Danimarka'dır.

Ülkemiz ekonomisinde, üretim kapasitesinin ve çeşitliliğinin artması, dünya ticaretine entegrasyonun büyük ölçüde sağlanması, teknoloji alanında yaşanan gelişmeler ve ihracat artışı son derece önemli bulunmakla birlikte, henüz istenilen seviyeye ulaşılamamıştır. Ticaret yatırımının liberalleşmesi ve devlet müdahalesinin kalkmasına ilişkin çeşitli politikalar kesinlikle rekabeti destekleyici unsurlardır. Ancak, bunların etkili bir rekabet politikası ile tamamlanması gerekmektedir.

Rekabet anlamında ülkemiz adına önemli bir olumsuzluk kayıt dışı ekonomidir. Ekonomik faaliyetleri kayıtdışı olarak yürütmek, sadece rekabet ortamını ve vergi gelirlerini etkilemekle kalmıyor, aynı zamanda toplumsal düzeni korumak için yapılan sağlık, çevre ve güvenlik gibi düzenlemeleri de olumsuz etkiliyor. Bir sektörde kayıtdışılığın yüksek olması, kayıtlı olarak çalışan şirketlerin haksız rekabete uğramasına neden olmaktadır. Kayıtdışılığı önleyebilmek sadece sıkı kontrol mekanizmaları kurarak değil, aynı zamanda daha basit ve daha düşük vergi sistemi uygulayarak ta sağlanabilir.

Diğer taraftan ülkemizde son zamanlarda ekonomide önemli iyileşmelerin kaydedilmesi, uluslararası değerlendirme kuruluşları tarafından verilen kredi notumuzun iyileşmesi ve güven ortamının oluşması gibi kriterlere baktığımızda küresel rekabet konusunda gelecek yıllarda daha iyi bir performans sergileyeceğimiz düşünülmektedir.

Grafik 2: Teknoloji Rekabet İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

Teknoloji Rekabet İndeksi değerleri doğrultusunda oluşturulan Grafik 2'ye bakıldığında, AB ülkeleri ve aday ülkeler arasında sondan ikinci sırada yer aldığımız görülmektedir. Teknoloji Rekabet İndeksinde son sırada Bulgaristan yer almaktadır. Teknoloji Rekabet İndeksi açısından yine AB aday ülkeleri, Litvanya ve İtalya göreceli olarak zayıf ülkeler olarak göze çarpmaktadır. Teknoloji Rekabet İndeksi açısından sırası ile Finlandiya, İsveç ve Danimarka en iyi konumda olan ülkelerdir.

Bir ülkenin güçlü bir ekonomiye sahip olması ve toplumsal refahı yakalayabilmesi için, o ülkedeki kuruluşların teknolojik olarak üstün özelliklere sahip, kalite ve fiyatta dünya standartlarında, katma değeri yüksek ürünler üretmesi gerekmektedir. Küresel rekabet artık doğal kaynaklara veya ucuz işçiliğe değil, teknoloji geliştirmeye ve inovasyona dayalı hale gelmiştir (Dunning, 1988).

Dünyada Ar-Ge'ye ve inovasyona yatırım için cazibe merkezi olmak amacıyla ülkeler arasındaki rekabet giderek artmaktadır. Bu çerçevede, ülkemiz adına Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nda alınan 2010'a kadar AR-GE harcamalarının GSYİH'daki payının % 2'e çıkarılması kararı önemli bir hedeftir (Tübitak, 2006).

Bu hedef doğrultusunda; AR-GE çalışmalarını desteklemek amaçlı yasal düzenlemeler getirilmesi, devlet yardımlarının, kamu ihale ve vergi sistemlerinin araştırma ve inovasyona yönelik olarak yeniden yapılandırılması, fikri hakların etkin korunması ve araştırmacılar için elverişli bir ortam sunulması gibi politikalar gündeme getirilmelidir.

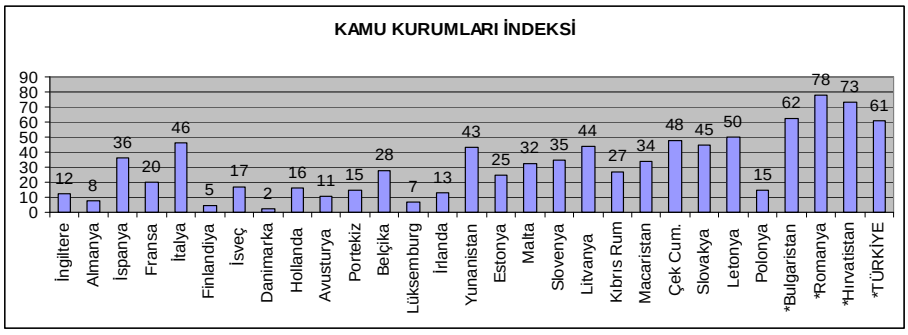
Türkiye'nin teknolojiyi üreten bir ülke konumuna gelmesi için özel sektör, devlet ve üniversitelerin bu konuda işbirliği içinde olması kilit bir rol oynayacaktır. Fikri mülkiyet haklarının patent kanunları ile korunması gelişmiş ülkelerin gerek ikili ticaret anlaşmalarında, gerekse Dünya Ticaret Örgütü aracılığı ile uluslararası ticaret anlaşmalarında önem verdikleri

konuların başındadır. Ülkemizin teknolojik rekabet düzeyini yükseltmek adına, AR-GE konusunda yatırım yapıp başarılı olanlara belli bir süre için ayrıcalık sağlanırsa, AR-GE çalışmaları için yeterli düzeyde yatırım yapılması sağlanmış olur.

Teknolojik rekabet anlamında üzerinde önemle durulması gereken diğer bir konuda internet teknolojisine yatırım yapmak ve doğru kullanımını sağlamaktır. İnternetin bir eğlence aracı olmadığı, bilgi toplumunun temel taşı olduğu bir kültür olarak yerleştirilmelidir. Bu konuda bazı çalışmaların yapılması gereklidir.

Bunlardan birincisi internetin etkin ve amaca yönelik kullanımının sağlanmasına ilişkin eğitim verilmesidir. Bu konuda temel örgün eğitim kurumlarından başlayarak toplumun her kesiminde bilgilendirme ve eğitim çalışmaları sürdürülmelidir. İnternetin kullanılabileceği en etkin alanlardan biride uzaktan eğitimdir. Öğrencilere yönelik uzaktan eğitim imkânları yaygınlaştırılmalıdır. İkinci olarak yapılması gereken telekomünikasyon alt yapısı güçlendirilerek ülkemizde herkesin internete rahatça bağlanabilmesini sağlayacak altyapıyı ve fiyatlandırma mekanizmalarını kurmaktır. Üçüncüsü ve beklide sosyal devlet olmanın gereğini en iyi sağlayacak husus ise, devletin sunduğu hizmetlerin internet aracılığıyla çok daha ucuza, etkin ve zamanında sunulmasını sağlayacak alt yapıyı kurmaktır. Hali hazırda sürdürülen e-devlet çalışmaları yaygınlaştırılmalı ve daha etkin internet kullanımı için vatandaşların bilgilendirilmesi sağlanmalıdır.

Grafik 3: Kamu Kurumları İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

Kamu Kurumları İndeksi değerleri doğrultusunda oluşturulan Grafik 3'den anlaşılacağı gibi ülkemiz bu konuda AB ülkeleri arasında son sırada olmasına rağmen aday ülkeler arasında en iyi durumda olan ülkedir. Aday ülkeler arasında en kötü performansı sergileyen ülke Romanya'dır. Kamu Kurumları İndeksi açısından üye ülkeler arasında performansı en kötü olan ülkeler sırası ile Letonya, Çek Cumhuriyeti ve İtalya şeklinde

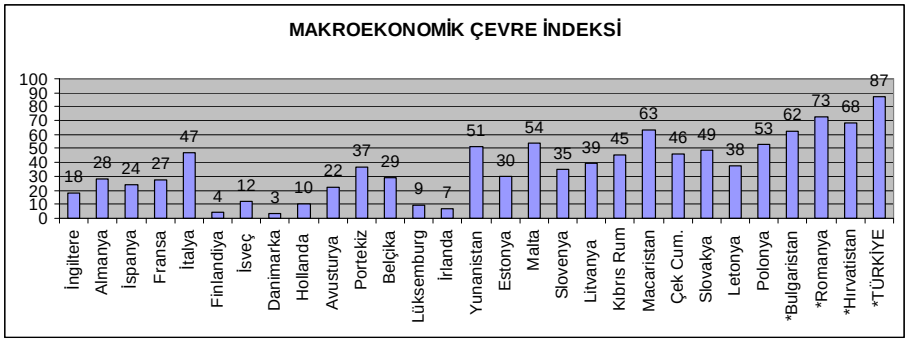
sıralanmaktadır. AB ülkeleri arasında kamu kurumları indeksi açısından en iyi durumda olan ülke Danimarka'dır. Danimarka'yı sırası ile Finlandiya, Lüksemburg ve Almanya izlemektedir.

Etkin ve verimli olmayan yönetim ve kalite sorunları, bugün kamu yönetiminde karşı karşıya olduğumuz sorunların temelini oluşturmaktadır. Katılımcılık, hukukun üstünlüğü, şeffaflık, cevap verebilirlik, eşitlik, etkinlik ve hesap verebilirlik gibi unsurları yerine getiren bir kamu yönetimi, gerek sorunların çözümünde, gerekse yönetimde kalitenin artırılmasında önemli katkılar sağlayacağı açıktır.

Devlette şeffaflığın sağlanması, özel sektörün ve bireylerin karar verme mekanizması için çok büyük önem taşımaktadır. Siyasi ve idari şeffaflık kamu idarelerinin hesap verebilirliğini sağlayıp, yolsuzlukları azaltacaktır. Devletin özel sektörden farklı olarak, sosyal adaleti sağlama kaygısı olmalıdır. Bu yüzden hizmet sunulan vatandaşlara eşit düzeyde, standartlaşmış ve beklentileri karşılayan kalitede hizmet sunmak son derece önemlidir. Kamu mali disiplini yoluyla yapılacak düzenlemeler ekonomik anlamda büyük sıkıntı yaratan borç stokunun erimesinde kullanılabilecek en etkin yöntemdir.

Kamu yönetiminde katılımcılığı, saydamlığı, hesap verebilirliği ve performans kültürünü geliştirmeliyiz. Performans kültürünü hâkim kılabilmek için önem verilmesi gereken en önemli unsurlardan birisi de kamu sektöründe insan kaynakları politikalarında esnekliğe, ödüllendirmeye ve cezalandırmaya fırsat verecek bir sistemdir. Ancak hepsinden önemlisi, insan kaynakları politikalarının uygulanmasında siyasi sadakat değil; bilgi, yetkinlik ve performansa dayalı liyakat öncelik kazanmasıdır. Bu nedenle, kamu kaynaklarının etkin kullanımı için yapılması gereken düzenlemeleri sadece bir yasalaşma süreci olarak değil, aynı zamanda kültürel bir değişim olarak algılamalıyız.

Grafik 4: Makroekonomik Çevre İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

Makroekonomik Çevre İndeksi değerleri doğrultusunda oluşturulan Grafik 4'e bakıldığında ülkemizin en kötü performansı bu alanda sergilediği görülmektedir. Aday ülkeler dâhil olmak üzere Makroekonomik Çevre İndeksi açısından AB ülkeleri ve AB aday ülkeleri arasında son sırada bulunmaktayız.

Ülkemiz ekonomisinin hali hazırda karşı karşıya olduğu sorunların üstesinden gelmesi ve mevcut yapının hızlı, sağlıklı ve kalıcı bir büyüme sürecine dönüşmesi için en temel şart kamuda mali disiplininin kesintisiz ve tavizsiz bir şekilde uygulanmasıdır. Bütçe açığının ve kamu borçlarının milli gelire oranı makul seviyelere gerileyene kadar, mali disiplin içerisinde, 2005 yılında olduğu gibi 2006 yılında da, faiz-dışı fazla politikasına devam edilmedir.

Hali hazırda sürdürülmekte olan yapısal reformların derinleştirilmesi ve bu alanda hükümetler tarafından sergilenecek kararlılık, güven ortamının devam etmesi için gerek şarttır. Temel dengesizliklerin giderildiği bir makroekonomik ortam sağlandığında, geçmiş yıllara kıyasla yapısal reformların maliyetleri nispi olarak azalacaktır.

Reel sektör ile finansal sektörünün eşgüdüm içinde hareket etmeleri sağlanmalıdır. Üretici ve tüketici kredilerinde yeniden yapılandırmalar yoluyla yeni finansman olanakları yaratılmalıdır. Reel kur-reel faiz dengesi üzerinde önemli durulmalıdır. Reel sektörün canlanması için yüksek faiz oranları makul seviyelere çekilmelidir. Kayıtdışı ekonomi kayıt altına alınmalıdır. Vergi tabanı genişletilerek reel sektör üzerindeki vergi yükü hafifletilmelidir. Doğrudan yabancı sermaye teşvik edilmelidir. Üretim maliyetlerini kontrol altında tutmak için, ücretler, istihdam üzerindeki vergiler, hammadde, ulaştırma, enerji, telekomünikasyon fiyatları gibi girdi maliyetleri yılsonu enflasyon hedeflemesine uygun şekilde kontrol altında tutulmaya çalışılmalıdır. Tarım politikaları gözden geçirilmeli, tarımda çağdaş üretim ve ürün takibi sistemleri uygulanmalıdır. En kısa sürede toprak reformu yasası ve benzer düzenlemeler yapılarak ulusal tarım politikası oluşturulmalıdır.

Ülkemizin bugünkü borç yükünden ciddi boyutlarda sorumlu olan kamu idaresinin, kararlılıkla reforma tabi tutularak daha verimli hale getirilmesi gerekmektedir. Ekonomi yönetiminde kararlılık sergilenmeli, çok başlı görüntülerden kaçınılmalıdır. Bu tutum, yönetimde istikrar açısından güven sürecine çok önemli katkı sağlayacaktır. Avrupa Birliği yolunda uymamız gereken Mastrich Kriterlerinin gerekleri tümüyle yerine getirilmelidir. Avrupa Birliği içinde rekabetçi baskılara ve diğer serbest piyasa güçlerine dayanabilecek bir serbest piyasa ekonomisinin varlığı sağlanmalıdır.

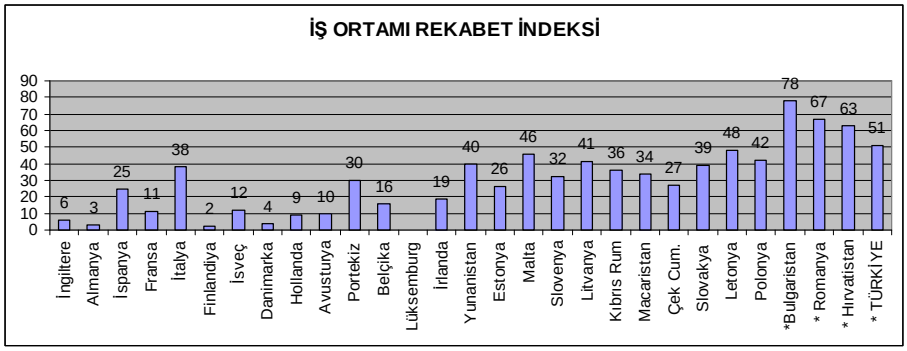
İş Ortamı Rekabet İndeksi Ve Alt İndeksleri

Tablo 3: İş Ortamı Rekabet İndeksi Bileşenleri (Şirket Operasyonları ve Stratejileri İndeksi, İş Ortamı Kalitesi İndeksi)

SIRA	ÜLKE	İŞ ORTAMI REKABET İNDEKSİ	ŞİRKET OPERASYONLARI VE STRATEJİLERİ İNDEKSİ	İŞ ORTAMI KALİTESİ İNDEKSİ
1	İngiltere	6	6	6
2	Almanya	3	2	4
3	İspanya	25	25	26
4	Fransa	11	10	11
5	İtalya	38	28	39
6	Finlandiya	2	9	1
7	İsveç	12	7	14
8	Danimarka	4	4	3
9	Hollanda	9	8	8
10	Avusturya	10	11	9
11	Portekiz	30	39	28
12	Belçika	16	12	17
13	Lüksemburg	-	-	-
14	İrlanda	19	16	20
15	Yunanistan	40	42	40
16	Estonya	26	33	25
17	Malta	46	61	44
18	Slovenya	32	27	35
19	Litvanya	41	41	41
20	Kıbrıs Rum Kes.	36	48	36
21	Macaristan	34	40	32
22	Çek Cum.	27	29	27
23	Slovakya	39	47	38
24	Letonya	48	51	48
25	Polonya	42	43	46
*	Bulgaristan	78	82	71
*	Romanya	67	69	67
*	Hırvatistan	63	70	61
*	Türkiye	51	38	51
* AB Aday Ülkeleri				

Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

Grafik 5: İş Ortamı Rekabet İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

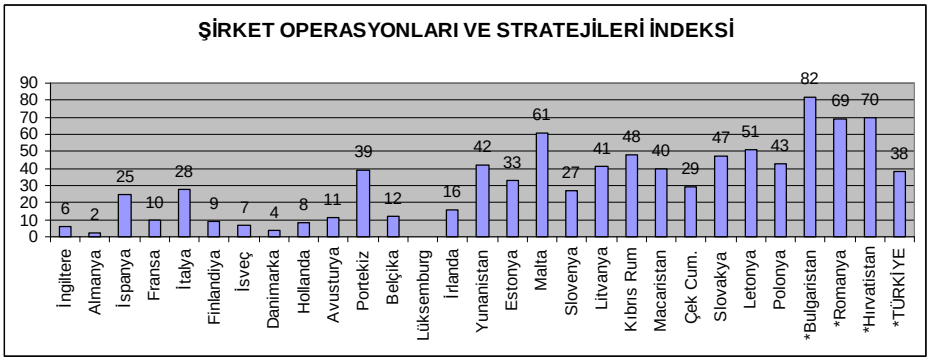
İş Ortamı Rekabet İndeksi değerleri doğrultusunda oluşturulan Grafik 5'e bakıldığında ülkemiz aday ülkelerden daha iyi durumda olmasına rağmen, AB ülkeleri ile kıyaslandığında maalesef İş Ortamı Rekabet İndeksi sıralamasında en sonda olduğu görülmektedir. AB üye ülkeler arasında İş Ortamı Rekabet İndeksi açısından en iyi durumda olan ülkeler sırasıyla Finlandiya, Almanya ve Danimarka olarak sıralanmaktadır.

İşletmelerin rekabet gücünün arttırılması ve küresel rekabete ayak uydurmaları için ülkemizde makroekonomik istikrar koşullarının kalıcı olarak sağlanması, ihracatla finanse edilen bir büyüme modelinin uygulanması ve "bilgi ekonomisine geçiş" hedefi doğrultusunda önemli adımlar atılması gereklidir. Aynı zamanda yerli ve yabancı yatırımcıya elverişli bir yatırım ortamı sağlanmalıdır.

Bu kapsamda; bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısı, uluslararası standartlarda yapılandırılmalıdır. Bilgi ekonomisi için uygun yasal, kurumsal ve ekonomik çerçeve oluşturulmalı ve buna uygun iş ortamları desteklenmelidir. İşletmelerin AB destek hizmetlerine, programlarına ve bilgi ağlarına daha kolay erişimleri sağlanmak için gerekli eğitimler verilmelidir. Bütün sektörler için girişimciliği destekleyecek önlemler alınmalıdır. Şirketler için bürokratik düzenlemelerin basitleştirilmesi ve yenilenmesi böylece yenilik, yaratıcılık ve girişimciliğin geliştirilmesi sağlanmalıdır.

İstihdam yaratma konusunda siyasi popülizme imkân tanınmamalıdır. Bölgesel istihdam farkları azaltılmalıdır. Beşeri sermaye ve işgücü nitelik düzeyi geliştirilmelidir. Mesleki eğitimde ekonominin ihtiyaçları göz önüne alınmalıdır. Eğitim-istihdam bağlantısı kurulmalıdır. İstihdam üzerindeki vergi ve prim yükleri hafifletilmelidir. Kayıtdışı istihdam kayıt altına alınmalıdır. Nüfus artış hızı düşürülmelidir.

Grafik 6: Şirket Operasyonları ve Stratejileri İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

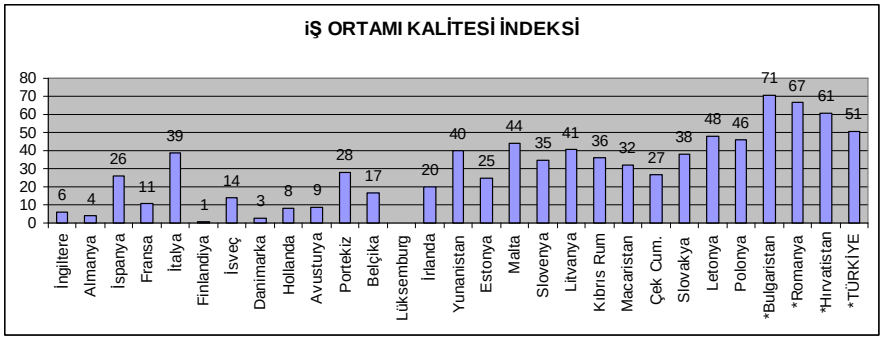
Ülkemizin AB ülkeleri ve aday ülkeler arasında en iyi durumda olduğu indeks Şirket Operasyonları ve Stratejileri İndeksidir. Grafik 6'da görüldüğü gibi ülkemiz tüm AB aday ülkelerinden ve Letonya, Malta, Yunanistan, Polonya, Slovakya gibi birçok AB üyesi ülkeden daha iyi durumdadır.

Var olan durumu daha iyi noktaya taşımak için, profesyonel yönetici veya danışmanlar kullanarak bilgi toplumuna en kısa sürede uyum sağlanmalıdır. İnsana ve modern teknolojiye yatırım yapmak için meslek odalarından, sanayi odalarından ve KOSGEB, TÜBİTAK, İGEME gibi uluslararası işletmeler ile işbirliği yapan, birçok kurumdan destek alınabilir.

Küreselleşen dünyada tek başına bir işletmenin ayakta kalması gittikçe zorlaşacağından gerek yerel, gerek yurt dışındaki şirketler ile sektörel işbirliklerini geliştirmek, hatta şirket evlilikleri yapmak geleceğe dönük yatırımlardır (Payson, 1994). Son yıllarda, doğrudan yabancı sermaye yatırım girişlerini artırmak amacıyla, yatırım ortamının iyileştirilmesine ve bu çerçevede hukuki ve kurumsal düzenlemelerin gerçekleştirilmesine özel bir önem verilmektedir. Bu konudaki çalışmaların sürmesi şirketlerimizin rekabetçi bir yapıya ayak uydurmaları açısından çok önemlidir.

Serbest piyasa ekonomisinde rekabetçi olabilmenin ön koşulu değişimin gerisinde kalmamaktır. Günümüz iletişim ortamı dünya pazarlarının daha rekabetçi hale gelmesine sebep olmuştur. Özellikle küçük ölçekli olan firmalar ulusal ve uluslararası pazar araştırma ile pazarlama konusunda desteğe ihtiyaç duymaktadırlar (Egger ve Winner H., 2006). Bu konuda hukuki ve kurumsal düzenlemelerin gerçekleştirilmesine özel bir önem verilmelidir.

Grafik 7: İş Ortamı Kalitesi İndeksi



Kaynak: http://www.weforum.org (06.05.2006)

İş Ortamı Kalitesi İndeksi açısından ülkemiz AB ülkeleri arasında son sırada olmasına rağmen, AB aday ülkeleri ile kıyaslandığında göreceli olarak çok kötü değildir. AB ülkeleri arasında Yunanistan, Malta, Letonya ve Polonya bize yakın değerlerdedirler.

Bu konuda vergi ödemesi ile ilgili işlem sayısı ve harcanan zaman, dış ticaret işlemlerindeki bürokrasinin göstergesi olan belge ve imza sayısı azaltılmalıdır. Şirket kuruluş süreci, gereksiz ve mükerrer işlemleri giderici bir biçimde düzenlenmelidir. Kamu kurumları arasında bilgi değişimini kolaylaştırmak amacıyla elektronik veri tabanı ve bilgi ağı güçlendirilmelidir. Kurumlar arasındaki yetki çatışması ve oldukça merkezileşmiş olan onay işlemleri düzenlenmelidir.

Türkiye'de kamu arazisi edinmek ve yatırım yeri haline getirmek için gerekli tüm izinlerin alınması, onay işlemlerinin tamamlanması uzun zaman almaktadır. Uluslararası standartlara uygun bir sürede yatırımcının fiziki faaliyetlerini başlatmasına imkân verecek şekilde izin prosedürünün düzenlenmesi gereklidir.

Uygulanan kurumlar vergisi oranı diğer AB ülkeleri ve aday ülkelerin uygulamalarına kıyasla yüksektir. Bu durum eğer kapsamlı bir yatırım indirimi ve teşvik sistemi uygulanmıyorsa, yüksek vergi yüküne sebep olmaktadır.

Mevzuattaki mevcut boşluklar ile yürürlükteki mevzuatın etkin uygulanmaması sebebiyle patent, ticari marka ve telif haklarının korunması yetersizdir. Üreticiye malının ve hizmetinin etkin bir şekilde korunmasında güven veren bir fikri mülkiyet hakları sistemi kurulması gereklidir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Birçok ülke küreselleşme sürecinde rekabet düzeylerinin saptanmasının önemini anlamış durumdadır. Küresel boyutta rekabet avantajı sağlayabilmek, öncelikle ülkenin küresel rekabet yapısını doğru olarak tanımlamaktan geçmektedir.

Küresel rekabet düzeyi ölçümlerinde genel kabul görmüş iki kurum bulunmaktadır. Bunlar Dünya Ekonomik Forumu (WEF) ve Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezidir (IMD). Bu kurumlar yıllık temelde hazırladıkları Dünya Rekabet İndeksi ile (Dünya Rekabet İndeksi, WCI) seçilmiş ülkelerin rekabet açısından sıralamasını yapmaktadır.

Dünya Rekabet İndeksi anket ve sayısal veriler kullanılarak, bir ülkenin rakiplerine kıyasla dünya pazarında ne kadar daha fazla refah yarattığının ölçülmesine dayanmaktadır. Bu nedenle özelikle anket çalışmasında yöneticilerin algılamalarına dayalı olarak ülkelerin sıralaması etkilenebilir. Aynı zamanda unutulmaması gereken bir başka hususta uygulanan metodolojinin uzun dönemli göreceli rekabeti tahmin etmeye yönelik olduğudur.

Ülkemizin, çeşitlendirilmiş ve dinamik özel sektör yapısıyla, değişken ekonomik şartlara hızlı uyum yeteneği vardır. Bu konuda Şirket Operasyonları ve Stratejileri İndeksinde diğer indeks değerlerine göre iyi durumda olmamız bir göstergedir. Grafik 6'da görüldüğü gibi ülkemiz bu konuda tüm AB aday ülkelerden ve Letonya, Malta, Yunanistan, Polonya, Slovakya gibi birçok AB üyesi ülkeden daha iyi durumdadır. Devam eden yüksek riske rağmen, bankacılık reformları nedeniyle büyüme devamlılığı ve enflasyon düşüşü. Avrupa Birliği üyelik süreci nedeniyle politik koşulların gelişmesi için yeni uyum kanunlarının geçişi ülkemiz adına iyi gelişmelerdir.

Son yıllardaki politik istikrar ülke ekonomisinin yararına olmaktadır. The Institutional Investor'un yaptığı ülkelerin kredi kalitesine yönelik 2006 Mart ayı değerlendirmesine göre ülkemiz, 173 ülke arasında 72. sırada yer almaktadır (http://www.dailyii.com, 06.05.2006).

Öte yandan ülkemizin hali hazırda içinde bulunduğu birçok olumsuzluklar vardır. Kamu kesimi finansman açıkları fazladır. Dış borç yükümüz ve faizleri, finansal açıdan önemli sorundur. Kısa vadeli borçların artışı ve döviz likidite riski önemli düzeydedir. Makro Ekonomik Çevre İndeksine bakıldığında tüm AB ülkeleri ve aday ülkeleri arasında en son durumda olmamız bu olumsuzlukların neticesidir. Ülkemizin en kötü performansı bu alanda sergilediği görülmektedir.

Ülkemiz ekonomisinin hali hazırda karşı karşıya olduğu sorunların üstesinden gelmesi ve mevcut yapının hızlı, sağlıklı ve kalıcı bir büyüme sürecine dönüşmesi için en temel şart kamuda mali disiplininin kesintisiz ve tavizsiz bir şekilde uygulanmasıdır. Bütçe açığının ve kamu borçlarının milli gelire oranı makul seviyelere gerileyene kadar, mali disiplin içerisinde, 2005 yılında olduğu gibi 2006 yılında da, faiz-dışı fazla politikasına devam edilmedir.

Geçen yılki aşırı büyümeden sonra Türkiye'nin büyümesi orta derecelere inerek yavaşlama eğilimindedir. Bu olumsuzluk İş Ortamı Rekabet İndeksimizin düşük çıkmasında önemli bir etkendir.

Türkiye'de kamu borçları 2001 krizinden beri azalmaktadır. Bu durum sıkı mali politikalar, yapısal reformlar (yatırım ve özelleştirme), bankacılık sektörünün rehabilitasyonu ile yakından ilişkilidir. Ancak ödemeler dengesindeki açık ve kısa vadeli borçların artışı eğer YTL değer kaybederse önemli riskler oluşturabilir.

KAYNAKÇA

Aktan C. C. ve Vural İ. Y. (2004), ***TİSK Rekabet Dizisi:1***, Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.

Aktan C. C. ve Vural İ. Y. (2004), ***TİSK Rekabet Dizisi:2***, Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.

Aktaş C.(2003), ***Gelişmekte olan Ülkelerde rekabet Politikası: Bir Çerçeve Çalışması,*** Rekabet Kurumu, Yayın No:0114.

Alavi H.(1990), ***International Competitiveness: Determinants and Indicators***, Washington DC, Word Bank, IED Working Paper, Industry Series, Paper No:29.

Asian Development Bank Institute (2004), ***Industrial Competitiveness,*** Asian Development Bank Review.

Demir İ. (2001), ***Türkiye Beyaz Eşya Sanayinin Rekabet Gücü ve Geleceği,*** Devlet Planlama Teşkilatı, Yayın No:2571, Ankara.

Demsetz H. (1997), ***The Firm in Economic Theory: A Quiet Revoluation***, The American Economic Review, Volume: 87, No: 2.

Dunning J.H. (1988), ***Multinationals, Technology and Competitiveness***, Londan, Unwin Hyman.

Egger P. ve Winner H. (2006), ***How Corruption Influences Foreign Direct Investment: A Panel Data Study,*** Economic Development and Cultural Change, 54, 2, ABI/INFORM Global.

Erkan H. ve Tatlıdil R.(1990), ***Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektörlere Katkıları Yönünden Değerlendirilmesi***, TOBB Yayınları, Yayın No:175, Ankara.

Fendel R. ve Frenkel M. (2005), ***The International Competitiveness of Germany and Other European Economies: The Assessment of Global Competitiveness Report,*** Intereconomics, ABI/INFORM Global.

Hammer M. ve Champy J. (1993), ***Reengineering the Corporation***, Harper Business, New York.

Kaldırımcı N. (2003), ***Rekabet ve Yönetim İlişkisi***, Rekabet Düzenlemeler ve Politikalar Kongresi, Muğla Üniversitesi.

Kesbiç C.Y. ve Ürüt S. (2004), ***Rekabet Gücü ve Global Rekabette Türkiye'nin Yeri,*** Finans-Politik&Ekonomik Yorumlar Dergisi, Sayı: 483.

Kibritçioğlu A. (1996), ***Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım,*** MPM, Verimlilik Dergisi, Sayı:3.

Payson S. (1994), ***Quality Measurement in Economics: New Perspectives on the Evolution of Goods and Service,*** Aldersshot, Brookfield:Edward Elgar.

Porter M. E. (1990), ***The Competiteve Advantage of Nations,*** A Division of Macmillan Inc, New York.

Strassmann P. A. (1995), ***Reengineering***, The Politics of Information Management, The Information Economics Press.

Tewari M. ve Goebel J. (2002), ***Small Firm Competitiveness in a Trade Liberalized World,*** Center for International Development at Harvard University.

Yalın Enstitü Derneği (2005), ***Global rekabet Gücü ve Türkiye***, Yalın Enstitü Derneği.

Yanık M. (2003), ***Rekabet Hukukunun Hâkim Durum Ve Hâkim Durumun Kötüye Kullanılması Uygulamalarında Piyasa Giriş Engelleri***, Rekabet Kurumu, Yayın No:0101, Ankara.

http://www.dailyii.com (06.05.2006)

http://www.tubitak.gov.tr/basinci/dosya/12173.htm (06.05.2006)

http://www.weforum.org/, (06.05.2006)

http://www02.imd.ch/wcc/, (06.05.2006)

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

İlişkisel Pazarlama Anlayışının Sigorta Müşterilerinin Bağlılığı Üzerindeki Etkisi

Müberra YURDAKUL*
Nilüfer DALKILIÇ**

Özet: Günümüzde, hızlı değişimler işletmeleri ilişkisel pazarlama anlayışına yöneltmektedir. Müşteri bağlılığı sağlanmasında ilişkisel pazarlama vazgeçilmez bir pazarlama anlayışı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışma kapsamında sigorta müşterileri üzerinde ilişkisel pazarlamanın müşteri bağlılığı sağlamasındaki etkileri araştırılmıştır. Araştırmada ilişkisel pazarlama uygulamalarının müşteri bağlılığını nasıl etkilediği incelenmiştir. Uygulama Kütahya ilinin merkezinde olan sigorta acenteliklerinin müşterileri üzerinde yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik yapılan satış sonrası müşteri ilişkileri geliştirmek ve müşteri hizmetleri sunmak, sürekli iletişim kurmak uygulamalarının sigorta müşterilerinin bağlı müşteriler olmasında etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İlişkisel pazarlama, müşteri bağlılığı, sigorta pazarlaması, müşteri ilişkileri

The Effect of Relationship Marketing on The Dependence of Insurance Customers

Abstract: Nowadays, rapid changes are orienting the companies to adopt the relationship marketing. Relational marketing is an indispensable way in building customer dependence. In this work the effects of relational marketing on customer dependence has been made on insurance customers. In the research how relational marketing applications affect customer dependence. The research has been applied to the customers of insurance agencies in city centre of Kütahya. As a result of our analysis, we conclude that relationship marketing oriented applications of insurance companies which are to develop post-sale customer relationships and to offer customer services and to communicate with them permanently make their customers loyal.

Keywords: Relationship marketing, customer dependence, the marketing of insurance, customer relationship

* Yard. Doç. Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü.
** Arş. Gör. , Dumlupınar Üniversitesi, U.B.Y.O., Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü.

GİRİŞ

1990'ların şiddetli rekabet çevresi, pazarlamaya yeni bir gerçeklik kazandıran ve müşterinin yeniden keşfi ile başlayan, müşteri ile ilişki kurulması ve kurulan ilişkinin sürekli olması gerekliliğini savunan ilişkisel pazarlama anlayışının gelişmesine yol açmıştır (Yüksel, 1999: 29).

Rekabette ayakta kalabilmek için işletmeler, müşteriyi yitirmemek ayrıca işletmeye bağlı müşterileri elde tutmak üzerine odaklanmaya başlamışlardır. Böylelikle; uzun dönemli müşteri ilişkileri sağlamayı hedefleyen ilişkisel pazarlama anlayışı ortaya çıkmıştır. İlişkisel pazarlama anlayışı ile müşteri ile kurulan ilişki bir kerelik değil, devam edilen ilişki olarak gelişmeye başlamıştır (Sheth, 2002: 590). Bu bağlamda ilişkisel pazarlama anlayışı pazarlama anlayışında ortaya çıkan en önemli değişimlerden biridir.

İlişkisel pazarlama anlayışı ortaya çıktıktan sonra, birçok pazarlama alanında gelişmiştir. İlişkisel pazarlama özellikle hizmet pazarlamasında önemli bir gelişme göstermiştir (Tek, 1999: 51). Hizmetler araştırmacıların analiz etmesinde müşteri bağlılığı ve ilişkisel pazarlama anlayışı hakkında teori yürütmesini sağlayan ana etken olmuştur (Berry, 1983: 28). İlişkisel pazarlama anlayışının hizmet pazarlaması açısından önemi ise ilişkisel pazarlama anlayışının hizmet kalitesi ve müşteri tatmini literatürü ile yakından ilişkili olması ve ilişkisel pazarlama anlayışının hizmet kalitesi kavramı üzerine inşa edilmesidir (Öztürk, 2003: 179).

Her müşteriye özel hizmet verme esasına dayanan ilişkisel pazarlama anlayışı, teknolojinin sunduğu olanaklarla son yıllarda daha kolay uygulanabilir hale gelmiştir (Demirel, 1999: 130). Bu nedenle ilişkisel pazarlama anlayışı, hızla gelişen bir pazarlama anlayışı olarak görülmektedir.

Bu makalenin amacı, ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik uygulamalar ile sigorta müşterilerinin sigorta işletmesine bağlılıkları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır.

İLİŞKİSEL PAZARLAMA ANLAYIŞININ TANIMI VE KAPSAMI

Leonard Berry 1983'ün başlarında hizmet pazarlamasında yaptığı çalışmalarla ilişkisel pazarlama anlayışını ortaya çıkarmıştır (Berry,1983:28). Berry ilişkisel pazarlamayı "çeşitli hizmet örgütlerinde müşteri ilişkilerini arttırmak, korumak ve çekici kılmak" olarak tanımlamaktadır (İnal, 2001:26).

Leonard Berry hizmeti son kullanıcılara yöneltilen direkt teklifler olarak tanımlamaktadır (Berry, 1983: 28). Hizmet yüksek kişi iletişimidir. Çünkü iletişim personel ve müşteri arasındaki sağlam ilişkiyi oluşturur. Böylelikle ilişki içindeki taraflar; personel ve müşteri birbirlerini tanırlar. İlişkinin var olması müşteriyi bir sonraki ürün ya da hizmet seçimindeki karar vermede olumlu bir tutuma yönlendirir (Marzo ve Diğerleri, 2004: 426). İlişki ile başlayan satın almalar müşteri memnuniyeti sağlanması ile birlikte müşteri bağlılığını getirecektir.

İlişkisel pazarlama anlayışı her bir müşteriye yönlendirilmiş uzun vadeli ilişkiler temeline dayanır (Morgan ve Hunt, 1999: 281). İlişkisel pazarlama anlayışı, işletme ve müşteriler arasındaki ortak sorumluluk ve güveni sağlamakla ilgilidir (Blois, 1996: 181). İlişkisel pazarlama anlayışının amacı, işletme ve müşteriler arasında bilgi alışverişini en yoğun hale getirmektir. Bu yoğunluğu yakalamak için karşılıklı güvenin sağlanması gerekir (Gülmez ve Kitapçı, 2003: 81).

İlişkisel pazarlama anlayışının üç oluşumu vardır. İlişkisel pazarlama anlayışı; "ilişkiler, iletişim ve bağlantılar" temeline dayalı pazarlama çabaları olarak tanımlanır (Groonros, 1996: 7). İlişkisel pazarlama anlayışı bireysel müşterilerle ilişkiyi tamamlamaktaki, oluşturmaktaki entegre güç ve devamlı bir şekilde güçlenen, işletme ve müşteri arasındaki etkileşim aracılığı ile oluşturulan çıkar bağlarını hedefler (Malley ve Prothero, 2004: 1287). İlişkisel pazarlama anlayışı müşteri çıkarlarını gözetmeyi amaç edinmektedir. İşletme çıkarları ikinci planda kalmaktadır.

İlişkisel pazarlama anlayışı ile; tüm müşterilerin istedikleri dikkate alınmakta, müşterilerden öğrenilen bilgilerle üretim, satış ve pazarlama fonksiyonları gözden geçirilerek üretilen ürün ve hizmetler müşterilerin istedikleri özelliklerde sunmaya gayret gösterilmektedir (Şahin ve Demir, 2001: 29). İlişkisel pazarlama anlayışı kişiye özel hizmet sunma olanağı tanımaktadır.

İlişkisel pazarlama çabaları müşterinin tutumları ve davranışlarını etkileyerek müşteri memnuniyetini sağlamaya, müşterinin kalite algısı üzerinde ve yüksek kaliteli ürün sunmaya ve müşterinin gelecek ürün alımları üzerinde etki etmeye yöneliktir (Gronroos, 1996: 7). İlişkisel pazarlama anlayışı temel olarak işletme ve çevresi arasındaki ilişkilere bağlıdır.

İlişkisel pazarlama anlayışı müşteri ile ilişkiyi başlatma, geliştirme ve devam ettirmeyi amaçlar. Müşteri ile ilişkileri yitirmemek için pazarlama uyum odağı, müşteri odağı olarak değişmektedir (Chıu, 2005: 1683). İşletme ve müşteri arasında var olan sağlam ilişkiler hizmetlerin özellikleri

tarafından desteklenmelidir. Müşteriler hizmet üretiminin bir parçası ve hizmet iletimi sürecine birebir dahil olduğu için işletme ve müşteri arasındaki ilişkinin odağı olmaktadır (Sheth, 2002: 593).

İşletmelerin bütün pazarlama stratejilerinin ilişkisel pazarlama anlayışı ile tutarlı olması gerekmektedir. İlişkisel pazarlama anlayışı işletmelerin pazarlama stratejileri ile uyumlu olduğu zaman uygulanmalıdır ve ancak o zaman işletmeye katkı sağlar (Morgan ve Hunt, 1999: 281). İlişkisel pazarlama anlayışının uygulanmasında en önemli konulardan biri tüm işletme örgütü tarafından ilişkisel pazarlama anlayışının benimsenmesidir. İlişkisel pazarlama anlayışının etkin olarak uygulanması için tüm işletme örgütünün müşteri odaklı bir anlayışa sahip olması gerekmektedir.

İlişkisel pazarlama anlayışı işletmenin rekabet ettiği işletmeler tarafından taklit edilemeyecek ve sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayan müşteriler ile eşsiz ilişkilere sahip olmasını gerçekleştirmektedir (Jütter ve Wehrli, 1994: 55). İşletmelerin başarısı için uzun dönemli müşteri ilişkileri çok önemlidir.

İlişkisel pazarlama anlayışının temeli, işletme ve müşteri arasındaki ilişkilerdir (Chıu, 2005: 1683). İlişkisel pazarlama anlayışı müşterilerle ilişkileri arttırır ve müşteri ile kurulan ilişkinin uzun dönemli olmasını sağlamaktadır (Groonros, 1996: 8). Bu durum işletmeler için çok önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır. Ayrıca, ilişkisel pazarlama anlayışı, müşterilere odaklanmış pazarlama stratejilerinin oluşturulması ile müşteri bağlılığını arttırması, fiyat hassaslığını düşürmesi, çapraz satışı gerçekleştirmesi gibi yarattığı fırsatlar ile işletmeler için avantaj sağlamaktadır (Malley, 2004: 1289).

İlişkisel pazarlama anlayışı, rekabetin yoğun olduğu günümüz pazarlarına, artık daha kısa süren ürün yaşam eğrilerine, hızla değişen müşteri yapısına, bilgili, katılımcı ve talepkar müşterileri içinde bulunduran pazarlara çare olarak benimsenen pazarlama anlayışıdır. Günümüzün yoğun rekabet koşullarında müşteriler ile sağlanan uzun vadeli ilişkiler bir işletme için rekabet açısından ön şart olarak görülmektedir (Jütter ve Wehrli, 1999: 54). Sonuç olarak ilişkiler rekabetçi avantajların önemli kaynağı olarak görülmektedir (Malley, 2004: 1289).

İLİŞKİSEL PAZARLAMA ANLAYIŞI İLE GELENEKSEL PAZARLAMA ANLAYIŞI ARASINDAKİ FARKLILIKLAR

İlişkisel pazarlama anlayışına kadar olan geleneksel pazarlama anlayışlarında (üretim/ürün ve satış anlayışlarında) müşteri hep göz ardı edilmiş ve ikinci planda kalmıştır (Bayuk, 2005: 30).

İlişkisel pazarlama anlayışının geleneksel pazarlama anlayışına göre farklı yanı; birlik, sorumluluk, güven ve ortak yararı savunmasıdır. İlişkisel pazarlama anlayışı, müşteri idaresinden gerçek müşteri ilgisine, sadece müşteriye ürün satma anlayışından müşteri ile iletişime, iletişim ve bilgi paylaşımına önem vermeye ve müşterilerde güven sağlama anlayışına geçişi savunmaktadır (Malley ve Prothero, 2004: 1286).

Geleneksel pazarlama anlayışı ile ilişkisel pazarlama anlayışı arasında bir çok konuda farklar söz konusudur. Bu farklar tablo 1'de aşağıdaki şekilde yer almaktadır.

Tablo-1: Geleneksel Pazarlama İle İlişkisel Pazarlama Arasındaki Stratejik Farklılık

	Geleneksel Pazarlama	***İlişkisel Pazarlama***
Hedef	Satış yapmak. Satış sonuçtur ve işletme başarısının ölçüsüdür.	Uzun dönemli müşteri ilişkileri yaratmak. Satış ilişki başlatmada etken olarak görülür. Hedef ilişkileri devam ettirmektir.
Müşteri Anlayışı	Müşteri memnuniyetine önem verilmez ve müşteri bilgileri kullanılmaz. Müşteri değeri satın alınır. Birbirinden bağımsız müşteri ve işletme vardır.	Müşteri memnuniyeti sağlanarak müşteri bağlılığı amaçlanır. Müşteri ile etkileşim sonucunda müşteri değeri oluşturulur. Birbirine bağlı birebir ilişki içersinde müşteri ve işletme vardır.
Performans Kriteri	Ürüne ve fiyatlara göre değerlendirilme yapılır.	Problem çözen uzmanlığa dayalı değerlendirilme yapılır.
Pazarlama Odakları	Yeni müşteriler kazanılmaya çalışılır. Ürünlere odaklanan sadece satış yapma anlayışı vardır.	Yeni müşteriler kazanıp, var olan müşteriler elde edilmesi amaçlanır. Hizmete odaklanan anlaşma gibi, satış yapma anlayışı vardır. Bireyselleştirilmiş ilişki oluşturulmaya çalışır.

Kaynak: Jütter ve Wehrli, 5, 1994: 57.

Geleneksel pazarlama anlayışı, örgüt ve müşteri arasında mübadele ile ilgilenir. Vurgu her zaman müşteri ihtiyaçlarını tatmin edecek ürünlerin

üretimi üzerinde olmuştur. İlişkisel pazarlama anlayışı müşteriye bir birey olarak bakar ve müşteri ile ilişki kurmaya odaklanır (Blythe, 2001: 291).

Geleneksel pazarlama anlayışında amaç, işlemleri maksimize etmek olduğundan, müşterinin satın alma geçmişine önem verilmemekte ve müşterinin bir durumdaki davranışı ile başka bir durumdaki davranışı arasında bağlantı kurma önemli olmamaktadır. İlişkisel pazarlamada ise durum tam tersine dönmektedir (Odabaşı, 2000: 20).

İlişkisel pazarlama anlayışı, satış sonrası kurulan ilişkileri vurgulamaktadır. İlişkisel pazarlama anlayışında; satış yapıldıktan sonra müşteri bırakılmaz. Satış sonrasında müşteriler ile ilişki kurularak ilişkinin devamı için çaba sarfedilir. İlişkisel pazarlama anlayışı yeni müşteriler kazanmak ve var olan müşterileri elde tutmak için yapılacak pazarlama çabaları arasındaki dengeyi kurmayı amaç edinmektedir (Palmer, 1997: 319). İlişkisel pazarlamanın anahtar kuramları sadece müşteri kazanıp satış işlemi gerçekleştirmek değil, aynı zamanda müşteri devamlılığı sağlanmasıdır ve müşteri sayısının artmasına önem verilmektedir (Groonros, 1996: 8).

İLİŞKİSEL PAZARLAMA ANLAYIŞININ MÜŞTERİ BAĞLILIĞI İLE İLİŞKİSİ

Müşterilerin değişen yapısı müşteri ilişkilerinde güven ve ilişki odaklarını ortaya çıkarmıştır. Aynı zamanda bu odaklar ilişkisel pazarlamanın gelişimi için temel görülmektedir. Müşteriler sürekli artan kaliteli ürün ve hizmetleri satın almada kendileri ile ilişki kuran işletmeleri tercih etme eğilimi göstermektedirler. Uzun süreli ilişkiler geliştiren müşteriler işletmenin devamlı müşterileri haline gelmekte, işletmeye ve markaya bağımlılık göstermektedirler. Bu durum, işletmenin ilişkisel pazarlama anlayışını benimsemeye itmektedir (Jutter ve Wehrli, 1999: 55).

Müşteriyle uzun vadeli ilişkiler kurma ve müşteri bağlılığı sağlama, ilişkisel pazarlamanın en önemli boyutudur. Müşteri bağlılığı, müşterilere en büyük değerler sağlamaya yönelik pazarlama kaynaklarının uygun bir şekilde yönetilmesi ile başarılmaktadır. Bu da bireysel ilişkilerin ağır bastığı hizmet işletmeleri açısından müşteri bağlılığının ancak ilişkisel pazarlama anlayışı ile hareket edildiğinde başarılacaktır (Yüksel, 1997: 459).

İlişkisel pazarlama anlayışının bütün amacı; uzun vadeli müşteri ilişkilerinin devamını sağlamaktır. İlişkisel pazarlama anlayışının benimsenmesi pazarlama anlayışının odaksal noktalarının müşteri ilişkileri olarak değişimine ve pazarlama süreçlerindeki odaksal noktaların müşteri memnuniyeti olarak değişimine yol açmaktadır (Jütter ve Wehrli, 1994: 54).

Müşteri memnuniyeti müşteri bağlılığı için ön koşuldur. Müşteri memnuniyeti sağlanarak müşteri bağlılığı elde edilebilir.

İlişkisel pazarlama anlayışı, müşterilerin ürün ve hizmet satın aldıkları işletmenin ürünlerinden ve hizmetlerinden elde ettikleri memnuniyeti, müşteri bağlılığını arttırmaktadır. İlişkisel pazarlama anlayışı sadece müşteri bağlılığı felsefesi desteklendiğinde ve tüm şirkette benimsendiğinde etkili bir şekilde uygulanabilir (Wang, 2005: 8).

Müşteri bağlılığı, müşterinin gelecekte, daha önceden bildiği ya da kendisine önerilen ürünü yeniden satın almayı istemesi ya da yeniden satın alma eğilimine yoğun bir biçimde yönelmesi ve katılmasıdır(Altıntaş, 2000: 29). Müşteri bağlılığı, müşterilerin reklam, ürün, markalar, satın alma davranışı ve bilgi toplama gibi konulara tutumlarına dayalı olarak önem kazanmış bir kavramdır (Kılıç ve Çağıran, 2005: 58). Müşteri bağlılığı tekrar satın alma sıklığı veya benzer ürünü ya da hizmeti satın alma hacmi olarak tanımlanmaktadır (Altıntaş, 1999: 120). Bir ürüne ya da hizmete olan bağlılık, tüketicilerin ilgilerine ihtiyaçlarına ve değerlerine dayalı olarak, ürünü ya da hizmeti algılamalarına göre ortaya çıkmaktadır (Kılıç ve Çağıran, 2005: 58).

Müşteri bağlılığı pazarlama maliyetlerinin düşmesine neden olur. Çünkü bağımlı müşteriler ağızdan ağza iletişimle, çevresine işletme ve ürün hakkında olumlu tavsiyeler ile işletme imajını yükselterek mükemmel bir iletişim yolu sağlar. Ayrıca kullanma hakkına sahip olmak için işletmenin rekabette ürüne ya da hizmete daha yüksek fiyat koymasına izin verir. Çünkü müşteri ürünün ya da hizmetin fiyatı artsa da o ürünü ve hizmeti satın alacaktır. Eğer müşteri memnuniyeti sağlanmazsa müşteri bağlılığı sağlanamaz. Bu durum işletme stratejilerini değiştiren ve müşteri memnuniyetini sağlamayı hedefleyen stratejilere yönlendirmiştir. Müşteri bağlılığının çoğu işletme için, stratejik karar olmasına neden olmuştur (Marzo ve Diğerleri, 2004: 428).

SİGORTACILIK SEKTÖRÜNDE İLİŞKİSEL PAZARLAMA

Sigorta hizmeti, oluşabilecek zararların olumsuz sonuçlarının giderilmesinde, zararlara maruz kalan kişilere parasal kolaylık ve rahatlık sağlayan bir finansman tekniğidir (Akat, 1998: 3). Sigorta sektörü, belli bir prim karşılığında riskleri dağıtarak, risklerin etkilerini azaltmaya çalışmaktadır (Aktuğlu, 1990: 14).

Sigorta pazarlaması bir hizmet pazarlamasıdır. Sigorta hizmetlerinin pazarlamasında birebir müşteri ilişkileri söz konusudur. Müşteri ve işletme arasındaki birebir ilişkinin önemi çok büyüktür. Müşterilerin sigorta işletmesi ile ilişkilerinin sürekli olması, sigorta hizmetinin kaliteli olması, sigorta işletmelerinin müşterilerine verdiği güven müşterilerin sigorta hizmetlerinden memnuniyet derecesini belirler. Sigorta işletmelerinin güven üzerine kurulu işletmeler olması ve sigorta hizmetlerinin iletimi müşteri ile birebir iletişime dayanması nedeniyle ilişkisel pazarlama anlayışı sigorta pazarlamasında benimsenecek en önemli pazarlama anlayışıdır.

METODOLOJİ

Araştırmada müşterilerin ilişkisel pazarlama uygulamalarına yönelik yargı cümlelerine katılma incelenmiş ve sigorta işletmelerine bağlılıkları hipotezler ile test edilmiştir.

Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, sigorta müşterilerinin sigorta hizmetleri hakkındaki düşünceleri doğrultusunda, ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik uygulamaların sigorta müşterilerinin bağlılıkları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Uygulamada sigorta işletmelerinin seçilmesinin nedenleri ise, benzer sigortacılık hizmetleri sunan ve birbirine alternatif sigorta işletmelerinin olması sonucunda sigorta işletmeleri arasında yoğun bir rekabetin bulunması ve sigortacılık sektöründe müşteriler ile birebir iletişimin önemli olmasıdır.

Araştırmanın Yöntemi ve Kısıtları

Araştırmada örneklem grubu olarak sigorta müşterileri seçilmiştir. Araştırmada veri toplama tekniği olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Anket çalışması Kütahya ili merkezinde bulunan sigorta acenteliklerinde, 248 sigorta müşterisi ile yüzyüze görüşme yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ankette sigorta hizmetlerini değerlendirmeye, müşteri bağlılığına ve ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik sorular 5'li Likert ölçeği kullanılarak hazırlanmıştır. Anket verileri SPSS analiz programında test edilmiştir. İlişkisel pazarlama anlayışına yönelik unsurların müşteri bağlılığı arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ile test edilmiştir.

BULGULAR

Sigorta müşterilerinin 121'i otomobil sigortası, 56'sı konut sigortası, 40'ı işyeri sigortası, 19'u sağlık sigortası, 9'u ferdi kaza sigortası, 3'ü sorumluluk sigortasından yararlanmaktadır. Sigorta müşterilerinin %64,9'u sigorta

hizmetlerinin zorunlu bir yaptırım gerekçesiyle yararlandıklarını belirtmişlerdir. Sigorta müşterilerince sigorta hizmetinin risklere karşı koruyucu özelliğinden dolayı yararlanılması şeklinde bir görüş yaygın değildir. Sigorta müşterileri genellikle sigorta hizmetini zorunlu bir yaptırım olarak görmektedir. Bu nedenle yapılan değerlendirmede, sigorta hizmetleri içinde yaptırım gücü olan konut ve otomobil sigortaları oranı diğer sigorta hizmetlerine göre daha fazla çıkmıştır. Sigorta müşterilerinin %94'ü sigorta acenteliklerinden, %6'sı internet aracılığı ile sigorta hizmetlerinden yararlanmaktadır.

Ankette sigorta müşterilerine sigorta hizmetlerinin değerlendirilmesine, müşteri bağlılığına ve ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik yargı cümleleri sorulmuştur. Sorulara verilen yanıtların, aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları aşağıdaki tablolarda yer almaktadır.

Tablo 2'de görüldüğü gibi, sigorta müşterileri sigorta hizmetlerini değerlendirilmesi ile ilgili yargı cümlelerine yüksek bir katılım göstermişlerdir. Sigorta müşterileri yararlandıkları sigorta hizmetlerinden memnundurlar. Sigorta müşterileri sigorta hizmetlerini olumlu yönde değerlendirmişlerdir.

Tablo 2: Sigorta Müşterilerinin Sigorta Hizmetlerini Değerlendirmesi

	Aritmetik Ortalama	Standart Sapma	Katılıma Düzeyi
Sigorta hizmetlerinin zamanında karşılanması	1,53	0,81	Yüksek
Teklif/Poliçe taleplerinin hatasızlığı	1,77	0,97	Yüksek
Sigorta işletmesinin bilgilendirmesi	1,94	1,20	Yüksek
Sigortanın karşılanmasında verilen güven	1,83	0,99	Yüksek
Hasar anında ulaşabilirlik	1,64	0,82	Yüksek
Personelin iletişimi ve ilgisi	2,17	1,53	Yüksek
Hizmetlerin kaliteli olması	2,03	1,06	Yüksek
Hizmeti sunma süresinin kısalığı	1,17	0,97	Yüksek
Hizmet çeşitliliği	1,74	0,96	Yüksek
Sigorta hizmetlerinin ihtiyaçlar tam olarak cevap vermesi	1,53	0,60	Yüksek
Personelin bilgi düzeyi	1,63	0,51	Yüksek

Aritmetik Ortalama = 1,00-2,33 Yüksek, Aritmetik Ortalama: 2,34-3,66 Orta, Aritmetik Ortalama: 3,67-5,00 Düşük

Tablo 3'de görüldüğü gibi, sigorta müşterileri sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma yargısına yüksek bir katılım düzeyi göstermişlerdir. Sigorta müşterileri sigorta hizmeti fiyatının artması ile sigorta müşterisi olmaya devam etmeyeceklerini ifade etmişledir. Hizmet fiyatı sigorta hizmetini almada önemli bir etken olarak görülmektedir. Sigorta müşterileri sigorta işletmesini; övme eylemine katılımları yüksek, şikayet etme eylemine katılımları düşüktür.

Tablo:3 Sigorta Müşterilerinin Müşteri Bağlılığına İlişkin Değerlendirmeleri

	A.O.	S. S.	K. D.
Sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olmayı düşünüyorum.	1,82	0,97	Yüksek
Sigorta hizmetinin fiyatı artsa dahi sigorta müşterisi olmaya devam ederim.	3,15	1,63	Orta
Sigorta işletmesinden övgü ile bahsettim	1,97	1,21	Yüksek
Sigorta işletmesini şikayet ettim	4,00	1,32	Düşük

Aritmetik Ortalama = 1.00-2.33 Yüksek, Aritmetik Ortalama: 2.34-3.66 Orta, Aritmetik Ortalama: 3.67-5.00 Düşük

Tablo 4'de görüldüğü gibi, sigorta müşterileri ilişkisel pazarlama anlayışı uygulamalarına genel olarak yüksek bir düzeyde olumlu bir katılım göstermişlerdir. Sigorta müşterileri ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik uygulamalara katılım düzeyleri ile, sigorta işletmelerinin ilişkisel pazarlama anlayışı çerçevesinde ilişkisel pazarlama uygulamalarının gerekliliğini ortaya çıkarmışlardır.

Tablo 4: Sigorta Müşterilerinin İlişkisel Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Değerlendirmeleri

	A. O.	S. S.	K. D.
Sigorta personelinin ilgi ve nezaketi yüksek olmalıdır.	1,44	0,79	Yüksek
Sigorta işletmesi satış sonrası müşteri ilişkileri geliştirmelidir.	1,39	0,64	Yüksek
Sigorta işletmesi güven vermelidir.	1,64	0,83	Yüksek
Sigorta işletmesi satış sonrası müşteri hizmetleri sunmalıdır.	1,63	0,61	Yüksek
Sigorta işletmesi müşteri beklentilerine yönelik hizmet sunmalıdır.	1,62	0,77	Yüksek
Sigorta işletmesi kişiye özel hizmet sunmalıdır	1,67	0,81	Yüksek
Sigorta işletmesi müşteri ile sürekli iletişim kurmalıdır.	1,87	1,10	Yüksek

Aritmetik Ortalama = 1.00-2.33 Yüksek, Aritmetik Ortalama: 2.34-3.66 Orta, Aritmetik Ortalama: 3.67-5.00 Düşük

Tablo 5: İlişkisel Pazarlama Uygulamalarının Sigorta Müşterilerinin Bağlılıkları Üzerine Etkisi

Hipotezler	r	p	Sonuç
H_1: Sigorta personelinin müşteriye ilgi ve nezaketi ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,159	0,012	Kabul
H_2: Sigorta işletmesinin satış sonrası müşteri ilişkileri geliştirmesi ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,218	0,001	Kabul
H_3: Sigorta işletmesinin güven vermesi ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,358	0,000	Kabul
H_4: Sigorta işletmesinin satış sonrası müşteri hizmetleri sunması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,181	0,004	Kabul
H_5: Sigorta işletmesinin müşteri beklentilerine yönelik hizmet sunması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,109	0,086	Red
H_6: Sigorta işletmesinin kişiye özel hizmet sunması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,096	0,130	Red
H_7: Sigorta işletmesinin müşteri ile sürekli iletişim kurması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,231	0,000	Kabul
H_8: Sigorta hizmetlerinin kaliteli olması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,102	0,110	Red
H_9: Hizmet çeşitliliğinin fazla olması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,115	0,072	Red
H_{10}: Hizmeti sunma süresinin kısalığı ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,261	0,000	Kabul
H_{11}: Sigorta hizmetlerinin zamanında karşılanması ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,337	0,000	Kabul
H_{12}: Hasar anında ulaşabilirlik ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.	0,410	0,000	Kabul

$p \leq 0,05$ Değişkenler arasında anlamlı pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 5'de hipotezlerin sonuçlarına göre; ilişkisel pazarlama anlayışı uygulamalarından sigorta işletmelerinin sigorta personelini müşteriye ilgi ve nezaketinin yüksek olması, satış sonrası müşteri ilişkileri geliştirmesi, müşteriye güven vermesi, satış sonrası müşteri hizmetleri sunması, müşteriler ile sürekli iletişimde bulunması uygulamaları ile sigorta müşterilerinin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca; sigorta hizmetlerinin hizmeti sunma süresinin kısalığı, sigorta hizmetlerinin zamanında karşılanması, hasar anında ulaşabilirlik özellikleri ile müşterilerin sigorta

işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki söz konusudur.

İlişkisel pazarlama anlayışı uygulamalarından müşteri beklentilerine yönelik hizmet sunulması ve kişiye özel hizmet sunulması uygulamaları ile sigorta müşterilerinin sigorta işletmesinin bağlı müşterileri olma eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ayrıca; sigorta hizmetlerinin kaliteli olması ve hizmet çeşitliliğinin fazla olması özellikleri ile müşterilerin sigorta işletmesinin bağlı müşterisi olma eğilimi arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

İlişkisel pazarlama anlayışı son yıllarda uygulama alanı bulmuş bir pazarlama anlayışıdır. Özellikle hizmet ve sanayi işletmeleri tarafından, müşteri memnuniyetini ve müşteri bağlılığını arttırmaya, korumaya ve geliştirmeye yönelik olarak, mevcut müşterileri elde tutmak ve uzun dönemli ilişkiler geliştirmek amaçlı benimsenmektedir.

İşletmeler değişen faaliyet ortamlarını çok iyi analiz etmelidirler. Pazarlama anlayışında müşteri ile ilişki kurmak ve kurulan müşteri ilişkilerinin devamını sağlamak odak noktası olmuştur. Bu gelişmeler ışığında, işletmeler tarafından müşteri ile birebir ilişki ve iletişime dayanan, müşterilerin değer kriterlerini önemseyen karşılıklı yarar ve etkileşim sağlayan, müşteri tatmininin ve memnuniyetinin ötesinde müşteri bağlılığını hedefleyen ilişkisel pazarlama anlayışı benimsenmelidir.

Günümüzün rekabetçi pazar şartlarında sigorta işletmeleri, mevcut müşteri kayıpları ve yeni müşteri elde edememe gibi sorunlarla karşı karşıyadırlar. Sigorta sektöründe rekabet her geçen gün artmaktadır. Bu rekabet ortamında sigorta işletmelerinin müşteri bağlılığı sağlamak için ilişkisel pazarlama anlayışından yararlanılmasının büyük önemi vardır. Bu nedenle sigorta işletmeleri, hem yeni müşterileri çekmek hem de mevcut müşterileri elde tutmak amacı ile ilişkisel pazarlama anlayışını benimsemelidirler. Böylelikle müşteriler ile uzun dönemli ilişkiler kurmak sigorta işletmeleri için rekabet avantajı olacaktır Sigorta işletmeleri, müşterileri ile uzun dönemli ilişkiler kurarak müşteri bağlılığının sağlanmasında gereken önemi vermelidirler.

Analiz sonuçlarına göre, ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik yapılacak uygulamaların, sigorta müşterilerinin sigorta işletmelerinin bağlı müşterisi olmasında etkisi görülmektedir. Özellikle sigorta işletmeleri, satış sonrası müşteri ilişkileri geliştirerek, satış sonrası müşteri hizmetleri sunarak ve müşteriler ile sürekli iletişim kurarak müşterilerinin sigorta işletmeleriyle

daha uzun dönemli çalışmasını sağlayabilirler, böylelikle sigorta işletmeleri müşteri bağlılığını oluşturacaklardır. Sigorta işletmelerinin, uygulamalarını gözden geçirerek ilişkisel pazarlama anlayışına yönelik uygulamalar sunması müşteri bağlılığı sağlanmasında etkili olacaktır.

Sonuç olarak yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde, sigorta işletmelerinin müşteriye karşı yaklaşımları, işletme başarısında son derece önem kazanmaktadır. İçinde bulunduğumuz dönem müşteri yüzyılı olarak tanımlanmaktadır ve güç dengesi müşteriler olmuştur. Sigorta işletmeleri müşterilerinin en değerli varlıkları ve varolma sebepleri olduklarını bilmelidirler. Sigorta işletmelerinin gelecekte de faaliyetlerini güvenli bir şekilde sürdürebilmeleri açısından müşteri bağlılığı yaratılması uzun dönemli bir yatırım aracı olarak görülmelidir.

KAYNAKÇA

AKAT, İ. (1990). Sigortacılığın Tanımı ve Uygulaması, İzmir: Ege Üniversitesi Sigortacılık Sempozyumu

AKTUĞLU, M., A. (1990). Sigorta İşletmeleri ve Muhasebesi, İzmir:Ege Üniversitesi

ALTINTAŞ, M., H. (2000). Tüketici Davranışları, Bursa: Alfa Basım

BAYUK, N. (2005). "Global Çağda Müşteri ve Pazarlama Anlayışları", Pazarlama Dünyası, 5: 30-35

BERRİN, Y. (1999). "Pazarlama Paradigmasında Değişim ve Değişimin Sanayi İşletmelerinin Görünümüne Yönelik Olarak Bir Uygulama" Pazarlama Dünyası, 74: 29-35

BERRY, L. (1983). Relationship Marketing, Chicago: Emerging Perspectives on Services Marketing, AMA

BLOIS, K, J, (1999). "Relationship Marketing in Organizational Markets-Assential its Cost and Benefits", Journal of Strategic Marketing, 4: 181-189

BLYTH, J. (2001). Pazarlama İlkeleri, Çev: Y. ODABAŞI, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi

CHİU, H., HSİEH Y., Lİ, Y., LEE, M., (2005). **"**Relationship Marketing And Consumer Switching Behavior", Journal of Business Resarch, 58: 1681-1689

DEMİREL, G. (1999) "Pazarlamada En Son Akımlar", Capital Dergisi, 1:128-131

GRONROOS, C., (1996). "Relationship Marketing: Strategic and Tactical İmplications", Management Decion, 34: 5-14

GÜLMEZ, M., KİTAPÇI, O. (2003). "İlişki Pazarlamasının Gelişimi ve Yakın Geleceği", Cumhuriyet Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 2: 81-89

İNAL, M., E. (2001). "İlişki Pazarlamasına Genel Bir Bakış", Pazarlama Dünyası, 6: 26-30

JÜTTER, U., WEHRLİ, H. P. (1994). "Relationship Marketing from a Value System Perspective", International Jaurnal of Service Industry Management, 5: 54-73

KILIÇ, S., ÇAĞIRAN, H. (2005). "Tüketicilerin Market Markalı Ürünleri Tercihinde Marka Değeri Algılmaları", Pazarlama Dünyası, 6:56-62

MALLEY L., PROTHERO A. (2004). "Beyond the Frills of Relationship Marketing", Journal of Business Research, 57: 1286-1294

MARZO, M., PEDRAJA, M, RİVERRA M. (2004) "The Benefits of Relationship Marketing for the Consumer and for the Fashion Retailers" Journal of Fashion Marketing and Management, 8: 425-436.

MORGAN, R., HUNT, S. (1999). **Relationship-Based Competitive Advantage"**, Journal of Business Research, 46: 281-290

ODABAŞI, Y. (2000). Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi, İstanbul: Sistem Yayıncılık

ÖZER L., YÜCEL N. (2004). "Pazarlama Anlayışları ile İlişki Pazarlaması Uygulamaları Arasındaki İlişki", H.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, 2: 125-146

ÖZTÜRK, A., S. (2003). Hizmet Pazarlaması, İstanbul: Ekin Kitabevi

PALMER, A. (1997). "Defining Relationship Marketing: an İnternational Perspective", Management Decision, 35: 319-321

SHETH, J. N. (2002). " The Future of Relationsip Marketing", Journal of Service Marketing, 16: 590-592

ŞAHİN, A., DEMİR, H. (2001). "İşletmeler Arası Pazarlamada İlişki Pazarlaması ile Modern Pazarlama Yöntemleri Arasındaki Bağıntılar", Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, 2: 21-33

TEK, Ö., B. (1999). Pazarlama İlkeleri: Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları, İzmir: Cem Ofset

WANG, C., L. (2005). "Guanxi vs. Relationship Marketing", İndustrial Marketing Management, 6-11

YÜKSEL, B. (1997). "Hizmet Pazarlamasında İlişki Değişimi ve Değişimin Etkinliğini Arttırmada İlişki Pazarlamasının Rolü", Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 3: 437-463

YÜKSEL, B. (1999). "İşletme Müşteri İlişkilerini Kişisel Boyuta İndirgeyerek Kişisel Kişileştirme Stratejisinin Rolü", Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 3: 1-17

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Ücretler ve Büyüme ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi

Sezgin AÇIKALIN[*]
Ekrem GÜL[**]
Ercan YAŞAR[***]

Özet: 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren, doğrudan yabancı yatırımları gelişmekte olan ülkelere yönlendiren temel etkenin ucuz emek olduğu belirtilmektedir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yabancı yatırımların, gidilen ülkedeki büyüme oranlarından etkilendiği de ileri sürülmüştür. Bu çalışmada, 1980-2002 yılları arasındaki veriler kullanılarak Türkiye'deki reel ücretler ve GSMH büyümesi ile Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişki test edilmiştir. Kullanılan değişkenler durağan olmayan özellik gösterdikleri için eşbütünleşme analizi kullanılmıştır. Buna göre ücretler, GSMH ve doğrudan yabancı sermaye arasında uzun dönemli eşbütünleşik ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan yabancı yatırımlar, reel ücretler, büyüme, eşbütünleşme.

The Relationship Among Wages, Growth, and Foreign Direct Investment: An Econometric Analysis

Abstract: Foreign Direct Investments flowed towards developing countries to take advantage of cheap labor starting from the second half of the 20th century. Besides, it is postulated that foreign direct investments are influenced by the growth rates of the targeted countries. In this study, the relationship between real wages, growth, and foreign direct investment is examined using 1980-2002 data for Turkey. Because the wariables used are not stationary, cointegration analysis is employed. Results indicated that there is a cointegration relationship between real wages, growth, and foreign direct investments.

Keywords: Foreign Direct Investments, real wages, growth, cointegration..

GİRİŞ

Doğrudan yabancı yatırımlar Türkiye'de genellikle "doğrudan yabancı sermaye yatırımı" olarak isimlendirilmiştir. Ancak, yatırım kavramı doğası gereği sermaye unsurunu da barındırdığından dolayı bu çalışmada "doğrudan yabancı yatırım" kavramı kullanılacaktır.

Sermayedarın, yabancı ülkelerde yatırıma karar vermesinde belirleyici olan temel unsurlar iktisadi etkenlerdir. Yabancı yatırımcının tercih edeceği ülkeyi belirlerken aradığı ekonomik koşulların, daha fazla kar elde

[*] Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.
[**] Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, Bilecik İİBF, İktisat Bölümü.
[***] Araş. Gör., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.

edebileceği ortamı sağlaması gerekmektedir. Bu güdü içerisindeki yabancı yatırımcı üretimini en düşük maliyetle gerçekleştireceği yerlerde yapmayı tercih edecektir.

Yabancı yatırımcının üretim yapacağı ülke seçimine yönelik olarak etkili olabilecek diğer bazı faktörler ise; altyapı tesislerinin yeterliliği, talep ve pazar büyüklüğü ile yatırım teşvikleridir.

Yabancı sermayenin yüksek karlılığı sağlamak için önceleri doğal kaynaklara yöneldiği görülmektedir. Yeni keşfedilen topraklarda ve kolonilerde, sanayileşmeye başlayan Avrupa'nın hammadde ihtiyacını karşılayacak girişimler büyük karlar sağlamıştır. Bu nedenle doğrudan yabancı yatırımlar önceleri hammadde ve işgücünün ucuz olduğu bölgelere yayılmıştır.

Dunning'e göre; yatırım yapılacak ülke, firmanın merkezinin bulunduğu ülkeye göre düşük ücret maliyetleri, daha ucuz enerji, daha ucuz hammadde gibi bazı yerel (Location) avantajlara sahip olması gerekir (Dunning, 1995, s. 476).

19. yüzyılın başlarında yabancı sermaye akımları, hammaddeye yönelik tarım ve madencilik alanlarında yoğunlaşmıştır. 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren ise doğrudan yabancı yatırımların, gelişmekte olan ülkelerdeki iç pazara dönük üretime yöneldikleri görülmektedir. Bu yönelmeye sebep ise, az gelişmiş ülkelerin sanayileşme politikalarını ithal ikamesi yönünde değiştirmeleridir (Cömert,1998, s.1).

İşgücü-DYS İlişkisi

1970'li yıllardan itibaren doğrudan yabancı yatırımları gelişmekte olan ülkelere yönelten temel etken, ucuz emek olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerdeki hızlı nüfus artışının bir sonucu olarak ucuz emek ve onun sağladığı maliyet avantajı, yatırımcıları dünya pazarına dönük üretim için bu ülkelere yönlendirmiştir (Alpar, 1978, s.61). Günümüzde de dünya ticaretini ve üretimini yönlendiren çokuluslu şirketler, rekabet ortamı içinde pazar paylarını korumak yada genişletmek için, ucuz emek faktörüne sahip ülkelerde faaliyette bulunmayı tercih etmektedirler (Asiedu, 2002, s.111).

Günümüzde; gelişmekte olan ülkelerin sahip oldukları ucuz işgücü arzı, uluslararası ticarette (özellikle emek-yoğun mallarda) bu ülkelerin üstünlüğünü oluşturmaktadır. Bu üstünlük doğrudan yabancı yatırımları da özellikle emek-yoğun malların üretimi açısından etkilemektedir. Bu nedenle, doğrudan yabancı yatırımlar, çokuluslu şirketlerin yerel avantajlara dayanan (Dunning'in Eklektik Paradigma'sı location-spesific) üstünlüklerinden (daha ucuz işgücüne sahip ülkelerde olduğu gibi) nispi olarak sahipliğe dayanan üretim üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Böylece, ucuz işgücü bu tür

yatırımların yapılmasında önemli bir belirleyici haline gelmektedir (Öztürk, 2004, s.121–122).

Teoriye göre, daha yüksek ücret seviyesi, daha düşük doğrudan yabancı yatırım anlamına gelir. Bir bölgede veya ülkede; ücret seviyesinin yüksek olması demek, bu bölgede üretilen tüm ürün fiyatlarının daha yüksek olması anlamına gelir. Ürünlerin yüksek fiyatlardan pazara sunulması da, hem yurtiçi piyasada hem de uluslararası piyasalarda daha az rekabetçi olunmasına yol açmaktadır. Diğer taraftan, Donges (1976), Kravis ve Lipsey (1982), Schneider ve Frey (1985), Culem (1988), Coughlin ve diğerleri (1991) Felipe ve Fernandez (1991), Bajo (1991), Bajo ve Sosvilla (1992), Koechlin (1992), Liu ve diğerleri (1997), Yang ve diğerleri (2000), Cheng ve Kwan (2000), Batalla ve Costa (2001) gibi araştırmacılar tarafından yürütülen çalışmalarda işgücü maliyetleri ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında negatif ilişki yönünde sonuçlara ulaşılmıştır (Jordaan, 2005, s.42–43).

Chakrabarti ve Agarwal'a göre, ücretler doğrudan yabancı yatırımların potansiyel belirleyicileri içinde en karmaşık olanıdır. Uluslararası ticaret teorilerinde ortak görüş; gelişmekte olan ülkelerdeki düşük işgücü maliyetlerinin doğrudan yabancı yatırımları cezbettiği yönündedir (Chakrabarti, 2001, s.161).

Literatürde; yatırım yapan ve yatırım yapılan ülkeler arasındaki ücret farkını işgücünün hareketsizliğiyle birleştiren; Buckley ve Dunning (1976), Goldsbrough (1979), Dunning (1980), Saunders (1982), Owen (1982), Gupta (1983), Taveira (1984), Schneider ve Frey (1985), Culem (1988), Moore (1993), Shamsuddin (1994), Goldsrough (1997), Pistoresi (2000) ile Love ve Lage-Hidalgo'nun (2000) çalışmalarında, yüksek ücret seviyesinin doğrudan yabancı yatırımları caydırdığı kanıtlanmıştır (Kerr,2001,s.4). Tsai (1994) imalat sektöründe saat başı ücreti kullanarak, ucuz işgücü hipotezine 1983–1986 dönemi için güçlü bir destek bulurken; 1975–1978 arası dönem için bu hipoteze, zayıf bir destek bulmuştur (Chakrabarti, 2001, s.99–100).

Hatzius (2000) Almanya ve İngiltere'ye ait verileri kullanarak, işgücü maliyetleri ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik olarak yaptığı çalışmada; birim işgücü maliyetlerinin ülkeye giren ve ülkeden çıkan doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde etkili olduğu sunucuna ulaşmıştır. Wheeler ve Mody (1992) ise, işgücü maliyetlerinin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi için farklı sonuçlara ulaşmışlardır (Kinoshita, 1998, s.18). Wheeler ve Mody ucuz işgücü-doğrudan yabancı yatırımlar ilişkisine yönelik çalışmalarında; elektronik sanayi için güçlü ve pozitif bir ilişki sonucuna ulaşırlarken, imalat sanayinde cılız bir pozitif etkiye ulaşmışlardır (Charkrabarti, 2001, 99–100).

Literatürde ucuz işgücü hipotezini desteklemeye yönelik olarak ortaya konulan bu çalışmalara karşılık; Kotler, Jatuspitak ve Maesincee (2000) ücretlerin doğrudan yabancı yatırımları etkilemediğini savunmuşlardır. Kotler, Jatuspitak ve Maesincee çalışmalarında; üretim sürecinde ücret payının giderek azalmakta olduğunu öne sürerek, son 20 yıllık dönemde birçok endüstride kalifiye işgücünün oranının %20 düzeylerinden %5–10 düzeylerine gerilediğini ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada ücret maliyetlerinin toplam maliyet içindeki oranının yarı iletkenlerde %3, televizyon üretiminde %5 ve otomobil üretiminde ise %10–15 olduğu ortaya konulmuştur. Kotler, Jatuspitak ve Maesincee teknolojik ilerlemeler sayesinde bu oranın daha da düşeceğini savunarak, ücretlerin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki cazibesini yitirdiğini savunmaktadırlar (Kotler, Jatuspitak ve Maesincee, 2000, 182–184).

Hanson (2001), doğrudan yabancı yatırımların cazip olabilmesi için, sadece ücretlerin değil, verimliliğin de önemli olduğunu vurgulamıştır. Rollo ve Smith (1993) ise, ücret-verimlilik ve doğrudan yabancı yatırımlar ilişkisinde "düşük ücret seviyesinde yüksek kaliteli işgücü bulunabiliyorsa, bu yabancı yatırımcılar açısından kilit faktör olacaktır" görüşüyle ucuz işgücü hipotezine yüksek verimliliği de eklemiştir (Dobosiewicz, 1992, s.57–59).

Buna karşın, Caves (1974), Swedenbourg (1979), Kravis ve Lipsey (1982) ise, ucuz işgücü hipotezinde anlamlı bir ilişkiye ulaşamamışlardır (Kerr, 2001, s.4).

Ekonomik Büyüme ve DYS

Yabancı sermayenin gideceği ülkede aradığı ekonomik faktörlerden en önemlilerinden bir tanesi de geniş iç pazarın çekiciliğidir. İç pazar çekiciliğindeki en önemli etken; yatırım yapılması düşünülen ülkedeki talep yapısıdır. Yüksek iç talep potansiyeli olan ülkeler yabancı yatırımcı için cazip olan ülkelerdir. Yabancı yatırımcının yatırımdan sağlayacağı gelir, geniş iç pazara sahip olan ülkelerdeki mevcut bulunan talep yüksekliğine bağlıdır (Çankaya, 2004, s.96).

Piyasa hacmi, ev sahibi ülkenin kişi başına GSYİH'i ile ölçülmektedir. Piyasa hacmi hipotezi, ölçek ekonomisinden faydalanabilme ve kaynakların etkin kullanımı için büyük bir piyasanın gerekliliği görüşünü desteklemektedir (Gövdere, http://www.dtm.gov.tr).

Pazar büyüklüğünün yabancı yatırımcı açısından yer seçimi kararında etkili olmasında iki etken söz konusudur. Bunlar, satış hacmi ve stratejik önemdir.

Satış hacmine göre; bir malın ihracat yoluyla bir piyasaya giriş maliyetleri ile o malı, o piyasada üretmekle doğan maliyetler karşılaştırılır. İhracat yoluyla piyasaya giriş maliyetleri, ihraç edilen ülkede yatırım yapılması ve

malı o ülkede üretmekten doğan maliyetleri aşıyorsa, doğrudan yabancı yatırım önem kazanır. Ticari ilişkilerde bulunulan bu ülkeye, yatırım kararı alınırken de ülkenin o mal için pazar büyüklüğü önem arz eder.

İkinci olarak ise, Davidson (1980) doğrudan yabancı yatırımları açıklamaya çalışırken kullandığımız ve oligopolistik piyasa yapılarında sıklıkla görülen "rakibinin yaptığını yap" stratejisinin bu tür endüstrilerin doğrudan yabancı yatırımlarını tam olarak açıklayamadığını öne sürmektedir. Davidson'a göre kar beklentisinden önce üretim yerine, talep yapısına ve pazar büyüklüğüne bakılmalıdır (Pedersen ve Shaver, 2000, s.5).

Literatürde, doğrudan yabancı yatırımların belirleyicilerine yönelik olarak yapılan çalışmaların çoğunda pazar büyüklüğü tartışmasız belirleyici olarak tespit edilmiştir. Davidson (1980) yirmi ülke için, doğrudan yabancı yatırımlarla pazar büyüklüğü arasındaki ilişkiyi incelemiş ve bu değişkenler arasında çok güçlü ilişkinin varlığını ortaya koymuştur. Diğer yandan 1967–1994 yılları arasında yapılan doğrudan yabancı yatırımların nedenlerine yönelik bir çalışmada, pazar büyüklüğünün bu yatırımlarda önemli bir etken olduğu belirtilmiştir (Love ve Lage-Hidalgo, 2000, s. 1260).

Piyasa büyüklüğünün, doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla 1960'lı yıllardan günümüze, çeşitli araştırmalar gerçekleştirilmiştir. Bandera ile White (1968), Shmitz ile Bieri (1975), Gren ve Cunningham (1975), Lunn (1980), Wedenborg (1979), Dunning (1980), Root ile Ahmet (1979), Kravis ve Lipsey (1982), Nigh (1985), Schneider ile Frey (1985), Culem(1988), Papanastassius ve Pearce (1990), Wheeler ve Mody (1992), Sader (1993), Tsai (1994), Shamsuddin (1994) gibi araştırmacılar tarafından yapılan pek çok çalışmada bu ilişkinin güçlü ve pozitif yönde olduğu ortaya konulmuştur (Gövdere, http://www.dtm.gov.tr).

Chakrabarti (2003)'nin teorik modeline göre, yerel piyasa büyüklüğündeki genişleme, talep artışı düşüncesiyle, doğrudan yabancı yatırımlarda bir artışa rehberlik etmektedir. Bu aynı zamanda istikrarlı piyasa hipotezi ile yabancı yatırımcının yatırım yapmayı düşündüğü yer büyük piyasasıyla çekici gelebilecektir.

Asiedu (2002) ise; bu hipotezin test edilmesinin oldukça zor olduğunu öne sürmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yatırımlardan elde edilen kazançların ve bu kazançlardan hak edilen payın ayrımının ölçülmesinin zor olduğunu savunmuştur (Asiedu, 2002, s.110). Ancak, teorik ve deneye dayalı çalışmaların çoğunda bu hipotezin test edilebilmesi için, GSMH verileri kullanılmaktadır (Chakrabarti, 2001, s.96)

Hızlı bir ekonomik gelişmenin doğrudan yabancı yatırımlar açısından güçlü bir belirleyici olduğu özellikle 1980'li yıllardan sonra yapılan çalışmalarla açıklıkla gösterilmiştir (Subaşı, 1995, s.71).

Büyümenin doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini daha iyi kavrayabilmek için, hızlı ve yavaş büyüme oranlarına sahip iki veya daha fazla ülkenin karşılaştırılması gerekmektedir. Daha hızlı büyüyen ekonomiler, firmalara nispi olarak daha iyi fırsatlar sunmaktadır. Bir başka ifade ile daha iyi kar olanakları sağlamaktadırlar (Gövdere, http://www.dtm.gov.tr).

Büyüme ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiye yönelik olarak yapılan deneye dayalı çalışmalar, dört ana kanal aracılığıyla açıklanmaya çalışılmıştır. Bunlar; i) Büyümenin belirleyicilerine bakılarak ii) Doğrudan yabancı yatırımların belirleyicilerini araştırmak iii) Ev sahibi ülkede çokuluslu şirketlerin rollerini inceleyerek iv) İki değişken arasındaki nedenselliğin yönünü bulmaya yönelik çalışmalar.

Doğrudan yabancı yatırımların belirleyicilerine yönelik olarak yapılan; Bandera ve White (1968), Lunn (1980), Schneider ve Frey (1985), Culem (1988) ve Billington (1999) büyümenin, doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde önemli bir pozitif etkiye sahip olduğunu gözlemlemişlerdir. Ancak, farklı sonuçlara ulaşan yazarlar da vardır. Tsai 1994 yılındaki araştırmasında, 1975–1978 dönemi için güçlü bir etkiye ulaşamazken, 1983–1986 dönemi için güçlü bir ilişki olduğunu ortaya koymuştur (Chakrabarti, 2001, s.101). Diğer taraftan Nigh (1988), az gelişmiş ülkeler için zayıf bir pozitif ilgileşim bulurken, gelişmiş ülkeler için zayıf negatif ilgileşim bulmuştur. Razin (2003), Gastanaga ve diğerleri (1998) de doğrudan yabancı yatırımlarda büyümenin etkisini pozitif ve anlamlı bulmuşlardır (Jordaan, 2005, s.47).

Doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü belirlemeye yönelik olarak Chowdhury ve Mavrotas (2003) yaptıkları çalışmada gelişmekte olan üç ülke için 1969–2000 yılları arasındaki kapalı dönem kullanılmıştır. Şili, Malezya ve Tayland'ın doğrudan yabancı yatırım akımları farklı makroekonomik olaylar, politik rejimler ve büyüme modellerinin karşılaştırılabilmesi açısından bir grup oluşturulmuştur (Crowdhury ve Mavrotas, 2003, s.4). Chowdhury ve Mavrotas yaptıkları nedensellik analizi sonucunda bu ülkelerden Şili için ekonomik büyümeden doğrudan yabancı yatırımlara doğru nedensellik sonucuna ulaşmışlarken diğer ülkeler için de çift taraflı bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymuşlardır (Crowdhury ve Mavrotas, 2003, s.4).

Metodoloji ve Değişkenlerin Tanımlanması

Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların ücretlerden ve büyüme rakamlarından nasıl etkilendiği 1980-2002 zaman dilimine ait 23 yıllık veri

ile test edilmek istenmiştir. Bu veri seti Devlet İstatistik Enstitüsü ve Hazine Müsteşarlığı'nın kaynaklarından derlenmiştir.

DYS, GSMH ve ücret verilerinin tamamı endeks halinde analize sokulmuştur. Endeks yaratılırken her üç değişken için de 1980 yılı temel kabul edilmiştir. Bu üç değişken arasındaki ilişkiler incelenirken uzun dönemli analiz için eşbütünleşme yaklaşımı kullanılmıştır.

Analiz ve Bulgular

Burada yürütülen analizlerin tamamında EViews 5.1 programı kullanılmıştır.

Ekonometrik analizlerin en başında değişkenler için durağanlık testleri gelmektedir. İlgili değişkenlerin durağan olup olmadıkları Tablo 1'de ADF test sonuçlarından izlenebilir. Tablo 1'e göre hiçbir değişken durağan değildir. ADF testleri yürütülürken gerekli gecikme değerleri otomatik olarak SIC kriterine göre belirlenmiştir. DYS, GSMH ve ücretler durağan olmadığı için de bundan sonraki adım olarak aralarında eşbütünleşik ilişki olup olmadığının araştırılmasına karar verilmiştir.

Tablo1: Durağanlık Testleri

Ana Hipotez: DYS birim köke sahiptir Eksojen: Sabit Gecikme: 2 (Automatic based on SIC, MAXLAG=4)		
	t-istatistiği	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test istatistiği	0.186267	0.9644
Ana Hipotez: GSMH birim köke sahiptir Eksojen: Sabit Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=4)		
	t-istatistiği	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test istatistiği	-0.963856	0.7463
Ana Hipotez: Ücretler birim köke sahiptir Eksojen: Sabit Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=4)		
	t-istatistiği	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test istatistiği	-1.427744	0.5501
*MacKinnon (1996) tek taraflı p değerleri.		

DYS, GSMH ve ücretlerin uzun dönemde ortak bir trendlerinin olup olmadığı eşbütünleşme testi ile analiz edilmiştir. Bu analizin özet sonuçlarını Tablo 2'de izlemek mümkündür. Buna göre bu üç değişken arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır. Bu eşbütünleşik ilişki DYS, GSMH ve ücretlerin Türkiye'de uzun dönemli ilişkiye sahip oldukları anlamına gelir.

Tablo 2: Eşbütünleşme Testi

Değişkenler: DYS UCRETLER GSMH
Gecikme Aralığı (birinci farklarda): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace istatistiği	0.05 Kritik Değer	Prob.**
Hiç *	0.767278	41.07159	29.79707	0.0017
En çok 1	0.378696	10.45544	15.49471	0.2473
En çok 2	0.021704	0.460808	3.841466	0.4972

Trace testine göre 0,05'de 1 tane kointegrasyon vektörü vardır

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen istatistiği	0.05 Kritik Değer	Prob.**
Hiç *	0.767278	30.61615	21.13162	0.0017
En çok 1	0.378696	9.994628	14.26460	0.2123
En çok 2	0.021704	0.460808	3.841466	0.4972

Max-eigenvalue testine göre 0,05'de 1 tane kointegrasyon vektörü vardır

* hipotez 0,05'te ret edilir

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p değerleri.

Üç değişken arasında eşbütünleşik ilişkinin varlığı nedensellik testleri yürütülürken Pairwise Granger Nedensellik Testi'nin kullanılması gerekliliğini ortaya koymuştur. Yürütülen nedensellik analizi sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Nedensellik Analizi

Pairwise Granger Nedensellik Testleri
Lags: 2

Ana Hipotez:	Gözl.	F-istatistiği	Prob.
UCRETLER DYS'e (Granger) neden olmaz	21	8.79631	0.00265
DYS ÜCRETLER'e (Granger) neden olmaz		3.45120	0.04674
GSMH DYS'e (Granger) neden olmaz	21	14.8438	0.00023
DYS GSMH'e (Granger) neden olmaz		0.93404	0.41337
GSMH ÜCRETLER'e (Granger) neden olmaz	21	5.01641	0.02036
UCRETLER GSMH'e (Granger) neden olmaz		3.85752	0.04293

Granger nedensellik testi sonuçlarına bakıldığında 0,05 düzeyinde DYS'den GSMH'a doğru hariç diğer 5 yönde de anlamlı nedensellik ilişkilerine rastlanmıştır. Ücretler ile DYS ve Ücretler ile GSMH arasında çift yönlü Granger nedenselliği söz konusudur. Ancak GSMH ve DYS arasında yalnızca GSMH'den DYS'e doğru nedensel bir ilişki tespit edilmiştir.

SONUÇ

Uluslararası arenada ülkeler doğrudan yabancı yatırımları kendi ülkelerine çekebilmek için birçok teşvik tedbiri uygulamaktadırlar. Bu çabanın temelinde doğrudan yabancı yatırımları yerel ekonomi üzerindeki olumlu etkileri yatmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlar gittikleri ülkelerin ekonomileri üzerinde bazı yapısal değişimlere neden olmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar gelişmekte olan ülkeler açısından, bir taraftan büyümenin kaynağı olarak görülürken diğer yandan da, istihdam üzerindeki olumlu etkileri nedeniyle oldukça cazip görülmüştür.

Kaynak transferine neden olduğu ve siyasal baskı grubu oluşturduğu gerekçesiyle bazı araştırmacılar tarafından doğrudan yabancı yatırımlara olumsuz bir bakış açısı getirilmiştir. Ancak, uzun dönemli etkilerine bakıldığında gelişmekte olan ülkelerin kalkınabilmesi açısından, borçlanma ve diğer sermaye hareketlerine göre daha avantajlı bir konumda olduğu açıktır.

Yabancı yatırımcılar açısından bakıldığında ise, yatırımcılar girişimlerini en yüksek getiriyi elde edecekleri yerlerde yapmayı tercih edeceklerdir. Bu nedenle, yatırım yapmayı düşündükleri işçi ücretleri belirleyici faktörlerin başında yer alacaktır. Çalışmada; ücretler ve GSMH'nın DYS ile uzun dönemli ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Türkiye'de 1980 sonrası verilerle hareket edildiğinde ücretlerin DYS ile çift yönlü nedensel ilişki içinde olduğu, GSMH ile DYS arasında ise çift yönlü nedensellik olmadığı tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

ALPAR Cem., **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma,** Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını No: 124, 2. Baskı, Ankara., 1978.

ASIEDU Elizabeth (2002), "On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?", **World Development**, 30 (1), s.s:107-119.

---------- (2004), "The Determinants of Employment of Affiliates of U.S Multinational Enterprises in Africa", Development Policy Review, Vol. 22, No. 4, ss. 371-379.

BLOMSTROM Magnus, KOKKO Ari (2003), "Human Capital and Invard Capital", **CEPR-Working Paper:** 167, ss. 1-26

CHAKRABARTI Avic (2001), "Determinants of Foreign Direct Investment, Sensivity of Cross-Country Regressions", **KYKLOS-BERNE-**, Vol: 54- Part:1, pp. 89-114.

CHOWDHURY Abdur, MAVROTAS George (2003), FDI& Growth: What Causes What, WIDER Conference, Sharing Global Prosperity, WIDER, Helsinki.

CÖMERT Faruk (1998), "Yabancı Sermayenin Dünü, Bugünü ve Geleceği", Hazine Dergisi, Sayı: 12, s.1- 25.

ÇANKAYA Mehmet (2004), Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler ve Bu Faktörlerin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi, Vergi Dünyası, Yıl:23, Sayı:270.

DUNNING John H (1995), " Re-appraising the Eklectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", **Journal of International Business Studies**, 26(3), pp.461-491.

DOBOSİEWİCZ Zbigniew (1992), **Foreign Investment in Eastern Europe**, London: Routledge.

GÖVDERE Bekir, Doğrudan Yabancı Yatırımların Belirleyicilerinin Günümüzdeki Geçerliliği, 23.03.2004
http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/,.

HATZIUS, Jan (2000), "Foreign Direct Investment and Factor Elasticities", **Europen Economic Review,** Vol. 44, No:1, pp.117-143.

JORDAAN Johannes Cornelius (2005), **Foreign Direct Investment and Neighbouring Influences**, University of Pretoria, Faculty of Economic Management Sciences, Doctoral Thesis, 17.07.06 http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-04182005-094319/unrestricted/00front.pdf .

KERR Ian A. (2001), "The Determinants of Foreign Direct Investment in China", **30th Annual Conference of Economists,** University of Western Australia, Perth From, 23th to 26th September.

KINOSHITA Yuko (1998), "Firm Size and Determinants of FDI", **CERGE-EI Working Paper,** No. 135,4, December, pp.1-25.

KOTLER Philip - JATUSRİPİTAK Somhid - MAESİNCEE Suvit (2000), "Ulusların Pazarlanması (Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım)", Ulusların Pazarlanması Çev. A.Buğdaycı, **İstanbul: T.İş Bankası Kültür Yayınları,** Sosyal Felsefe Dizi: 55.

LOVE, J.H. - HIDALGO LAGE F. (2000), "Analysing Determinants of US Direct Investment to Mexico", Applied Economics: 32 (10), pp.1259-1267.

ÖZTÜRK Lütfü (2004), "Serbest Bölgelerdeki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları: Dünyadaki Uygulamalara Teoriler Işığında Bir Bakış", **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, (7), ss. 110-128.

PEDERSEN Torben, SHAVER Myles J. (2000), "Internationalization Revisited: 'Big Step' Hypotheses", European International Business Academy Annual Meeting, Manchester,
http://ep.lib.cbs.dk/download/ISBN/x648099724.pdf

SUBAŞI Meriç (1995), Doğrudan Dış Yatırımlar ve Türkiye Uygulaması, Doktora Tezi, Eskişehir,.

http://www.treasury.gov.tr/mevzuat/dyy_açiklama.htm 23.06.2004

http://www.ikv.org.tr/faaliyetler/projeler/15eylulsemineri.htm 03.04.2005

http://www.ikv.org.tr/arastirmalar/kitap9.htm 12.11.2004

http://www.treasury.gov.tr/stat/yabser/ti14.htm 17.12.2004

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Kamu Mali Yönetim Sisteminin Bütçe Teknik ve Süreçlerindeki Değişiklikler ve Yenilikler Açısından Değerlendirilmesi

İlhami SÖYLER*

Özet : Gerek T.C. Anayasası'nda yapılan değişiklikle, gerekse Muhasebe-i Umumiye Kanunu'nun yürürlükten kaldırılarak Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun yürürlüğe konulması ile Türk kamu mali yönetim sistemi yeniden yapılandırılmıştır.Yeniden yapılandırma çerçevesinde, katma bütçe uygulaması kaldırılmış, konsolide bütçe kavramı kapsama dahil yeni idarelerle genişletilerek merkezi yönetim bütçesine dönüştürülmüştür. 2006 yılının başında yürürlüğe giren Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile kamu mali yönetim sistemine yeni kavramlar ve kurumlar kazandırılmıştır. Bu kavram ve kurumlar arasında, mali saydamlık, hesap verilebilirlik, kaynakların etkin kullanımı, stratejik planlama, performans esaslı bütçeleme, çok yıllı bütçeleme gibi yeni teknik ve süreçler bulunmaktadır.Bu yazıda, kamu yönetim sisteminin ortaya koyduğu yeni bütçe teknik ve süreçleri olumlu ve olumsuz yönleri ile değerlendirilerek, çözüm önerileri sunulacaktır.

Anahtar Kelimeler *:* Kamu mali yönetim sistemi, mali saydamlık, hesap verilebilirlik, stratejik planlama, performans esaslı bütçeleme.

Evaluation of Public Financial Management System in Terms of Changes and Improvements in Budget Techniques And Processes

Abstract *:* Turkish public financial management system has been restructured both by the amendment in the Constitution of the Turkish Republic and by the enforcement of the Public Financial Management and Control Law, abolishing the General Accounting Law.Within the framework of restructuring, the pratice of annexed budget was cancelled and the concept of consolifdated butget converted into the central government butget through being expanded to the new administrations within the scope. The Public Management and Control Law enforced in 2006 introduced new concepts and institutions to the public financial management system. These concepts and institutions include some new techniques and processes such as fiscal transparency, accountability, efficienet use of resources, strategic planning performance based butgeting and multi-year butgeting.İn this paper, the new budget techniques and proceesses introduced by the public management system will be evaluated in terms negative and positive aspects, and solutions will be proposed.

Keywords : Public financial management system, fiscal transparency, accountability, strategic planning, performance based butgeting.

GİRİŞ

Devletle yurttaş arasındaki toplumsal ilişkileri düzenleyen ve bunlara yön veren kamu yönetiminin en önemli unsurlarından birisi de kamu mali yönetimidir.

* Dr., Maliye Bakanlığı Personel Genel Müdür Yardımcısı (Eski Bütçe Kontrolörü).

Türk kamu mali yönetim sisteminin çatısını hemen hemen Cumhuriyetle yaşıt olan 1050 sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu oluşturmuştur. 1927 yılında yürürlüğe giren bu Kanun seksen yıla yakın çok az değişiklikle uygulanmıştır. Ancak zaman içinde, sosyal ve ekonomik alanlarda meydana gelen hızlı değişmeler kamu mali yönetim sisteminin yeniden ele alınmasını zorunlu kılmıştır. Zira bilgi toplumu, saydamlık, hesap verilebilirlik, yönetimin ve denetimin etkinliği gibi kavramlar buna zemin hazırlamıştır.

Bu noktadan hareketle 1995 yılında Maliye Bakanlığı ile Dünya Bankası arasında "Kamu Mali Yönetim Projesi"nin "Harcama Yönetimi" sistemini yeni bir esasa bağlamaya yönelik bir anlaşma imzalanmıştır.

Bu anlaşmayı izleyen bir dizi çalışma yapılmıştır. Şöyleki :

2001, 2005 yıllarını kapsayan sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planında "mali disiplinin sağlanması, kaynakların stratejik önceliklere göre dağılımı, mali saydamlığın oluşturulması, muhasebe mali raporlama standartlarının geliştirilmesi"nden bahsedilmiştir.

2001, 2002 ve 2003 yılı Programlarında da kamu harcamalarında verimliliğin artırılması, performans değerlendirme sistemi kurulması, açıklık ve şeffaflık vurgusu yapılmıştır.

Konu mevcut Hükümet Programı'na da yansımış olup, kamu kesiminde fayda-maliyet analizine imkan verecek düzenlemelerin yapılacağı belirtilerek, Hükümet'çe hazırlanan Acil Eylem Planında "Ekonomik Dönüşüm Programı" çerçevesinde Tek Hazine Hesabı'nın yaygınlaştırılacağı, **1050 sayılı Kanun'un yenileneceği**, Sayıştay'ın yetkisinin genişletileceği belirtilmiştir.

Bu çalışmaları müteakip Bakanlar Kurulu'nun 12.1.2002 tarihli ve 2002/3 sayılı Prensip Kararı ile oluşturulmuş bulunan "Kamu Mali Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması ve Mali Saydamlık Özel İhtisas Komisyonu" bir rapor hazırlayarak, "bütçe kapsamının genişletilerek, döner sermaye, fon ve benzeri uygulamalara son verilmesi, bütçenin plan ve programlarla ilgisinin kurulması, kod yapısının değiştirilmesi, mali istatistik ve raporlama sistemi ile şeffaflığa ve hesap verilebilirliğe olanak verilmesi, çok yıllı bütçe hazırlanması, nakit esaslı muhasebeden tahakkuk esaslı muhasebeye geçilmesi, denetimde etkinliğin artırılması, devlet mallarının muhasebe sistemine alınması" gibi önerilerde bulunmuştur.

2001, 2002 ve 2003 yıllarına İlişkin Ulusal Programlarda da İMF ile yapılan Stand-By Anlaşmalarında ve verilen niyet mektuplarında 2003 yılında

Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun çıkarılacağı taahhüt edilmiştir.

Nihayet İMF İcra Direktörleri Kurulu'nun 6.gözden geçirmeyi onaylamak için bu Kanun tasarısının yasalaştırılmasını şart koşması üzerine hazırlanan tasarı 2003 yılında TBMM Plan-Bütçe Kamisyonu'na sunulmuş, ilgili Komisyon'da ve TBMM Genel Kurulu'nda yapılan müzakereler neticesinde 10.12.2003 tarihli ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu kabul edilmiştir. Ancak 1.1.2004 tarihinde yürürlüğe girmesi gereken Kanun, Anayasa'da uygun değişikliklerin yapılamaması, ikincil mevzuatın yetiştirilememesi ve diğer hazırlık çalışmalarının tamamlanamaması nedeniyle 2004 ve 2005 yılı Bütçe Kanunları ile iki kez ertelenmiş, 22.12.2005 tarihli ve 5436 sayılı Kanun'la önemli değişikliğe uğradıktan sonra 1.1.2006 tarihi itibariyle yürürlüğe girmiştir. 1050 sayılı Kanun'da bu tarih itibariyle yürürlükten kaldırılmıştır.

Yeni kamu mali yönetim sisteminin kavram, kurum ve kuralları ile uyum sağlanması amacıyla, T.C. Anayasası'nda da 2005 yılı sonu itibariyle gerekli değişiklikler yapılmıştır.

Yeni kamu mali yönetim sisteminin bütçe teknik ve süreçleri, muhasebe teknik ve süreçleri ile denetim teknik ve süreçlerinden oluşan üç önemli sacayağı bulunmaktadır.

Bu yazıda 5018 sayılı Kanun'la yeniden düzenlenen kamu mali yönetim sisteminin üç önemli sacayağından birini oluşturan bütçe teknik ve süreçlerindeki değişiklikler ve yenilikler eleştirel bir bakışla değerlendirilerek çözüm önerileri sunulacaktır.

Bütçenin Nicelik Ve Niteliği Değişmiştir

1050 Sayılı Muhasebe-i Umumiye Kanunu esas itibariyle genel bütçeli idarelerin mali yönetimini düzenlemekteydi. Katma ve özel bütçeli idarelerin kendi özel kanunlarında hüküm bulunmadığı ölçüde 1050 sayılı Kanun hükümleri istisnaen uygulanmaktaydı. Bunlar dışında kalan düzenleyici ve denetleyici kuruluşlar, sosyal güvenlik kuruluşları yerel yönetim kuruluşları kendi özel mevzuatına tabi olarak işlem tesis ediyorlardı.

5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun öngördüğü yeni kamu mali yönetim sistemi, yukarıda sayılan ve genel yönetim kapsamındaki idareler [merkezi yönetim kapsamındaki idareler (genel bütçeli idareler+özel bütçeli idareler+düzenleyici ve denetleyici kuruluşlar), sosyal güvenlik kurumları ve mahalli idareler] tanımı içinde yer alan idareleri kapsamaktadır. Yeni sistem kamu iktisadi teşebbüsleri, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ve kamuya ait şirketler dışındaki tüm kamu idarelerini kapsamayı

hedeflemiştir. Bütçedeki bu niceliksel değişiklik genellik ilkesinin sağlanması açısından son derece olumlu olarak değerlendirilmektedir. Zira, bütçe hakkının etkin bir şekilde kullanılması için TBMM'ne sunulacak bütçenin kapsamı genişletilmiştir (Mutluer vd., 2005).

Ne varki daha 5018 sayılı Kanun yürürlüğe girmeden 22.12.2005 tarihli ve 5436 sayılı Kanun'la yapılan değişiklikte sistemde önemli gedikler açılmıştır. Zira aralarında Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu, Toplu Konut İdaresi, TRT Kurumu, Milli Piyango İdaresi'nin de bulunduğu 29 kurum, 5018 sayılı Kamu kapsamından çıkarıldığı için TBMM tarafından denetlenemiyecektir (Tuncer , 2006). Bu durum bütçede genellik ilkesine aykırı olduğu gibi yeni kamu mali yönetim sisteminin öngördüğü mali saydamlık açısından da olumlu olarak değerlendirilmemektedir (Oyan, 2005). Kanun'un diğer bir olumsuz yanı da bu idareler açısından "özerk bütçe" uygulamasının devam etmesidir. Oysa, 5018 sayılı Kanun'un "Bütçe türleri ve kapsamı" başlıklı 12.maddesinde "genel yönetim kapsamındaki idarelerin bütçeleri, merkezi yönetim bütçesi, mahalli idare bütçesi ve sosyal güvenlik kurumları bütçeleri olarak hazırlanır ve uygulanır. Kamu idaresince bunlar dışında herhangi bir ad altında bütçe oluşturulmaz" denilmesine rağmen, kapsam dışına çıkarılan 29 kuruluş adı konulmamış olsa bile "özerk bütçe" uygulamasına geçmiş olmaktadırlar. 5436 sayılı Kanun'la yapılan değişiklikle sözkonusu kuruluşlar Kanun'a ekli cetvellerden çıkarılarak aslında kapsamda daralma meydana getirilmiş ve standart uygulamaların kurumlar arasında yaygınlaştırılması amacından uzaklaştırılmıştır (Öztürk, 2006).

Gerek bütçede genellik ilkesine, gerekse mali saydamlık ilkesine aykırılık teşkil eden ve Parlamento'nun bütçe hakkına halel getiren bu durumun en kısa zamanda düzeltilerek kamu iktisadi teşebbüsleri ve diğer kamu şirketleri (bankalar gibi) dışındaki tüm kamu idarelerinin kamu mali yönetim sistemine dahil edilmesi sağlanmalıdır.

Yeni kamu mali yönetim sisteminin bir başka eksi yönü de döner sermaye ve fon uygulamalarının devam ediyor olmasıdır. Zira 5018 sayılı Kanun'un geçici 11.maddesinde bunların 2007 yılı sonuna kadar yeniden yapılandırılması öngörülmüştür. Cumhuriyetin ilk yıllarında milli ekonomideki boş kapasitenin doldurulması, ilave talebin karşılanması ve devlete ek gelir sağlanması amacıyla kurulan döner sermaye işletmeleri günümüzde bu amaçlarından saptırılarak kimi personele ek ödeme imkanı yaratılması anlayışı ile kurulmaktadır (Söyler, 1996). 1980'li yıllarda yaygınlaşmaya başlayan fon uygulamaları da zamanla bir nevi "Hazine-i Hassa" haline gelerek kamu savurganlığının değişik bir örneğini oluşturmuşlardır (Söyler, 1997). Halen ülkemizde 1500'e yakın döner

sermaye işletmesi ve tasfiye edilmemiş 5 adet fon bulunmaktadır (Kulaksız, 2005).

Bütçede birlik ilkesine aykırı bir şekilde varlığı sürdürülen ve bütçe disiplinini bozan döner sermaye ve fon uygulamasına, kamu mali yönetim sisteminin bütünlüğü içerisinde son verilerek bir çözüm bulunmalıdır.

Bütçedeki niceliksel değişime paralel olarak niteliksel değişiklikler de yapılmıştır. Bu çerçevede katma bütçe uygulaması kaldırılarak genel bütçeli, özel bütçeli ve düzenleyici ve denetleyici kuruluş bütçelerini içeren "merkezi yönetim bütçesi" anlayışı benimsenmiştir. Bunlar dışında, sosyal güvenlik kuruluşları bütçesi ve mahalli idareler bütçesi altında, yeni bütçe kavramları geliştirilmiştir.

Stratejik Planlama Süreci Başlatılmıştır

5018 sayılı Kanun'un 9.maddesine göre kamu idareleri, kalkınma planları, programlar, ilgili mevzuat ve benimsedikleri temel ilkeler çerçevesinde geleceğe ilişkin misyon ve vizyonlarını oluşturmak, stratejik amaçlar ve ölçülebilir hedefler saptamak, performanslarını önceden belirlenmiş olan göstergeler doğrultusunda ölçmek ve bu sürecin izleme ve değerlendirmesini yapmak amacıyla katılımcı yöntemlerle stratejik plan hazırlamak zorundadırlar. Asker ve savaş kaynaklı bir kavram olan stratejinin temelini, planlama, yönetme ve istenilen yönde sonuç alma oluşturmaktadır. Askeri anlamda strateji, bir savaşta orduların girişecekleri hareketlerin ve operasyonların tasarlanması ve yönetilmesi sanatıdır (Yılmaz, 2003). 5018 sayılı Kanun'un 3.maddesinin (n) bendinde "kamu idarelerinin orta ve uzun vadeli amaçlarını temel ilke ve politikalarını hedef ve önceliklerini, performans ölçütlerini, bunlara ulaşmak için izlenecek yöntemler ile kaynak dağılımlarını içeren plan" şeklinde tanımlanmıştır. Stratejik plan hazırlamakla yükümlü olan kamu idarelerinin stratejik planlama sürecine ilişkin takvimin belirlenmesine, stratejik planların kalkınma planı ve programlarla ilişkilendirilmesine yönelik usul ve esaslar DPT tarafından hazırlanarak 26.5.2006 tarihli ve 26179 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Kamu İdarelerinde Stratejik Planlamaya İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik"le belirlenmiştir. Yönetmelikle idarelere 2006 yılının sonundan başlamak üzere 2009 yılı sonuna kadar stratejik planlarını hazırlamaları için bir geçiş takvimi sunulmuştur. Stratejik planların beş yıllık bir dönemi kapsayacağı, ilk iki yıllık uygulamadan sonra güncellenebileceği, ayrıca bunların orta vadeli programa ve orta vadeli plana uygun olarak kaynak tahsislerini içerecek şekilde hazırlanacağı öngörülmüştür. Stratejik planlama, stratejik yönetimin bir fonksiyonu olarak, geleceğin tahmin edilerek dış çevrenin analizi, kurumun, üstün ve zayıf yönleri dikkate alınarak stratejilerin seçilmesini öngörmektedir (Koç, 2004).

Stratejik planlama sürecine girilmesi, devletin kıt kaynaklarının daha öncelikli ihtiyaçlara tahsisi açısından son derce olumlu bir yeniliği ifade etmektedir.

Çok Yıllı Bütçeleme Tekniğine Geçilmiştir

Bütçe politikasının belirlenmesi ve uygulanmasında öngörülebilirliği ve etkinliği artırmak amacıyla üç yılı kapsayan bütçe hazırlama sürecine geçilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde uzun süredir uygulanmakta olan bu önemli bütçeleme tekniği ülkemizde de uygulama alanı bulmuştur (Aktan, 2006). 5018 sayılı Kanun'un 15.maddesine göre bütçe hazırlıkları, yılı ve izleyen iki yılın gelir ve gider tahminleri de dikkate alınarak hazırlamakla birlikte sadece, uygulanacak ilk yılın bütçesi kanunlaştırılmaktadır.

Çok yıllı bütçe hazırlanmasının nedeni, bütçenin bir yönetim aracı olarak kullanılması ve orta vadede uygulanacak politikaların belirlenmesidir (Kızıltaş, 2003). Çok yıllı bütçe hazırlanmasının diğer bir nedeni de bütçeleme sürecinin bürokrasideki değişikliklerden etkilenmemesini sağlamaktır. Çok yıllı bütçe hazırlama süreci, 1970'li yıllarda OECD ülkelerinde başlamış, 1980'li yıllarda devam ettirilmiş, 2000'li yıllarda ise hemen hemen tüm ülkelerce benimsenmiştir (Erüz, 2005). Çok yıllı bütçe çerçevesinin yıllık bütçe ile aynı zamanda sunulması, hükümetlerin cari bütçe tartışmasını çok yıllı çerçeveye oturtmasına zemin hazırlayacaktır. Çok yıllı bütçeleme sistemi ile bütçeler bir nevi orta vadeli plana dönüştürülmektedir (Üçbaş, 2004).

Performans Esaslı Bütçeleme Tekniği Benimsenmiştir

Performans esaslı bütçeleme, kamu yönetiminde mevcut kaynaklarla en yüksek düzeyde kamu hizmeti çıktısının nasıl sağlanabileceğini gösteren bir tekniktir (Aksoy, 1994). Daha açık bir ifade ile performans esaslı bütçeleme, bir kamu hizmetine ayrılan ödenekle, en yüksek hizmet çıktısının elde edilmesidir (Hastürk, 2006).

5018 sayılı Kanun'un 9.maddesine göre kamu idareleri kalkınma planları, programlar, ilgili mevzuat ve benimsedikleri temel ilkeler çerçevesinde geleceğe ilişkin misyon ve vizyonlarını oluşturmak, stratejik amaçlar ve ölçülebilir hedefler saptamak, performanslarını önceden belirlenmiş olan göstergeler doğrultusunda ölçmek ve bu sürecin izleme ve değerlendirmesini yapmak amacıyla katılımcı yöntemlerle stratejik plan hazırlamakla yükümlüdürler. Performans göstergeleri Maliye Bakanlığı, DPT ve ilgili idare tarafından birlikte belirlenecek olup, ilgili idarelerin bütçelerinde gösterilecektir. Performans esaslı bütçeleme Maliye Bakanlığı (Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü) tarafından hazırlanan klavuzda "kamu

idarelerinin ana fonksiyonlarını, bu fonksiyonların yerine getirilmesi sonucunda gerçekleştirilecek amaç ve hedeflerini belirleyen, kaynakların bu amaç ve hedefler doğrultusunda tahsisini ve kullanılmasını sağlayan performans ölçümü yaparak ulaşılmak istenen hedeflere ulaşılıp ulaşılmadığını değerlendiren ve sonuçları raporlayan bir bütçeleme sistemi" (www.bumko.gov.tr) olarak tanımlanmıştır. Bu tanımlamadan hareketle performans esaslı bütçenin dört bileşeni olduğu ileri sürülmektedir (Aydemir, 2005). Bunlar, belirlenen politikalara uygun, ölçülebilir hedefler belirlenmesi, hedeflerden yola çıkarak bunların maliyetlendirilmesi (kaynak tahsisi), yönetici ve kuruluşlara idari ve mali esneklikler sağlanması ve sonuçların izlenmesi (başlangıç hedefleriyle karşılaştırılması) şeklinde özetlenebilir. Görülüyorki performans esaslı bütçeleme, kaynak tahsis süreçleri ile kullanım süreçlerinin birlikte verimliliğinin ve etkinliğinin de ele alması, planlamadan uygulamaya ve sonuçlarının raporlanmasına kadar performans kaygısını sürekli göz önünde bulundurulmasını sağlamaya çalışacaktır (Işık, 2004). Performans esaslı bütçe hazırlanmasında dikkati çeken en önemli husus cari ve transfer ödeneklerini tahsis eden kurumun Maliye Bakanlığı, yatırım ödeneklerini tahsis eden kurumun DPT olmasıdır. Önceki sistemde bu iki başlılık görmezlikten gelinmekteydi. Fakat performans esaslı bir bütçeleme tekniğinde ya bu çift başlılık ortadan kalkacak, ya da bu teknik de bir fantezi olarak kalacaktır. Bu bütçeleme tekniğinin bir tarafında da performans denetimi olduğu unutulmamalıdır. Performans denetiminin yapılamaması halinde, bu tekniğin bir ayağı eksik kalacaktır (Tosun, 2003).

Bütçe Hazırlama Süreci Değiştirilmiştir

Merkezi yönetim bütçesi hazırlama süreci, 5018 sayılı Kanun'un 16.maddesine göre, Bakanlar Kurulu'nun Mayıs ayının sonuna kadar toplanarak kalkınma planları, stratejik planlar ve genel ekonomik koşulların gerekleri doğrultusunda makro politikaları, ilkeleri, hedef ve gösterge niteliğindeki temel ekonomik büyüklükleri de kapsayacak şekilde DPT tarafından hazırlanan orta vadeli planı kabul etmesiyle başlamakta, sözkonusu program aynı süre içinde Resmi Gazete'de yayımlanmaktadır. Merkezi yönetim bütçesi, genel bütçeli ve özel bütçeli idarelerle düzenleyici ve denetleyici kurumlar bütçelerinden oluşmaktadır. Genel bütçeli idareler devlet tüzel kişiliğini haiz, aynı nakit yönetimi kapsamında, kendilerine ait mal varlığı ve geliri olmayan hazine birliği ilkesi kapsamında bulunan idarelerdir. Özel bütçeli idareler, ayrı tüzel kişilikleri olan, belli ölçüde özerkliğe sahip, kendi mal varlıkları ve gelir kaynakları olan, kendi nakit yönetimleri olan idarelerdir (Kesik, 2006). Düzenleyici ve denetleyici kuruluşlar ise, ayrı tüzel kişiliği olan ve büyük ölçüde idari ve mali özerkliğe sahip kuruluşlardır. Öngörülen bu süreçle kamu idarelerinin kalkınma planları, yıllık programları ve stratejik planları ile bütçeleri arasında sıkı bir

bağ kurulmuştur (Arcagök vd., 2004) Ancak, kalkınma planı, yıllık programlar, stratejik planlar ve bütçelerin ayrı ayrı birimlerce hazırlaması, ortaya eşgüdüm sorununu ve sağlıklı kaynak tahsis problemini ortaya çıkarmaktadır.

Analitik Bütçe Sınıflandırmasına Geçilmiştir

Kamu mali yönetim sistem ile getirilen yeniliklerden birisi de analitik bütçe sınıflandırmasına geçilmesidir. Analitikli bütçe sınıflandırması, mali saydamlığın gerçekleştirilmesi yönünde atılan adımlardan birisi olup, bütçenin ayrıntılı analiz yapmaya elverişli bir kod yapısına sahip olması düşüncesinin ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Bütçelerde çeşitli kod yapıları kullanarak, uluslararası karşılaştırmalara imkan veren analize elverişli istatistiki veriler elde etmeye yönelik sınıflandırma modeline analitik bütçe sınıflandırması denir (Cura, 2003).

Bütçenin selektif maliye politikalarının en önemli aracı olması nedeniyle, kodlamalar bu amaca hizmet etmek bakımından değerlendirilmektedir (Hançer, 2003). Yeni mali yönetim sisteminde harcama yetkilisinin birim yöneticiliği ile ilişkilendirilmesi, beraberinde kurumsal sınıflandırmayı zorunlu kılmaktadır. Öte yandan bütçelerin fonkisyonel ve ekonomik verilere sahip olması ve uluslararası standartlara uygun olması günümüz bütçelerinin en önemli niteliklerinden biridir. Bu sayede ülkeler ve zaman serileri açısından analizlerin yapılması imkanı doğmuştur (Tosun-Cebeci, 2006). Finansman tipi sınıflandırma ise bütçe türünü ifade etmektedir. Bütçe yoluyla kamu harcamalarının ve gelirlerinin kontrol edilebilmesi için bütçe kod yapısının ölçmeye, izlemeye, analiz ve kontrol etmeye, kıyaslamalar yapmaya uygun olması gerektiği ifade edilmektedir (Kocabaş, 2004).

Analitik bütçe sınıflandırması ile, bu güne kadar farklı hukuki statüleri nedeniyle farklı bütçe uygulamaları olan bu idarelerin bütçelerinin konsolide edilmesi, karşılaştırılması mümkün hale gelmiş ve kamu mali yönetiminde saydamlık ve hesap verilebilirlik ilkeleri güçlendirilmiştir (Aktan, 2006).

Modern Bütçeleme İlkeleri Getirilmiştir

Yeni kamu mali yönetim sisteminin belirgin özelliklerinden birisi de, genellik, birlik, yıllık olma ilkeleri gibi klasik bütçe ilkelerini koruduğu gibi, mali saydamlık, hesap verilebilirlik ve etkinlik ilkeleri gibi modern bütçe ilkelerine yer vermesidir.
Batı Avrupa ülkelerinde geçerli olan temel idare hukuku ilkeleri arasında da, güvenilirlik, şeffaflık (saydamlık), hesap verilebilirlik ve etkinlik gibi anlayışlar bulunmaktadır (Kuzey, 2005). Esasında kamu mali yönetiminde etkinlik ancak saydam bir yönetim anlayışı içinde hesap verme sorumluluğu

ile birlikte sağlanır. Bu bakımlar etkinlik, mali saydamlık ve hesap verme sorumluluğu karşılıklı etkileşim içinde olan kavramlardır (Çakır, 2006).

a) Mali saydamlık ilkesi, 5018 sayılı Kanun'un 7., 13. ve 17.maddelerinde yer almıştır. Bu maddelere göre her türlü kamu kaynağının elde edilmesinde ve kullanılmasında, denetimin sağlanması amacıyla kamuoyunun zamanında bilgilendirilmesi öngörülmüştür.

Mali saydamlık ilkesi, devletin görev ve fonksiyonlarının, kamu ekonomisine ve kamu mali yönetimine ilişkin bilgilerin ve hesapların (vergiler, harcamalar, borçlanma v.s.) ve aynı zamanda kamu mali yönetimine ve temel iktisat politikalarına ilişkin planların, niyet ve projeksiyonların açık ve anlaşılır, düzenli olarak güven tesis edecek bir biçimde kamuoyunun bilgisine sunulmasıdır (Atiyas ve Sayın, 2005).

Mali saydamlığı sağlamak üzere kamuda raporlama, mali istatistikler oluşturma ve faaliyet raporları düzenleme ve yayımlama sistemine geçilmiştir (Arslan, 2004).

Mali saydamlık ilkesinin, kamu mali yönetim sisteminde yer alması olumlu olmakla birlikte, düzenleyici ve denetleyici kurumların, bunun sağlanmasına yönelik, mali durum raporu ve faaliyet raporu düzenleme mecburiyeti dışında tutulmaları (Saraç, 2005) ve bu raporları düzenlemek zorunda olan diğer idarelerin bunu sadece sözkonusu raporlarla nasıl sağlayacakları gibi sorunlar bulunmaktadır. Bu nedenle 5018 sayılı Kanun'a buna yönelik daha somut hükümlerin konulması gerekmektedir.

b) Hesap verilebilirlik ilkesi, 5018 sayılı Kanun'un 5., 8. ve 17.maddelerinde yer almıştır. Hesap verilebilirlik ilkesi, kendilerine kaynak tahsis edilenlerin ya da yetki verilenlerin bu kaynakları ve yetkileri ne kadar iyi kullandıklarını sergileme sorumluluğunu ifade eder (Gülşen, 2005). Hesap verilebilirlik ilkesinin kamu mali yönetimi açısından önemli yaralarının olacağı umulmaktadır. Bunlar, kamusal yetkilerin yanlış kullanılmasının kontrol altına alınması, kamusal kaynakların hukuka uygun olarak kullanımının güvenceye alınması, yönetişim ve kamu işletmeciliği alanında bilginin teşviki ve yayılmasının sağlanmasıdır (Aktan vd., 2004).

Hesap verilebilirlik ilkesinin bir gereği olarak tezahür eden hesap verme sorumluluğunun, siyasi, idari, mali ve cezai yönleri bulunmaktadır. Siyasi hesap verme sorumluluğu Bakanların, T.B.M.M.'ne karşı sorumluluğunu ifade etmektedir (5108/10). Siyasi hesap verme sorumluluğunun yaptırımı genellikle, cezaidir. Bir kamu zararı varsa, ilaveten mali bir yaptırım da sözkonusu olabilir.

İdari hesap verme sorumluluğu, kamu yönetiminde rol alan kamu görevlilerinin bağlı oldukları Bakan ve amirlerine karşı yönetsel sorumluluğunu ifade eder. 5018 sayılı Kanun'da muhtelif idari hesap verme sorumluluklarından bahsedilmiştir (Kızılkaya, 2005). İdari hesap verme sorumluluğuna aşağıda sıralanan sorumlulukları örnek olarak göstermek mümkündür:

İdarelerin mali saydamlığı sağlamak için gerekli düzenlemeleri yapma sorumluluğu (5018/7).

Bakanların başbakana karşı sorumluluğu (5018/10).

Harcama yetkisini devredenlerin sorumluluğu (5018/31).

Kamu İdarelerinin sorumluluğu (5018/76).

Eski kamu mali yönetim sisteminde, ita amiri, tahakkuk memuru ve sayman üzerinde kalan sorumluluğun, yeni sistemde görevli her kademedeki kişilere dağıtılması, merkeziyetçi idari ve mali yapının bir bakıma federal yapıya dönüşmesi şeklinde belirginleşmiştir (Çolak, 2006).

Yukarıda sıralanan sorumluluklar bazen mali hesap verme sorumluluğu ile birlikte düzenlenmiştir. Örneğin, gelirlerin toplanması sorumluluğu, muhasebe yetkisi, gerçekleştirme görevlisi ve harcama yetkilisinin sorumluluğu gibi.

İdari hesap verme sorumluluğunun yaptırımı ise genellikle disiplin cezası şeklinde tezahür eder. Bu sorumluluğun yerine getirilmemesi bir kamu zararı meydana getirmişse, disiplin cezası yanında, yersiz ve fazla ödemenin iadesi, para cezası ve gecikme faizi gibi mali yaptırımlar da uygulanabilir.

Mali hesap verme sorumluluğu ise gerek siyasi ve idari hesap verme sorumluluğu çerçevesinde ortaya çıkan, gerekse tazmin, para cezası ve gecikme (temerrüt) faizi gibi adlarla ortaya çıkan parasal içerikli yaptırımlardır. Mali hesap verme sorumluluğu, idarenin mali alandaki güç ve yetkilerini kullanması sonucu ortaya çıkmakta, bu da büyük ölçüde bütçe ile gerçekleşmektedir (Aktan vd., 2004). Mali hesap verme sorumluluğuna örnek olarak 5018 sayılı Kanun'da yerini bulan, harcama yetkililerinin sorumluluğunu (madde: 32), gerçekleştirme görevlilerinin sorumluluğunu (madde: 33), gelirlerin toplanma sorumluluğunu (madde: 38), şartlı bağış ve yardımların zamanında kullanılması sorumluluğunu (madde: 40), mal yönetiminde sorumluluğu (madde: 48) ve muhasebe yetkilerinin sorumluluğunu (madde: 61) gösterebiliriz. Mali hesap verme

sorumluluğunun yaptırımı yukarıda da değinildiği üzere genellikle kamu zararının tazmin edilmesidir (Kızılkaya, 2006).

Cezai hesap verme sorumluluğu 5018 sayılı Kanun'un "Kamu zararı" başlıklı 71.maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre alınmamış para, mal ve değerler alınmış, sağlanmamış hizmetler sağlanmış, yapılmamış işleri yapılmış gibi gösterenler, kamu kaynağında azalışa yol açtıkları takdirde Türk Ceza Kanunu veya diğer kanunların bu fiillere ilişkin hükümleriyle cezalandırılacaklardır.

5018 sayılı Kanun'da hesap verme sorumluluğuna yönelik birçok hüküm bulunmasına rağmen bunların nitelikleri ve kimliklerin hangi mercilere hesap verecekleri açıkça belirlenmemiştir (Bağbaşlıoğlu, 2004). Bu itibarla, hesap verilebilirlik ilkesinin gerçekleşmesini temin bakımından harcama sürecinde görev alanların sorumluluklarının şekli spesifik anlamda tanımlanmalı ve kime karşı sorumlu oldukları açıkça belirtilmelidir (Kerimoğlu, 2004). Zira mevcut sistemde sorumluları bulmak, sorumlulukları saptamak ve yaptırım uygulamak neredeyse imkansızdır (Baktır, 2006).

c) Etkinlik ilkesi ise, mevcut kamu kaynaklarının en rasyonel biçimde ve en geniş ölçekte kullanılarak en yüksek verime ulaşılmasını ifade eder. Bir başka anlatımla etkinlik kıt kaynakların bütçenin ekonomik, mali ve sosyal fonksiyonlarını sağlayacak şekilde etkili, ekonomik ve verimli bir şekilde kullanılarak en fazla getiriyi elde etmektir (Mutluer vd., 2005).

Etkinlik ilkesi 5018 sayılı Kanun'un birçok maddesinde yer almıştır. Yeni kamu mali yönetim sisteminin temel amacı, kamu kaynaklarının etkin bir şekilde elde edilmesi, kullanılması ve elden çıkarılmasıdır. Kamu kaynakları arasında bulunan vergilerin etkin bir şekilde takip ve tahsili, bunların öncelik sırasına göre kamu hizmetlerine kaynak olarak tahsisi, devletin duran varlıklarının envanterinin yapılması, değerlerinin tespiti ve muhasebe sistemine alınması (Söyler, 1994) bu açıdan önem taşımaktadır. Keza bu varlıkların elden çıkarılmasında, rekabetçi, eşitlikçi, saydam ihale sistemlerinin uygulanması sonucu devlete en yüksek gelirin kazandırılması da önemli sayılmaktadır. Etkinlik ilkesi uygulamada ekonomik etkinlik, mali etkinlik ve sosyal etkinlik olarak tezahür etmektedir.

Ekonomik etkinlik, kaynaklarla harcamalar arasında teknik bir ilişkinin kurulmasını ifade eder (Anıl, 1982). Ancak bunu sağlayacak kamu mali yönetiminin örgütsel açıdan rasyonel bir bütünlüğü sağlanamamıştır. Kamu mali yönetim sisteminin, yatırımlar (DPT), bütçe uygulaması (Maliye), nakit ve borç yönetimi (Hazine) ile vergi yönetimi (Gelir İdaresi) nin ayrı

Bakanlıklara bağlı olarak örgütlenmeleri parçalı bir mahiyet arzetmektedir. Bu durum ekonomik etkinlik açısından olumsuzluklar içermektedir.

Mali etkinlik ise mevcut kaynakların belirlenen ihtiyaçlara uygun olarak daha alt düzeyde tahsisini, yani bütçeleştirilmesini ifade eder. Ekonomik etkinlik ilkesi makro düzeyde, plan-bütçe ilişkisinin kurulmasına yönelik iken, mali etkinlik ilkesi, kaynakların daha alt düzeyde bütçeleştirilmesine yöneliktir. Mali etkinliğin sağlanması için yeni kamu mali yönetim sisteminde analitik bütçe sınıflandırmasına dayalı, performans esaslı bütçeleme tekniğine geçilmiştir (İlbaş vd., 2006). Böylece ödenekler, kurumsal, fonksiyonel, ekonomik ve finansman tipi kodlamaya imkan verecek bir anlayışla tahsis edilecektir.

Sosyal etkinlik ise genellikle kamu mali yönetimine sosyal maliyet ve sosyal fayda unsurlarının da hakim olmasını gerektirmektedir. Sosyal etkinlik kimi zaman subjektif değer yargılarına başvurmayı da gerektirir. Ne varki, sosyal etkinlik bünyesinde barındırdığı sosyal fayda- sosyal maliyet ve subjektif değer yargıları gibi kavramlar nedeniyle hesaba vurulması kolay olmayan unsurlar içermektedir.

Genel olarak etkinlik ilkesinin başarısı, bütçelerde performans göstergelerinin açıkça gösterilmesine, kaynakların optimum çıktı sağlayacak şekilde tahsisine, kaynak-harcama dengesinin sağlıklı bir şekilde kurulmasına ve çıktıların fayda- maliyet analizleri ile değerlendirmesine imkan tanımasına bağlıdır.

Ne varki kamu harcamalarında fayda maliyet analizini sınırlayan bir takım faktörler vardır (Karaaslan, 2003) :

Birincisi, her şeyden önce kamu harcamaları sonunda, ortaya çıkan kamu hizmetlerini ölçmek zordur. Zira bunların dışsal faydaları da sözkonusudur.

İkincisi, kamu harcamaları içerisinde önemli bir yer tutan yatırım harcamaları uzun dönemlidir. Fiyatlar, maliyetler ve ücretler zamanla değişikliğe uğramaktadır. Hangi yılın baz alınacağı sorun teşkil eder.
Üçüncüsü ise, özellikle yatırım harcamaları yıllara sari olduğundan, bunlara kısım kısım başlanmakta ve bitirilmektedir. Zor ve karışık girdi-çıktı hesaplarına başvurmayı gerektirir.

Etkinliğin sağlanmasında başarıyı etkileyen diğer bir önemli faktör de insan unsurunun buna hazır ve istekli olmasıdır (Gülşen, 2006).

SONUÇ

5018 sayılı Kanun'la oluşturulan yeni kamu mali yönetim sisteminin üç önemli sacayağından birini oluşturan bütçe teknik ve süreçleri açısından artı ve eksi yönleri ile değerlendirilmesinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

a)Bütçe kapsamının kamu iktisadi teşebbüsleri hariç tüm genel yönetim kapsamındaki idareleri içerecek şekilde genişletilmesinin bütçede genellik ilkesinin hayata geçirilmesi, bütçe disiplini ve mali saydamlık açısından son derece olumlu olduğu, ancak TOKİ, TRT, TMSF, Milli Piyango İdaresi, Spor Toto teşkilatı gibi önemli kaynağı kullanan idarelerin 5436 sayılı Kanun'la 5018 sayılı Kanun kapsamı dışına çıkarılmasının yeniden "özerk bütçe" uygulamasına dönüş anlamı taşıdığından, sistemin zaafını oluşturduğu, ayrıca döner sermaye ve fon uygulamalarının da devam etmesinin bütçede birlik ilkesini ve bütçe disiplinini zedelediği, bu nedenle sözkonusu istisnai düzenlemelerin kaldırılması gerektiği,

b)Stratejik planlama sürecine girilmesinin devletin kıt kaynaklarının daha öncelikli ihtiyaçlara tahsisi açısından son derce olumlu bir yenilik olduğu,

c)Çok yıllı bütçeleme tekniğine girilmesinin bütçenin bir yönetim aracı olarak kullanılması ve plan-bütçe ilişkisinin kurulması açısından olumlu olarak değerlendirildiği,

d)Performans esaslı bütçeleme tekniğine geçilmesinin, kamu yönetiminin mevcut kaynakla en yüksek çıktıyı elde edebilmesi açısından olumlu bulunduğu, ancak bunun başarısının performans göstergelerinin sağlıklı belirlenmesine ve performans denetiminin iyi işletilmesine bağlı olduğu,

e)Bütçe hazırlama sürecinin öne alınmasının bütçelerle, kalkınma planları, yıllık programlar ve yatırım programları ile stratejik planları arasındaki bağın ve ilişkinin kurulması açısından olumlu bir değişimi ifade ettiği, ancak plan, program ve bütçeleri hazırlayan birimler arasındaki bölünmenin, rasyonel kaynak tahsis sürecini olumsuz etkilediği,

f)Analitik bütçe sınıflandırmasına geçilmesinin, uluslararası karşılaştırmalara imkan vermesi, kamu harcamalarının ve gelirlerinin hangi alanlarda kullanıldığının analizine imkan vermesi ve nihayet bütçenin selektif maliye politikası aracı olmasına hizmet etmesi bakımından önemli yararları olduğu, ayrıca ülkeler ve zaman serileri açısından analizlerin yapılmasına zemin hazırladığı,

g)Modern bütçeleme ilkelerinden mali saydamlık, hesap verilebilirlik ve etkinlik ilkesine yer verilerek önemli yenilikler benimsendiği, mali

saydamlığın sağlanması için kamu kesiminde, raporlama, mali istatistikler oluşturma ve faaliyet raporları ile mali durum raporları yayımlama sistemine geçildiği, ancak düzenleyici ve denetleyici kurumların mali durum ve faaliyet raporu düzenleme zorunluluğu dışında tutulmasının önemli bir eksiklik olduğu, hesap verilebilirliğin veya hesap verme sorumluluğunun siyasi, idari, mali ve cezai yönlerinin bulunduğu, ancak hesap verme sorumluluğuna yönelik 5018 sayılı Kanun'da çok sayıda hüküm bulunmasına rağmen bunların nitelikleri, kimlerin hangi mercilere hesap vereceklerinin açıkça belirlenemediği ifade edilerek bu konularda yeni düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu, etkinlik ilkesinin de ekonomik, mali ve sosyal boyutlarının olduğu, kamu kaynaklarının etkin bir şekilde edinilmesi, kullanılması ve elden çıkarılması bağlamında, devletin duran varlıklarının ortaya çıkarılmasının bu ilkenin işlerliği açısından zorunlu olduğu, diğer taraftan ekonomi-maliye yönetimindeki çok başlılığın önlenmesinin ve performans göstergelerinin sağlıklı oluşturulmasının bu noktada çok önem taşıdığı dikkate alınarak etkinlik ilkesinin hayata geçirilmesi için fayda-maliyet analizi tekniğinin de gerekli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Aksoy, Ş. (1994). Kamu Maliyesi, 2.Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi.

Aktan, H. B. (2006). "Türk Kamu Mali Yönetiminde Saydamlık",, Vergi Dünyası Dergisi, 298: 11-14.

Aktan, C. C. vd. (2004). Kamu Maliyesinde Çağdaş Yaklaşımlar, Ankara, Seçkin Yayınevi.

Anıl, H. (1982). Kamu Maliyesi ve Kaynak Kullanımında Etkinlik (Niteliksel Bir Yaklaşım), Ankara: AİTİA. Maliye Fakültesi Yayını.

Arcagök, S. vd. (2004). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nda Öngörülen Düzenlemeler", Bütçe Dünyası Dergisi, 18: 3-9.

Arslan, A. (2004). "5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile Kamu Harcama Sisteminde Yapılan Düzenlemeler", Maliye Dergisi, 145: 150-193.

Atiyas, İ. ve Sayın Ş. (2005). "Devletin Mali ve Performans Saymanlığı", http://www.tesev.org.tr

Baktır, M. (2006). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nda Sorumlular, Sorumluluklar ve Yaptırımlar", Mali Kılavuz Dergisi, 31: 49-55.

Bağbaşlıoğlu, A. (2004). "5018 sayılı Kanun Hükümleri Çerçevesinde Kamu Mali Yönetimimizde Yer Alanların Görev, Yetki ve Sorumlulukları" Mali Kılavuz Dergisi, 25: 17-26.

Bütçe ve Mali Kontrol Gn. Mdl. "Performans Esaslı Bütçeleme", www.bümko.gov.tr

Cura, S. (2003). "Türkiye'de Mali Şeffaflığı Sağlamaya Yönelik Bir Uygulama, Analitik Bütçe Sınıflandırması", Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, XVIII/ 1: 1-10.

Çakır, İ.H. (2006). "Kamu Kaynağının Kullanılmasında Mali Şeffaflık ve Hesap Verme Sorumluluğunun Rolü", Güncel Mali Sorunlar, Editor: E. Karaarslan, Ankara: 39-67, MUK-DER Yayını.

Çolak, H. B. (2006). "Yeni Harcama Süreci Neler Getiriyor", Yaklaşım Dergisi, 159: 157-159.

Erüz, E. (2006). "Orta Vadeli Bütçe Sistemine Geçerken Vergi Politikamız", Vergi Dünyası Dergisi, 289: 58-62.

Gülşen, H. (2006). "5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nun Kapsamı", Güncel Mali Sorunlar, 1-16.

Hançer, S. (2003). "Ekonomik Kodlama Açısından Analitik Bütçe Sınıflandırması", Bütçe Dünyası Dergisi, 16: 8-12.

Hastürk, M. (2006). "Stratejik Planlama ve Performans Esaslı Bütçeleme" Güncel Mali Sorunlar, 69-114.

Işık, H. (2004). "Amaç, Sistematiği, İşleyişi ve Sınırlılıklarıyla Performansa Dayalı Bütçeleme", Bütçe Dünyası Dergisi, 17: 20-27.

Karaaslan, A. (2003). "Bütçeleme Sürecinin Rasyonelleştirilmesi: Kamu Harcamalarında Etkinlik Sağlama Yöntemi Olarak Fayda-Maliyet Analizi" Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 8: 251-275.

Kerimoğlu, B. (2004). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu Çerçevesinde Harcama Reformu, Kesin Hesap ve Parlamento Denetimi", Mali Kılavuz Dergisi**,** 23: 14-27.

Kesik, A. (2006). "Yeni Bütçeleme Anlayış Açısından 2006 Yılı Bütçesinin Değerlendirilmesi-II", Yaklaşım Dergisi, 157: 38-42.

Kızılkaya, E. (2006). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanun'unda Sorumlular ve Sorumluluklar", Güncel Mali Sorunlar, 211-221.

Kızıltaş, E. (2003). "Çok Yıllı Bütçeleme" Bütçe Dünyası Dergisi, 16: s. 13-18.

Kocabaş, B. (2004). "Analitik Bütçe Sınıflandırması", Mali Kılavuz Dergisi, 26: 61-71.

Koç, M.. (2004). "Yönetimde Moda Terim, Stratejik Yönetim", Bütçe Dünyası Dergisi, 17: 3-12.

Kulaksız, H. (2005). "Genel Yönetimin Mali Riskleri ve Risk Yönetiminde Mali Saydamlığın Önemi" Mali Kılavuz Dergisi, 29: 68-74.

Kuzey, P. (2005). "Avrupa Kamu Yönetim İlkeleri", Maliye Dergisi, 147: 57-89.

Mutluer, K., vd. (2004). Bütçe Hukuku, No: 99/7, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayını.

Oyan, O. (2005). "Kamu Mali Yönetimi Artık Düzgün İşleyecek mi?" Dünya Gazetesi, 25 Kasım.

Öztürk, G. (2006). "Son Değişikliklerle Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu", Uzman Bakış Dergisi, 1: 10-19.

Saraç, O. (2005). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile Yapılan Düzenlemelerin Değerlendirilmesi", Maliye Dergisi, 148: 148-162.

Söyler, İ. (1994). "Kamu Finansmanı Açısından Devlet Mallarının Değerlendirilmesi", Maliye Dergisi, 117: 98-100.

Söyler, İ. (1996). "Ekonomideki Gizli KİT'ler (Döner Sermaye İşletmeleri) ve Bütçe Disiplini Açısından Değerlendirilmesi", Maliye Dergisi, 121: 39-43.

Söyler, İ. (1997). "Kamu Kesiminde Kaynak Savurganlığı ve Çözüm Yolları", Maliye Dergisi, 125: 60-72.

Tosun, E. (2003). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu Tasarısına İlişkin Değerlendirme", Bütçe Dünyası Dergisi, 16: 19-23.

Tosun, H. ve Cebeci, U. (2006). 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, (Açıklamalı ve Karşılaştırmalı), Ankara: MUK-DER Yayını.

Tuncer, S. (2006). "Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu'nda Yapılan Değişiklikler", Vergi Dünyası Dergisi, 295: 4-7.

Üçbaş, A. (2004). "5018 sayılı Kanun'un Kamu Maliyesine Getirdikleri", Mali Kılavuz Dergisi, 25: 39-48.

Yılmaz, K. (2003). "Kamu Kuruluşları İçin Stratejik Planlama Uygulaması", Sayıştay Dergisi, 51: 67-86.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Vergi Teşvikleri ve Ekonomik Etkileri

Ahmet TEKİN*

Özet:Günümüzde yüksek bir yatırım oranının varlığı iktisadi büyümede önemli bir anahtar olarak görülmektedir. Bu nedenle birçok ülke yatırımları teşvik etmek için özel vergi teşvikleri uygulamaktadırlar. Bu çalışmada vergi teşvikleri incelemekte ve farklı vergi teşvik türlerinin özellikleri karşılaştırılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Vergi teşvikleri, yatırım, vergi politikaları

Tax Incentives and Its Economic Effects

Abstract: Today,a high rate of investment has long been viewed as an important key to economic growth. Consequently, many countries offer special tax incentives to promote investment. This paper discuss the tax incentives and assesses the comperative merits of alternative forms of such incentives.

Keywords: Tax Incentives, investment, tax policies

VERGİ TEŞVİKLERİ'NİN MAHİYETİ

Teşvik edici vergi politikaları belirli bir kazanç veya iradın vergiden istisna edilmesi veya verginin çeşitli yollarla ertelenmesi olarak tanımlanabilir (Bildirici,1989). Vergi teşvikleri *yasal* vergi teşvikleri ve *efektif* vergi teşvikleri olmak üzere iki ana gruba ayrılabilir. Yasal vergi teşvikleri, "özel veya ayrıcalıklı vergisel hükümlere tabi olmayan yatırım projelerine uygulanan yasal ve daha elverişli vergisel uygulamalar" olarak tanımlanabilir (Zee, et.al., 2002:1498). Başka bir ifadeyle, tüm yatırım projelerinin tabi olduğu bir vergi uygulaması vergi teşviği olarak nitelenemez. Örneğin, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını çekmek amacıyla kurumlar vergisi oranının yarı yarıya azaltılması bir vergi teşviği değildir; ancak, yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen kârların yasal kurumlar vergisi oranının yarısına tabi tutulması bir vergi teşviğidir. Vergi teşviklerinin efektif olması için, herhangi bir vergisel teşviğin olmadığı bir durumda yatırımcıların karşı karşıya kalacağı *efektif vergi yükü*ne kıyasla,

* Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü.

belirli yatırım projelerine sağlanan teşviklerin yatırımcıların efektif vergi yükünü azaltması gereklidir.

Hükümet önceden belirlediği bazı yatırım projelerini özendirmek amacıyla vergi kanunlarında daha elverişli şartlara sahip olan değişikliklere gidebilir. Vergi mevzuatında yapılan bu türden değişiklikler hükümetin vergi politikasının hedeflerini ortaya koyar ancak hedeflere ulaşılıp ulaşılamayacağı yasal değişikliklerin etkilerinin istenilen yönde olmasına bağlıdır. Başka bir deyişle, vergi yükünün azaltılmasını amaçlayan her vergisel düzenleme pratikte vergi yükünün gerçekten de azalacağı anlamına gelmeyebilir. Vergi mevzuatında belirli yatırımları teşvik için yapılan değişiklikler (yasal vergi teşviği) hükümetin ilgili yatırımlar için elverişli bir iş ortamı oluşturmayı istediğini gösterir; yapılan değişiklikler sonucu söz konusu yatırımlar açısından vergi yükü gerçekten azalmışsa teşviklerin etkilerinin (efektif vergi teşviği) istenilen yönde gerçekleştiği ortaya çıkar. Yatırımcılar aynı anda birden çok özendirici düzenleme ve uygulamadan yararlanabilir. Yeni bir düzenlemenin amacı daha düşük bir vergi yükünü tesis etmek olsa bile yatırımcıların hali hazırda yararlanmakta oldukları önlemlerden bir veya birkaçının teşvik edici özelliğini ortadan kaldırabilir. Örneğin, hızlandırılmış amortisman uygulamasından yararlanan bir proje için kurumlar vergisi oranının indirilmesi hızlandırılmış amortisman uygulamasının teşvik edici özelliğini azaltabilir ve efektif vergi yükü azalacağına artabilir.

Vergi teşvikleri, değişik amaçlar için kullanılmaktadır. Bu amaçların başında yatırımları teşvik etmek ve dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını yurtiçine çekmek gelmektedir. Ancak bu iki genel amacın dışındaki gerekçelerle de vergi teşvikleri kullanılmaktadır. Bu gerekçelerin başında ise işsizliğin azaltılması, belirli ekonomik sektörlerin veya faaliyet türlerinin teşviki ve bölgelerarası gelir ve kalkınma farklılıklarının azaltılması gelmektedir.

Vergi teşviklerinin uygulamaya konulması dört farklı maliyetin ortaya çıkmasına yol açar:

(i) teşvik sağlanan yatırımlar ile sağlanmayan yatırımlar arasındaki sapmalardan kaynaklanan maliyetler;
(ii) (ii) gelir kaybı maliyeti (hükümetin gelir darlığı içinde faaliyette bulunduğu varsayımı altında vazgeçilen vergi gelirlerinin alternatif saptırıcı vergi kaynaklarından toplanılması gerekecektir);

(iii) (iii) vergi teşviklerini uygulamak için gerekli olan idari kaynakların oluşturduğu maliyetler ve

(iv) (iv) vergi teşvik mevzuatının kötüye kullanılması ile bağlantılı yozlaşma veya rant kollama faaliyetleri nedeniyle ortaya çıkan sosyal maliyetler (Zee, et.al., 2002:1501). Vergi teşvik uygulamaları sonucunda ortaya çıkan bu dört maliyet ne kadar az olursa ilgili vergi teşviği o ölçüde "maliyet etkin" bir uygulama olur. Vergi teşviklerinin sapmalara yol açması nedeniyle ortaya çıkan maliyetler pozitif dışsal taşma özelliği fazla olan yatırımların teşvik edilmesi suretiyle asgariye indirilebilir. Ancak vergi teşvikleri ile meydana gelen gelir kaybının *saptırıcı etkisi*[1] daha fazla olan vergilerle karşılanması sonucu ortaya çıkan ilave saptırıcı etkileri ortadan kaldırmak son derece zordur.

VERGİ TEŞVİK TÜRLERİ

A. Dolaysız Vergi Teşvikleri

Kurumlar vergisi çerçevesinde iktisadi birimlere tanınan vergi teşvikleri dolaysız vergi teşvikleridir. Dolaysız vergi teşvikleri ise iki ana grup altında sınıflandırılabilir: kurum kârlarının normal kurumlar vergisi tarifesine göre daha düşük bir vergi oranı ile vergilendirilmesine yönelik düzenlemeler ve mevcut kurumlar vergisi uygulamaları ile tanınanlara kıyasla yatırım maliyetlerini daha fazla azaltıcı hükümleri içeren düzenlemeler (Zee, et al., 2002:1503). Şüphesiz bütün kurumlar vergisi teşviklerinin amacı yatırımlar üzerindeki efektif vergi yükünü azaltmaktır. Ancak farklı politikaların devreye konulmasını gerektirdiklerinden vergi teşvik türlerinin ayrı ayrı olarak ele alınıp karşılaştırılması gerekmektedir.

1. Kurumlar Vergisi Oranı ile Bağlantılı Vergi Teşvikleri

Kurumlar vergisi oranında indirim yapmak şeklinde gerçekleştiren indirimler, kurumlar vergisinden tamamen muaf tutmak (vergi tatilleri)

[1] İktisadi birimlerin (üretici, tüketici, yatırımcı, tasarrufçu v.s.) iktisadi faaliyetlerle ilgili kararlarının değişmesine yol açan her türlü faaliyet, karar ve uygulama saptırıcı etki olarak nitelenebilir.

ve/veya normal vergi tarifesine kıyasla nitelikli bazı yatırım projeleri için daha düşük kurumlar vergisi oranlarının getirilmesi olarak iki ana gruba ayrılabilir.

Tablo 1. Seçilmiş Bazı Vergi Teşvik Uygulamalarının Avantaj ve Dezavantajları

Avantajları	Dezavantajları
Düşük Kurumlar Vergisi Oranı	
• İdaresi basittir • Gelir kaybı daha şeffaftır	• Teşvikler olmadan da yatırım yapma olasılığı yüksek olan ve yüksek getiri elde eden firmalar daha büyük yarar elde ederler • Yüksek vergi yükü olan firmaların kârlarını düşük vergi yüküne sahip olan bağlı firmalara aktarması yoluyla vergiden kaçınmaya yol açar
Vergi Tatilleri	
• İdaresi basittir • Yükümlülerin vergi idaresi ile temasını artırır (uygulama karmaşık ve yolsuzluk var ise önemlidir)	• Kısa vadeli projeleri cezbeder • Mevcut yatırımları yeni yatırım gibi gösteren yöntemlerin kullanılması ile vergi tatillerinin süresi artırılır ve bu sayede vergiden kaçınma artar • Gelir kaybı şeffaf değildir
Yatırım İndirimleri	
• Yüksek düzeyde olumlu dışsallıklara sahip olan projeleri hedefleyebilir • Gelir kaybı daha şeffaftır	• Kısa ömürlü sermaye varlıklarının seçilmesini sağlayarak sapmalara neden olur • Yatırım indirimine hak kazanmış firmalar birden çok yatırım indirimi almak için aynı varlıkları tekrar tekrar alıp satarak sistemi suiistimal eder • İdari yükü daha fazladır
Hızlandırılmış Amortisman	
• Yatırım indirimlerinin tüm avantajlarına sahiptir • Kısa ömürlü varlıkların tercihine yol açmaz • Kurumlar vergisinin yol açtığı sapmaları azaltır	• İdari yükü yüksektir
İhracat İşleme Bölgeleri	
• Yükümlülerin vergi idaresi ile temasını artırır (uygulama karmaşık ve yolsuzluk var ise önemlidir)	• Yatırım yeri ile ilgili kararlarda sapmalara yol açar • Vergilendirilmemiş malların iç piyasaya sızmasına neden olarak için vergi kaybına sebebiyet verir

Kaynak: Zee, et al. 2002 ve Fletcher, 2002.

a) *Vergi Tatilleri*. Gelişmiş ülkelerde kullanılmayan ancak gelişmekte olan ülkelerde yaygın olan bir vergi teşvik türüdür. Vergi tatilleri, vergi idaresinin yükünü hafifletir; nitelikli yatırımcıların karmaşık vergi kanunları ve düzenlemelerinin yanı sıra yolsuzlukların getirdiği yük ve bürokrasiden kurtularak yatırım yapmalarını kolaylaştırır ve nitelikli projelerde göreli faktör (sermaye ve emek) yoğunlukları üzerinde yansız bir etki meydana getirir. Vergi tatilleri, bu avantajlarına rağmen, bazı dezavantajlara da sahiptir. Öncelikle, vergi tatilleri, miktarına bakmaksızın tüm kârları muaf tutarak yüksek kâr beklentisinde olan ve vergi teşvikleri olmasa bile bu beklenti nedeniyle zaten yatırım yapmaya kararlı olan yatırımcılara daha çok yarar sağlar. Bu durum, vergi tatillerinin uygulanma gerekçesini ortadan kaldırırken yatırımları teşvik etme amacına ulaşmaksızın vergi gelirlerinin azalmasına neden olur. İkinci olarak, vergi tatilleri, vergiye tabi olan işletmelerin vergi tatili dolayısıyla kurumlar vergisinden muaf olan işletmelerle ilişkiye girip transfer fiyatlaması yoluyla kârlarını muafiyetten yararlanan işletmelere aktararak vergiden kaçınmalarına yol açabilir. Üçüncü olarak, vergi tatilleri zaman sınırlaması ile sağlanan teşvikler olmalarına rağmen zaman sınırlaması yatırımcılar tarafından kolayca kötüye kullanılabilir. Yatırımcılar, muafiyetten yararlanan projelerini muafiyet süresinin sonu yaklaştığında sona erdirip farklı bir adla ve mülkiyetin tamamı yine kendilerine ait olmakla birlikte farklı bir firmaymış gibi aynı projeyi tekrar yürürlüğe koyarak muafiyet süresini uzatabilmektedirler. Bu türden uygulamalar çok yaygın olduğundan vergi tatilleri süresiz vergi muafiyetine dönüşmekte ve böylece nitelikli dolaysız yatırım projelerinin kısıtlı sürelerde sağlanan muafiyetle teşvik edilmesi amacından uzaklaşılmış olmaktadır. Dördüncü olarak, vergi tatilleri, tatil süresinin sonuna doğru kârlı hale gelen ve bir defa yatırım yapınca ülkeden ayrılıp gitmesi zor olan yatırımlar yerine tatil süresinin başlangıcında yüksek kârlılığa sahip olan ve süre bitiminde daha fazla kârlılık olanağı sunan başka bir ülkeye kolayca taşınabilen elektronik ve tekstil gibi alanlardaki yatırımlara daha çekici gelmektedir (McLure, 1999). Son olarak, vergi tatilinden yararlanan firmaların elde ettiği kârlar vergiden muaf tutulduğu için ev sahibi ülke açısından firmaların elde ettikleri kârlara ilişkin kayıtların tutulmasına da gerek yoktur ve bu nedenle tatil nedeniyle oluşan gelir kayıplarının bütçeye ne kadar maliyet yüklediği konusunda şeffaflık yoktur.

b) Tercihli Kurumlar Vergisi Oranı Uygulamaları.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu nitelikli yatırım projelerini kurumlar vergisinden tamamen muaf tutmak yerine tercihli kurumlar vergisi oranı uygulamaktadırlar. Başka bir ifadeyle, nitelikli kabul edilen yatırım projeleri diğer projelere göre daha elverişli kurumlar vergisi oranına tabi tutulmaktadır. Bu uygulamalar kısmi vergi tatili olarak nitelenebileceğinden vergi tatili uygulamalarının sahip olduğu tüm olumsuzlukları bünyelerinde barındırırlar. Tercihli kurumlar vergisi oranı uygulamasının vergi tatillerine göre sahip olduğu avantaj gelir kaybı nedeniyle ortaya çıkan maliyetin daha az olması ve bu maliyetin vergi kayıtları ile gözlenebilmesi, yani şeffaf olmasıdır (OECD, 2001:26-27).

2. Yatırım Maliyetlerini Azaltmaya Yönelik Teşvikler

Yatırımcılara kurumlar vergisi mevzuatına kıyasla yatırım maliyetlerini azaltmaya yönelik daha çekici uygulamaları içeren bu tip teşvikler tüm ülkelerde yaygın bir biçimde kullanılmaktadır. Bu türden teşvikler, belirlenen endüstrilerde araç, donanım, makine v.b. gibi yatırımları hedef olarak aldığı için seçilen endüstrideki sermaye yoğunluğunu artırıcı yönde bir etkinin ortaya çıkmasına neden olur. Teşvike layık görülen endüstrilerde tüm ülkenin yararlanacağı olumlu dışsallıklar ürettiği sürece yatırım maliyetlerini azaltmaya yönelik vergi teşvikleri kurumlar vergisi oranlarında ayarlamayı içeren teşviklere göre daha uygun bir teşvik türü olarak kabul edilebilir.

a)*Yatırım İndirimleri*. Yatırım indirimi gerçekleştirilen yatırımların (genellikle yeni yatırımların) belirli bir yüzdesinin yatırımı yapan kişinin kazancından indirilerek kazancın belli bir kısmının vergi dışında tutulması esasına dayanan bir vergi teşvik türüdür (Şenyüz, 2005:111).Yatırım indirimleri sermaye yatırımlarının maliyetini azaltıcı yönde bir etki meydana getirirler. Vergi tatillerine kıyasla yatırım indirimleri, hedeflenen yatırım türlerini daha etkin bir biçimde teşvik etme, ortaya çıkan maliyetin şeffaf olması ve kontrolünün kolay olması gibi avantajlara sahiptir ancak yatırım indirimlerinin iki önemli zayıf yönü bulunmaktadır (Zee, et al, 2002:1504). Öncelikle yatırım indirimine konu olan amortismana tabi varlıklar yerini yeni varlıklara bıraktıklarında yenilenen tüm varlıklar da yatırım indiriminden yararlanabildiği için yatırım indirimi kısa ömürlü iktisadi varlıkların (sermayenin) seçilmesine neden olurlar ve bu anlamda ekonomide sapmalara yol açarlar. İkinci olarak, güçlü firmalar defalarca

yatırım indirimi talep edebilmek için aynı varlığı tekrar tekrar alıp-satarak yatırım indirimi sistemini kötüye kullanabilirler.

b)*Hızlandırılmış Amortisman Uygulamaları*. Amortisman, işletmede birden çok yıl kullanılabilen iktisadi kıymetler için yapılmış olan giderlerin, bu iktisadi kıymetlerin işletmede kullanabilecekleri süre içinde yıllara yayılarak gayrisafi gelirlerden indirilebilmesi demektir (Öncel ve diğerleri, 1993:283). İşletmede kullanılan sermaye mallarının değerlerinin bir kısmı ekonomik, fiziki veya teknolojik anlamda değer kaybına uğrar; amortisman, değer kaybının gerçekleştiği kısmın gider olarak indirilmesi esasına dayanır. Hızlandırılmış amortisman uygulamaları ise amortismana tabi varlıkların iktisadi ömürleri süresince uğrayacakları değer kayıplarının başlangıçta daha büyük oranlarda, daha sonraları ise giderek azalan oranlarda gider olarak indirilmesini öngörür. Hızlandırılmış amortisman uygulamaları hem kurumlar vergisi oranı ile bağlantılı teşviklerin dezavantajlarına sahip değildir hem de yatırım maliyetlerini azaltmayı amaçlayan teşviklerin tüm avantajlarını bünyesinde barındırır.

c)*Yatırım Sübvansiyonları*. Hedeflemenin kolay yapılması ve sübvansiyonların meydana getirdiği maliyetin şeffaflığı gibi yatırım indirimlerinin de sahip olduğu bazı avantajlara sahip olmasına rağmen yatırım sübvansiyonlarının kullanımında ciddi bazı sorunlar bulunmaktadır (Zee ve diğerleri, 2002:1505). Yatırım sübvansiyonlarının bütçeye yüklediği yük vergi tatillerine göre daha yüksektir. Yatırımlar kârlı hale geldiğinde alınması gereken vergiyi (geliri) almaktan vazgeçme anlamına gelen yatırım indirimlerinin aksine hükümetlerin peşinen vazgeçtiği harcamalardır ve bu nedenle diğer koşullarda uygun ve geçerli olmayan tüm yatırımlara yarayan bir vergi teşvik türüdür.

B. Dolaylı Vergi Teşvikleri

Dolaylı vergi teşvikleri, tarifeler ve/veya teşviklere hak kazanan işletmelerce satın alınan girdiler üzerinden alınan satış vergilerinden tam veya kısmi muafiyet (KDV uygulamasında sıfır oran uygulaması) tanınmasını içermektedir (Zee, et al, 2002:1505-1506).Bu teşvikler, genellikle, ihracata yönelik sektörlere veya ihracata yönelik olmamakla birlikte seçilen diğer sektörlere sağlanmaktadır.

1. İhracata Yönelik Teşvikler

İhracata yönelik dolaylı vergi teşvikleri neredeyse tüm ülkelerde yürürlükte olan bir uygulamadır. İhraç edilen malların üretiminde kullanılan girdilerin dolaylı vergi yükünden kurtarılması, vergilemenin malların tüketildiği veya kullanıldığı ülkede gerçekleşmesini öngörüsü "varış ülkesi ilkesi" (principle of destination) gereği haklı görülebilir (Turhan, 1993:394). İhracata yönelik vergi teşvikleri iki ana kategoriye ayrılabilir (Zee, 2002:1506):

a)*Gümrük Muafiyeti*.İhracata yönelik üretimde kullanılan ithal girdilerin gümrükten muaf tutulmasında iki ana uygulama bulunmaktadır. Birinci uygulamada ithal edilen tüm girdiler gümrük vergisine tabi tutulur ancak ihraç edilen mamul ürünlerde kullanılan ithal girdilerin mamul ürün içindeki payı dikkate alınarak girdilerin ithali sırasında ödenen vergi tutarı iade edilir. İkinci uygulamada ise, toplam satışları içinde ihracat payı yüksek olan seçilmiş bazı ihracatçıların ithal ettikleri girdiler için ödemeleri gereken gümrük vergileri ertelenir. Vergisi ertelenen bu girdiler iç piyasaya sunulan mallarda kullanıldığında vergilendirilirken ihraç edilen mallarda kullanılması halinde ise tamamen vergi dışı tutulur. Bu iki uygulamadan hangisinin tercih edileceği büyük ölçüde ilgili ülkenin vergi idaresi ile gümrük sisteminin gücüne bağlıdır. Vergi iade sisteminde ihraç edileceği varsayılan ürünlerde kullanılacağı gerekçesi ile vergiden muaf tutulan girdilerin yurtiçi piyasaya sızması riski (leakage risk) daha az olduğu için zayıf bir vergi idaresine sahip olan ülkeler için daha uygundur. Ancak ihracatçıların nakit akış yükünü artırması ve ihracata konu olan ürünler üzerindeki dolaylı vergi yükünü azaltmada gevşek olması bu uygulamanın olumsuz yönleridir. Vergileri ertelenen girdilerin ülke içindeki seyrinin takip edilmesi için önemli ölçüde bilgi gerektiren ve takibi yapan idarenin bu anlamda yükünü artıran erteleme sistemi ihracatçılar üzerindeki nakit akış yükünü büyük ölçüde ortadan kaldırırken sızma riskini artırır. Bu nedenle bu uygulama güçlü bir muhasebe ve vergi idaresine sahip olan ülkeler için uygun bir uygulamadır.

b)*Katma Değer Vergisi İstisnası*. Katma değer vergisinde varış ülkesi ilkesini uygulayan ülkeler ihracatçılar için katma değer vergisi oranını "sıfır" olarak belirledikleri için ihraç ürünlerinde kullanılan ithal girdiler için de bu türden bir uygulamaya gerek yoktur. Ancak vergi iade ödemelerinin çok zaman alması durumunda büyük ihracatçılar ithal girdiler için ödedikleri vergiyi büyük bir zaman aralığı sonunda geri alabilirler ve bu nedenle nakit akışı sorunu ile karşılaşabilirler. Bu sorunu ortadan kaldırarak ihracatçılarını desteklemek isteyen ülkeler katma değer vergisinde de gümrük vergisi

ertelenmesi uygulamasındakine benzer bir erteleme uygulamasına girişmektedirler. Bu teşvik türünde de sızma riski ortaya çıkabileceğinden erteleme işlemini güçlü bir muhasebe ve vergi sistemine sahip olan ülkeler uygulayabilirler. Avrupa Birliğinin yaptığı düzenlemelere göre özel tüketim vergisi , KDV ve diğer dolaylı vergiler dışında, diğer üye ülkelerde ihracatta vergi iadesi veya indirim yapılamaz ve üye ülkelerden yapılan ithalatta fark giderici vergi konulması , Komisyonun önerisi ve Konseyin belli bir süre sınırlı, nitelikli çoğunlukla onaylanmış ön iznine bağlıdır (Özdemir, 2006).

2. İhracat İşleme Bölgeleri(Serbest Bölgeler)

İhracat işleme bölgeleri (export processing zones), özellikle gelişmekte olan ülkelerde olmak üzere dünyanın her yerinde, ihracatı ve seçilen bazı emek-yoğun endüstrileri teşvik etmek amacıyla oluşturulan bölgelerdir. Bu bölgelerde her türden vergi teşvik tedbiri yoğun bir biçimde kullanılmaktadır. Bu bölgelerde ihraç edilmek amacıyla işlenen tüm ürünler ihraç edildikleri takdirde vergisel teşviklerden faydalanırlarken yurtiçi piyasaya satılmaları halinde hiçbir vergi teşviğinden istifade edememektedirler. Bu durum, güvenlik sistemindeki gedikler ve yozlaşmanın varlığı ile birleşince ihracat işleme bölgelerinden sızma riskini de artırmaktadır. Üstelik bu bölgelerin tek başına ihracatın teşvikinde önemli bir yere sahip olduğu da söylenemez. Bu nedenlerle ihracat işleme bölgelerinin kurulması nadiren olumlu bir biçimde önerilen bir vergi teşvik modelidir (Zee, et al, 2002: 1507).

VERGİ TEŞVİKLERİNİN EKONOMİK ETKİLERİ

A. Vergi Teşviklerinin Leh ve Aleyhindeki Görüşler

Vergi teşviklerini destekleyenler, bu uygulamanın, istihdamın artırılmasına, gelir ve servet dağılımının iyileştirilmesine, yoksulluğun azaltılmasına ve diğer sosyal ve ekonomik yararların ortaya çıkmasına yol açan yatırımları artırmak için son derece gerekli bir uygulama olduğu görüşü üzerinde uzlaşmaktadırlar. Vergi teşvikleri, temelde, yatırımların diğer iktisadi faaliyetlere kıyasla farklı bir biçimde vergilendirilmesi anlamına gelir. Bu nedenle vergi teşvikleri, vergilemeye en duyarlı projeler en elverişli vergi uygulamalarına tabi olabilirse yatırımları artırıcı yönde bir etki meydana getirebilir. Uygulamada bu türden projelerin doğru bir biçimde seçilmesi oldukça zor bir işlemdir. Gerçekte vergi teşviklerinden yararlanan projeler,

teşviklerin olmadığı koşullarda da gerçekleştirilmesi mümkün olan projelerdir (Fletcher, 2002:4).

Vergi teşviklerinin müteşebbis ve yatırımcıların gelecekte elde edecekleri getiriyi artırarak toplam yatırımları canlandıracağı yaygın bir kanıdır. Ancak belirli projeleri desteklemek için uygulamaya konulan vergi teşvikleri nedeniyle vergi gelirlerinde ciddi bir azalma meydana geliyorsa ve bu azalma diğer iktisadi faaliyet ve/veya projelerin vergi yükünü artırmayı gerektiriyorsa teşvik edilen projeler dışındaki yatırımların azalması ve sonuçta toplam yatırımlarda gerilemenin ortaya çıkması kaçınılmaz olur. Benzer bir biçimde vergi teşviklerinin söz konusu olmadığı durumda da yapılacak yatırımları hedef alması halinde teşvik uygulamasından istenilen amaç gerçekleşmediği gibi vergi gelirlerinde ciddi bir azalma meydana gelebilir.

Vergi teşviklerinin gerekçelerinden bir başkası vergi rekabeti ile bağlantılıdır. Benzer koşullara sahip diğer ülkeler vergi teşviği uyguladığı zaman uluslararası rekabet gücünü koruyabilmek için bu tür uygulamalara girişilebilir. Vergi teşvikleri, vergi rekabetinin şiddetli olduğu durumlarda, benzer konumdaki ülkelere kıyasla teşvik uygulayan ülkeye yatırımları çekebildiği sürece savunulabilir. Ancak vergi teşviklerinin yanı sıra yabancı sermayenin yatırım kararlarını etkileyen bir dizi faktör mevcuttur. Bu nedenle, yabancı sermayenin vergi teşvikleri nedeniyle mi, yoksa bu tip faktörlerden dolayı mı yatırım kararı aldığı belirsizliğini korur. Üstelik aynı konumda olan ülkelerden biri vergi teşviklerini yürürlüğe koyduğu zaman diğerleri de misilleme yapar ve vergi rekabetine girişen tüm ülkeler kendilerini küçük yatırım artışları karşılığında büyük vergi gelir kayıplarına katlandıkları “dibe doğru yarış” içinde bulurlar.

Vergi teşviklerinin lehindeki görüşlerden bir diğeri vergi teşviklerinin yatırım yapılması en çok arzu edilen sektör/alanlarda yatırımların artırılmasına yardımcı olduğunu dile getiren görüştür. Bu görüşe göre vergi teşvikleri, geliri yeniden dağıtıcı (yoksul bölgelerde yatırımların artırılması), olumlu dışsallıklardan yararlanma (yüksek teknolojiye sahip endüstrilerin desteklenmesi sonucunda bu endüstrilerde ortaya çıkan olumlu dışsallıkların ekonominin geriye kalan kısmına yayılması) veya üretim/yatırım yapılan sektörlerin çeşitlendirilmesi gibi mali olmayan amaçlar için kullanılabilir. Ancak vergi teşvikleri olumlu dışsallıkların ortaya çıkmasını veya piyasa başarısızlıklarının halledilmesini sağlayamazsa yatırımlarda ciddi sapmalara ve vergi geliri kaybına yol açabilir.

Vergi teşviklerinin aleyhindeki görüşlerin en önemlilerinden biri bu uygulamaların bürokrasiyi ve yolsuzlukları artırdığı varsayımıdır. Vergi teşvikleri açık kural ve düzenlemeler olmaksızın geniş bir idari takdir yetkisine dayalı olarak verilirse bu varsayım haklılık kazanır. Zira bu durumda bürokratlar rüşvet almak için yeterli fırsatı bulurlar veya siyasetçiler oy maksimizasyonu karşılığında olumlu dışsallıkların oluşmayacağı alan veya sektörlere vergi teşviği verme olanağı bulabilirler.

B. Vergi Teşviklerinin Etkinliği

Vergi politikası yatırımlar üzerinde önemli etkilere sahiptir. Neo-klasik modele göre firmalar sahip oldukları değerleri azamileştirme çabası içindedirler ve bu çaba sonucunda sermaye talebini ve yatırım isteklerini artırmak eğilimindedirler. Bu koşullar altında firmalar beklenen marjinal faydaları beklenen marjinal maliyetlerine eş olana dek yatırım yaparlar. Vergi teşvikleri firmaları sahip oldukları varlıklardan elde ettikleri getirileri artırmak suretiyle yatırım yapmaya iter. Yatırım teşvikleri bunu birkaç değişik yolla başarır (Boadway ve Shah, 1995:79-80). Öncelikle yatırım teşvikleri firmaların sermayeleri ile ilgili konularda verecekleri kararları etkiler. Firmaların farklı türlerde fiziki sermayeye sahiptirler: amortismana tabi iktisadi varlıklar (makineler, binalar), envanter, tüketilebilir varlıklar (mineraller, petrol, gaz), yenilenebilir kaynaklar (ormanlar) ve gayrimenkuller. Öte yandan firmalar Ar-Ge, beşeri sermaye ve itibar gibi çeşitli maddi olmayan varlıklara da yatırım yaparlar. Vergi teşvikleri firmaların bu varlıklara yapacağı yatırım kararlarını etkiler. Firmaların ve bireylerin yatırım kararları belirleyen faktörlerin en önemlilerinden biri ileride elde edilecek gelire ilişkin bekleyişleridir. Gelir ve kârlar üzerinden alınan vergiler bu yöndeki beklentileri olumsuz yönde etkilediği için gelir üzerinden alınan vergiler yatırım ve girişimcilik faaliyetlerini daraltıcı yönde bir etki meydana getirirler (Turhan, 1993:337). Bu nedenle, vergi teşvikleri iktisadi birimlerin beklentilerini olumluya döndürmek suretiyle yatırımları canlandırıcı bir etki oluşturabilir. Teşviklerin ana amacı; yatırımların maliyetlerini düşürmek, finansman ihtiyacını hafifletmek, kolaylıklar sağlamak ve karlılığı artırmak, özel sektör yatırımlarını belirli sektörlere ve yörelere kaydırmaktır (Çamur, 1991:340).Vergi teşviklerinin yatırımlar üzerindeki olumlu etkisi, vergi teşvikleri sermaye mallarının fiyatında bir artışa neden oluncaya dek sürer. Uygulamada vergi teşvikleri ile yatırımcılara sağlandığı varsayılan yararın büyük bir kısmının arz ettikleri mallarının fiyatını artıran sermaye malları üreticileri tarafından ele geçirildiği görülmektedir (Zee, et al, 2002:1508).

Vergi teşvikleri, uygulanan teşvik türüne ve uygulamanın kalitesine bağlı olmakla birlikte, az veya çok yatırımlar üzerinde canlandırıcı bir etkiye sahiptir. Ancak herhangi bir endüstrinin uluslararası rekabet gücünün artmasında vergi teşvik uygulamalarından daha ziyade ülkenin genel ekonomik özellikleri ve ilgili endüstrinin içinde bulunduğu rekabetçi ortam daha fazla önemlidir (Zee, et al, 2002:1508). Vergi teşvikleri yatırımların canlandırılmasına katkıda bulunsa bile çoğu kez maliyet etkin değildirler. Vergi teşviklerinin etkilerini incelemek amacıyla Shah (1978-1995) tarafından bir dizi gelişmekte olan ülkede farklı yöntemler kullanılarak yapılan araştırma sonuçlarına göre vergi teşvikleri, genellikle, yatırımlar üzerinde ciddi bir olumlu etki meydana getirmeksizin vergi gelirlerinde önemli bir erimeye yol açmaktadır**.** (Önder, 1993: 139). Ülkemizde Milli Prodüktivite Merkezi tarafından yapılan bir araştırmaya göre, özel Yatırımları teşvik edici vergi politikalarının uygulanması ile, devlet kendi isteğiyle alması gereken vergiden vazgeçmekte ve böylece verginin asli fonksiyonu olan mali amacın gerçekleşmesini zora sokmaktadır. Teorik olarak, teşvik tedbirlerinin yarattığı yatırım artışının vergi kaybı artışından fazla olduğu sürece, bu maliyetlere katlanmanın yerinde olduğu savunulabilir. Ancak, yatırım artışları ile vergi kaybındaki artışların eşit olduğu noktaya ulaşıldıktan sonra, devletin vergi almaktan vazgeçmesi için bir gerekçe bulmak kolay değildir (Uluatam, 1971: 91-92).

VERGİ TEŞVİK POLİTİKALARINDA GENEL İLKELER

Vergi teşvik politikaları genel hatlarıyla aşağıdaki ilkelere uygun olarak belirlenmelidir(Dış Ticaret Müsteşarlığı,2006).

-Vergi teşviklerinin gücü abartılmamalı, ekonomik kalkınma için başka düzenlemelere de ihtiyaç duyulduğu unutulmamalıdır.

-Yaygın teşvik uygulamalarına gidilmemeli , rekabet gücünü ve dünya ile entegrasyonu artıracak, yatırım-üretim- ihracat zincirini kuracak teşviklere öncelik veren politikalar izlenmelidir. Bu kapsamda üretim kapasitesini ve verimliliği artırmaya ve pozitif dışsallık (AR-GE, teknoloji, çevre vb.) sağlamaya yönelik yatırımlara öncelik verilmelidir.

-Teşvik politikaları istikrarlı olmalıdır. Bunun için, bütün teşvik hükümlerinin ana esaslarını belirleyen bir çerçeve yasa çıkarılmalı, uygulama açısından esneklik sağlamak amacıyla da yasanın verdiği sınırlar dahilinde Bakanlar Kuruluna yetki verilmelidir.

-Hangi alanlara ne tür teşviklerin verileceği orta ve uzun vadeli bir strateji kapsamında belirlenmelidir. Kaynak dağılımını tahrip edici, aşırı kapasiteye yol açıcı teşviklerden kaçınılmalıdır.

-Vergi teşvikleri vergilerin eşitliği, basitliği, etkililiği, açıklığı, etkinliği ve kesinliği ilkelerine mümkün olduğunca zarar vermemeye çalışılarak hazırlanmalıdır. Suiistimallere açık teşvik araçları kesinlikle tercih edilmemelidir.
-Serbest piyasa mekanizmasına en az zarar veren teşvik araçları seçilmelidir.
-Teşvik sistemi uluslararası yükümlülüklere uygun olmalıdır.
-Doğrudan ihracata yönelik vergi teşviklerine mümkün olduğu kadar az başvurulmalı, ihracat teşvikleri büyük ölçüde pazar araştırması, tanıtım ve markalaşma ile ülkelerin uyguladığı tarife dışı engellerin ortadan kaldırılmasına yönelik önlemler üzerinde yoğunlaşmalıdır. Vergi teşviklerinin, kısa süreli iyileşmeler yaratmakla birlikte, istikrarlı ihracat artışı konusunda başarılı olamadıkları gerçeği unutulmamalıdır.
-Teşvik uygulamaları konusunda yetkili olan kamu birimleri tek bir kurum çatısı altında toplanmalı, yetki ve sorumluluk karmaşasına son verilmelidir.
-Politika oluşturma ve uygulama safhalarında iş dünyası, yerel yönetimler gibi özel ve kamu kesimlerinin görüşlerinden faydalanmayı sağlayacak bir mekanizma kurulmalıdır.

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Herhangi bir ülkede yatırımları teşvik etmede birinci en iyi yol düşük döviz kuru uygulaması, işgücünün sosyal ve ekonomik haklarının geriletilmesi ve çevrenin bozulması gibi "sosyal damping" anlamına gelen yollarla elverişli bir iş ve çalışma ortamı oluşturmak değildir. Tam aksine birinci yol uygun bir makroekonomik, yapısal, hukuki ve düzenleyici ortam ile desteklenen ve uluslararası normlara uygun bir vergi sistemi oluşturmaktır. Piyasa başarısızlıklarının ve yoğun bir vergi rekabetinin varlığı halinde vergi teşvikleri ekonomik açıdan savunulabilir. Ancak bu durumda bile vergi teşviklerinin maliyet etkin olduğu tartışmalıdır. Maliyet etkin olduğu varsayılarak uygulamaya konulan vergi teşviklerinin istenilen sonucu vermesi için saydamlığı artıracak, bürokratların takdir yetkilerini azaltacak bir biçimde hazırlanması ve uygulanması gereklidir. Öte yandan, vergi teşvikleri bir defa uygulamaya konulunca bazı teşvikler diğerlerine tercih edilmelidir. Öncelikle yatırım maliyetlerinin hızlı bir biçimde telafi edilmesini öngören vergi teşvikleri (yatırım indirimleri, hızlandırılmış amortisman) kurumlar vergisi oranı ile ilgili teşviklere göre daha maliyet etkindir; vergi tatilleri ise maliyet etkinliği en düşük olan uygulamalardır. Dolaylı vergi teşvikleri kötüye kullanmaya son derece elverişli uygulamalar olduğundan bunlar sadece ihracata yönelik üretimde kullanılan girdilerden alınan tarife ve benzeri yükümlülüklerin ortadan kaldırılması ile sınırlı kalmalıdır. Teşvikli mal ve hizmetlerin yurtiçi piyasaya sızma tehlikesi

oldukça yüksek olan ihracat işleme bölgeleri (serbest bölge) ise genel olarak tavsiye edilebilir bir uygulama gibi gözükmemektedir.

KAYNAKÇA

Bildirici, Ziyaettin , **Çeşitli Ülkelerde ve Ülkemizde Yatırımları Özendirici Vergi Teşvikleri**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 329, 1989

Boadway, Robin W. ve Anwar Shah (1995), "Perspectives on the Role of the Investment Incentives in Developing Countries", (Anwar Shah (Ed.) (1995), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, Oxford: Oxford University Pres içinde), ss.31-136.

Çamur Erol , "Türkiye'de Beşinci Beş Yıllık Plan Döneminde Sanayileşme ve İhracatı Teşvik İçin Sağlanan Kredi İmkanları ve Özel Sektör Tarafından Bu Amaç İle Kullanılan Krediler", **1990-1991 Hesap Uzmanları Kurulu Konferansları II**, Ankara: Maliye ve Gümrük Bakanlığı A.P.K.K.B. Yayını, 1991

Dış Ticaret Müsteşarlığı, *www.foreigntrade.gov.tr/ead/ekonomi*: (İndirilme tarihi: 18 Aralık 2006)

Fletcher, Kevin (2002), *Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR and Vietnam*, paper prepared fort he IMF Conference on Foreign Direct Investment: Opportunities and Challenges for Cambodia, Lao PDR and Vietnam, Hanoi, Vietnam, August 16-17, 2002. http://www.worldbank.org (İndirme tarihi: 04.11.2006).

Korkmaz Ali , Gerçek C. Korhan , Pazarcık Orhan , **Ülkemizde Uygulanan Teşvik Sistremi, Ekonomi Üzerindeki Etkileri ve Verimlilik Temeline Dayandırma İmkanları**, Ankara: Milli Produktuvite Merkezi Yayınları No: 381, 1989

McLure, C.E. Jr. (1999), Tax Holidays and Investment Incentives: A Comparative Analysıs, *Bulletin for International Fiscal Documentation*, 53, ss.326-339.

OECD (2001), *Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment*, OECD Tax Policy Studies No.4, Paris: OECD.

Öncel, Mualla, Ahmet Kumrulu ve Nami Çağan (1993), *Vergi Hukuku*, Gözden Geçirilmiş 2. Baskı, Ankara: Savaş Yayınları.

Önder İzzettin , "Kaynak Dağılımı, Vergiler ve Teşvikler", **Vergi Reformu**, İstanbul: İFMC Yayını, 1993

Özdemir, Biltekin, *Küreselleşme Bağlamında Türk vergi Sisteminin Değerlendirilmesi,Ankara,Maliye ve Hukuk Yayınları,Kasım 2006.*

Shah, A. (Ed.) (1995), *Fiscal Incentives for Investment and Innovation*, New York: Oxford University Pres.

Şenyüz, Doğan (2005), *Türk Vergi Sistemi*, Ankara: Yaklaşım Yayınları.

Turhan, Salih (1993), *Vergi Teorisi ve Politikası*, İstanbul: Filiz Kitabevi.

Uluatam Özhan , **Yatırımları Teşvik Edici Vergi Politikası**, Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Yayını No: 311, 1971

UNCTAD (2000), *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*, ASIT Advisory Studies No. 16, New York: United Nations.

Zee, Howell H., Janet G. Stotsky ve Eduardo Ley (2002), "Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries", *World Development*, Vol. 30, No:9, ss.1497-1516.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde Öğrenim Gören Öğrencilerin Sosyo- Ekonomik ve Kültürel Yapısı

Ali ÖZEL*

Özet:Bu çalışmada; Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde öğrenim gören öğrencilerin sosyo-ekonomik ve kültürel yapılarını ortaya çıkararak onların problemlerine çözüm önerileri getirilmeye çalışılmıştır. Bunun için Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde okuyan 363 öğrenciye 10 sorudan oluşan bir anket çalışması uygulanmıştır. Bu anket sorularında; öğrencilerin Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesini tercih etme sebepleri, nerede ikamet ettikleri, maddi ihtiyaçlarını ne şekilde temin ettikleri, buraya hangi bölge ve illerden geldikleri, ailelerinin yanına ne kadar sıklıkla gidip geldikleri, okudukları ilin halkı ve sınıf arkadaşları ile uyumları, mesleğe bakış açıları ve gelecekten ümitli mi yoksa kaygılı mı oldukları, tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak öğrencilerin tercihlerini meslek saygınlığı ve mesleğe karşı olumlu tutum beslemelerinin etkilediği ; barınma, ulaşım, burs ve çevreye uyum problemleri yaşadıkları; alan içi istihdam endişesi taşıdıkları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Eğitim Fakültesi, Sosyo-ekonomik düzey, Kültürel yapı

A View on The Socio-Economic and Cultural Background of The Students at Dumlupinar University Education Faculty

Abstract: In this study, it was tried to find out the socio-ekonomic status and the cultural backgrounds of the students attending Dumlupınar University Education Faculty and to come up with solutions for their problems. For that, 363 students at Dumlupınar University Education Faculty were given a questionaire of 10 questions. With these questions, it was tried to find out the reasons why the students preferred the mentioned university and faculty, the places they dwell , the ways they meet their economic needs, the regions and the cities they come from, the frequency of visiting their families, their harmony with Kutahya people and classmates, opinions about the teaching profession and whether they are optimistic or worried about the future. As a result, it was found out that the prestige of the profession and their having positive attitudes towards teaching profession had an influence on their preferences, that they have dwelling, transportation, scholarship and adaptation to the problems regarding environment and they are worried about in-field employment.

Key words: Education Faculty, Socio-economic status, Cultural structure.

GİRİŞ

Günümüzde hızlı bir teknolojik ve bilimsel değişme süreci yaşanmaktadır. Bilim ve teknolojideki bu değişmelerin sosyal, ekonomik ve kültürel yapıya yansıması kaçınılmaz gözükmektedir. Bu gelişmelerin etkilediği bir diğer alan kuşkusuz eğitimdir.

* Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi İlköğretim Bölümü

Bu değişme ve gelişmelere paralel olarak eğitimin çeşitli aşamalarında birtakım sorunlarla karşı karşıya kalınmaktadır. Yükseköğretimde, öğrencilerin öğrenim yaşantıları boyunca birçok zorlukla karşılaştıkları bilinmektedir. Bireyin biyo-psiko-sosyal bütünlüğünü en iyi şekilde gerçekleştirebilmesi için, onun gençlik döneminde karşılaştığı bu sorunları anlamak ve bu sorunlara uygun çözüm yolları bulmak gerekir. Bu sorunlara çözüm bulmada en güvenilir yol eğitimdir. Çünkü, eğitim yoluyla, plan ve program dahilinde bireyin davranışları amaçlanan yönde değiştirilebilir, bireyde davranış değişikliği kendi yaşantısı yoluyla gerçekleştirilebilir. Diğer bir ifade ile eğitim bireyin farklılaşmasının bir aracıdır.

Üniversite ortamında, çok farklı sosyo-ekonomik ve kültürel ortamdan gelen bireyler etkileşime girerler. Bu süreçte öğrenciler çeşitli uyum problemleriyle karşılaşmaktadırlar. Uyum problemlerini ortadan kaldırmada bireyi yeni yaşantılara sevk edecek olanakların sunulması önemlidir. Bu bağlamda, üniversiteler etkili eğitim ve öğretimi gerçekleştirirken aynı zamanda öğrencilerin sağlık, kültür ve spor yaşantılarını da düzenlemelidir. Bu yolla, toplum çevreye üst düzeyde uyum sağlamış, kendine güvenen, kişiliği gelişmiş, sağlıklı ve mutlu bireyler kazanacaktır.

Bu çalışmada; Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde öğrenim gören öğrencilerin sosyo-ekonomik ve kültürel yapılarını ortaya çıkararak onların problemlerine çözüm önerileri getirilmeye çalışılmıştır.

YÖNTEM

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde 202 kız, 161 erkek öğrenci olmak üzere toplamda 363 kişiye anket uygulanmıştır. Anketler uygulanırken sınav döneminde uygulanma imkânı bulunduğu için bu sayı hemen hemen Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesindeki kayıtlı öğrenci sayısı kadardır.

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde açık olan I. Öğretim İlköğretim bölümü Sosyal Bilgiler Öğretmenliği I.,II. ve III. ; Sınıf Öğretmenliği I, II, III ve IV. ; Türkçe Bölümü I., II. , III ve Okul Öncesi Öğretmenliği I. sınıf öğrencilerimizin sosyo-ekonomik ve kültürel yapılarını ortaya çıkarmak için, 10 sorudan oluşan bir anket uygulanmıştır.

Bu anket çalışmasının ilk kısmında öğrencilerin DPÜ' yü tercih etme sebepleri üzerinde durulmuştur (Fakültelerini isteyerek mi tercih ettikleri yoksa tercih hatası mı; bölümlerini isteyerek mi tercih ettikleri, bu bölümde okumaktan memnun olup olmadıkları vb.).

II. kısımda; öğrencinin fakültede okurken nerede ikamet ettiği, üniversiteyi okurken maddi ihtiyaçlarını nasıl karşıladığı, okuduğu üniversitenin ailesinin ikamet ettiği yere olan uzaklığı ve ne kadar sıklıkla gidip geldiği gibi konularla ilgili sorular sorulmuştur.

III. kısımda; okuduğu ilin halkına kültürel olarak katkıda bulunup bulunmadığı, okuduğu ilin halkı ve bölümdeki arkadaşları ile uyum sağlayıp sağlamadığı, halkın kendilerine bakışından memnun olup olmadığı; son olarak da fakülteyi bitirdikten sonra karşılaşacağı olası problemleri, mesleğe bakış açısı, gelecekle ilgili kaygıları ya da ümitleri, bu ülkeye neler verebilecekleri ile ilgili sorular sorulmuştur

Bu çalışmanın evrenini üniversitelerin Eğitim Fakülteleri; örneklemini ise Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi öğrencileri oluşturmaktadırlar.

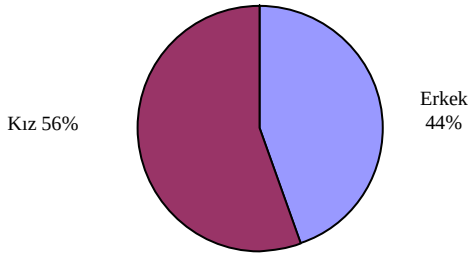
Bulgular

Çalışmaya katılan öğrencilerin bölüm ve ana bilim dallarının öğrenci sayıları Tablo I de gösterilmiştir.

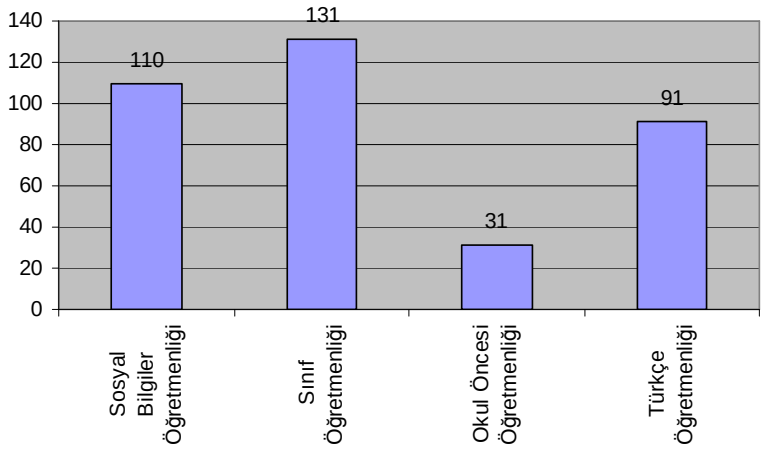
Tablo 1 Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde Anket Uygulanan Öğrencilerin Bölümleri, Ana Bilim Dalları ve Öğrenci Sayıları

İlköğretim Bölümü	Erkek	Kız	Toplam
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği I. sınıf	27	22	49
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği II. sınıf	16	13	29
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği III. sınıf	12	20	32
A.B.D. Toplam	55	55	110
Sınıf Öğretmenliği I. sınıf	22	19	41
Sınıf Öğretmenliği II. sınıf	13	17	30
Sınıf Öğretmenliği III. sınıf	15	13	28
Sınıf Öğretmenliği IV. sınıf	17	15	32
A.B.D. Toplam	67	64	131
Okul Öncesi Öğretmenliği I. sınıf	2	29	31
Bölüm Genel Toplamı	**124**	**148**	**272**
Türkçe Bölümü			
Türkçe Öğretmenliği I. sınıf	15	15	30
Türkçe Öğretmenliği II. sınıf	11	21	32
Türkçe Öğretmenliği III. sınıf	11	18	29
Bölüm Genel Toplamı	**37**	**54**	**91**
FAKÜLTE GENEL TOPLAMI	**161**	**202**	**363**

Şekil 1. a) Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Anket Uygulanan Öğrenci Sayıları Oranları Grafiği (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Şekil 1. b) Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Anabilim Dallarındaki Anket Uygulanan Öğrenci Sayıları Grafiği (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Anabilim dallarına baktığımızda; Sosyal Bilgiler Öğretmenliği I. ve II. sınıf öğrencilerinde erkek sayısının, III. sınıflardaki kız öğrenci sayısından daha fazla olduğu göze çarpmaktadır. Sınıf öğretmenliğinde de sadece II. sınıfta kız öğrenci sayısı daha fazladır. Okul öncesi öğretmenliğinde ise 31 öğrencinin sadece 2 tanesi erkek öğrencidir. Okul öncesi öğretmenliği öğrencileri ve hocaları ile yapılan görüşmede bunun sebebini sorduğumuzda buna benzer durumun diğer üniversitelerde de var olduğu ve bunun toplumun zihniyetinden kaynaklandığını, okul öncesi öğretmenliği mesleğinin toplumda bir bayan mesleği olarak görüldüğü ifade edilmiştir. Yine bölüm hocaları ve Milli Eğitimdeki öğretmenlerle de yapılan

görüşmelerde bunun çok doğru bir görüş olmadığı, hatta okul öncesindeki erkek öğrencilerin erkek öğretmenleri daha fazla istedikleri, bu durumun ve anlayışın düzeltilmesi gerektiği ifade edilmiştir.

İlköğretim bölümünün toplamına baktığımızda ise; 272 öğrencinin 148'i kız, 124'i ise erkek öğrencidir. Yani bölümde okul öncesi öğretmenliğinin katkısıyla kız öğrenci sayısı daha fazladır.

Türkçe bölümüne baktığımızda ise; I. sınıfta eşit, II. ve III. sınıflarda ise yine kız öğrenci sayısının fazlalığı göze çarpmaktadır. Toplam 91 öğrencinin 54'ü kız, 37'si ise erkek öğrencidir. Yani her iki bölümde ve fakülte genelinde kız öğrencilerin fazlalığı oldukça dikkat çekici ve Türkiye'nin genel şartları düşünüldüğünde kızların eğitime katılmasından dolayı bir o kadar da sevindiricidir (Aynı durum fakülte öğretim elemanlarında da görülmektedir.33 öğretim görevlisinin 19'u bayan 14'ü ise erkektir).**1- 1- 1- 1- Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesini İsteyerek mi Tercih Ettiniz Sorusu**

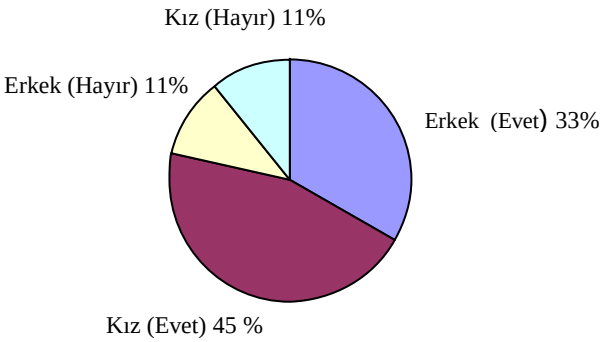
Sosyal Bilgiler öğretmenliğinde okuyan 55 erkek öğrencinin 40 tanesi ve 55 kız öğrencinin 43 tanesi bu soruya evet demiştir. Sınıf Öğretmenliğinde okuyan 67 erkek öğrencinin 53 tanesi, 64 kız öğrencinin de 54 tanesi evet demiştir. Okul Öncesi öğretmenliği öğrencileri ise; 2 erkek öğrencinin 1'i, 29 kız öğrencinin ise 19'u evet demiştir. Türkçe öğretmenliğinde okuyan 37 erkek öğrencinin 27 tanesi, 54 kız öğrencinin ise 47 tanesi evet demiştir.

Bu istatistiklerden de anlaşılacağı gibi öğrencilerin büyük bir çoğunluğu DPÜ Eğitim Fakültesini isteyerek tercih etmiştir. Yani Kütahya şehrinde yaşamayı ve öğrenim görmeyi bilinçli olarak istemiştir.

Tablo 2 Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesini İsteyerek mi Tercih Ettiniz (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

Bölümler	**Kız (Evet)**	**Erkek (Evet)**	**Kız (Hayır)**	**Erkek (Hayır)**
Sosyal Bilgiler öğretmenliği	43	40	12	15
Sınıf Öğretmenliği	54	53	10	14
Okul Öncesi Öğretmenliği	19	1	10	1
Türkçe Öğretmenliği	47	27	7	10
TOPLAM	**163**	**121**	**39**	**40**

Şekil 2. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesini İsteyerek mi Tercih Ettiniz Grafiği (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



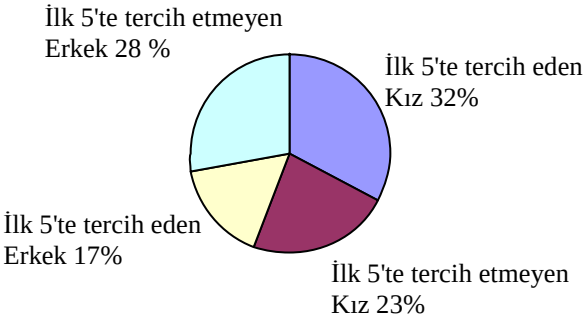
2- Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Kaçıncı Tercihiniz Sorusu

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi öğrencilerine sorulan Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi kaçıncı tercihiniz sorusuna cevap olarak Sosyal Bilgiler öğretmenliğindeki 55 erkek öğrencinin içinde 20 tanesinin burasını ilk 5 tercihi içinde bulundurduğu, 55 kız öğrencinin ise 40 tanesinin ilk 5'teki tercihi içinde burayı yazdığı, Sınıf öğretmenliğinde okuyan 67 erkek öğrencinin 22 tanesinin ilk 5 tercihinde, 64 kız öğrencinin de 24 tanesinin ilk 5 tercih içinde bulundurduğu, okul öncesi öğretmenliğindeki 2 erkek öğrencinin hiç birisinin, 29 kız öğrencinin ise 15 tanesinin ilk 5 tercihinde burayı yazdığı, Türkçe bölümünde ise; 37 erkek öğrencinin 18 tanesinin, 54 kız öğrencinin ise 40 tanesinin ilk 5'te burayı tercih ettiği görülmüştür.

Tablo 3. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesini İlk 5'te Tercih Edenlerin Sayısı (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

Bölümler	**İlk 5'te tercih eden (kız)**	**İlk 5'te tercih etmeyen (kız)**	**İlk 5'te tercih eden (erkek)**	**İlk 5'te tercih etmeyen (erkek)**
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği	40	15	20	35
Sınıf Öğretmenliği	24	40	22	45
Okul Öncesi Öğretmenliği	15	14	0	2
Türkçe Öğretmenliği	40	14	18	19
Fakülte Toplamı	**119**	**83**	**60**	**101**

Şekil 3. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi kaçıncı tercihiniz Grafiği (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Yukarıdaki istatistiklerden de anlaşılacağı gibi DPÜ Eğitim Fakültesini ilk 5'te tercih eden öğrencilerin sayısı oldukça yüksektir. Bu da Eğitim Fakültelerinin puanlarının yükselmesinin sebepleri arasındadır. Ayrıca öğretmenlik mesleğinin son yıllarda popülerliliğinin de artmasının bir sonucudur. Bu oran kız öğrencilerde daha da yükselmektedir. Bunun sebebi ise toplumda bayanlar için en rahat ve popüler mesleğin (yarım gün olması, tatillerinin çok olması vs. gibi sebeplerden dolayı) öğretmenlik mesleği olarak görülmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

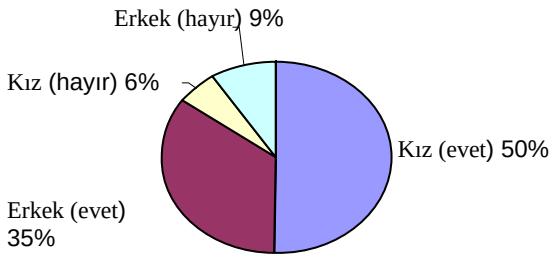
3- Bölümünüzde Okumaktan Memnun Musunuz Sorusu

İnsanların yaptıkları işi sevmesi çok önemlidir. Bu yüzden Eğitim Fakültesi öğrencilerine bölümlerinde okumaktan memnun olup olmadıkları sorulmuştur. Sosyal Bilgiler öğretmenliğindeki 55 erkek öğrencinin 40'ı; 55 kız öğrencinin de 42'si bu soruya evet demiştir. Yine Sınıf Öğretmenliğinde okuyan 67 erkek öğrencinin 60'ı; 64 kız öğrencinin 61 tanesi evet demiştir. Okul Öncesi Öğretmenliğinde 2 erkek öğrencinin 1'i 29 bayan öğrencinin ise 28 tanesi evet demiştir. Türkçe öğretmenliğinde ise 37 erkek öğrencinin 27'si, 54 kız öğrencinin 50'si evet demiştir.

Tablo 4. Bölümünüzde Okumaktan Memnun musunuz (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

Bölümler	**Evet Kız**	**Evet Erkek**	**Hayır Kız**	**Hayır Erkek**
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği	42	40	13	15
Sınıf Öğretmenliği	61	60	3	7
Okul Öncesi Öğretmenliği	28	1	1	1
Türkçe Öğretmenliği	50	27	4	10
Genel Toplam	181	128	21	33

Şekil 4. . Bölümünüzde Okumaktan Memnun musunuz Grafiği (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Anabilim dallarına baktığımızda hemen hemen hepsinde büyük bir oranda memnuniyet var fakat memnuniyet oranı Sosyal Bilgiler öğretmenliğinde biraz düşük. Bunun sebebi araştırıldığında Sosyal Bilgiler öğretmenliği mezunlarının mezuniyetten sonra atamalarının daha az yapıldığı ve diğer branşlara göre KPSS'yi kazanıp öğretmenliğe başlamalarının daha zor olduğu görülmüştür. Tekrar kız ve erkek memnuniyet oranlarına baktığımızda ise; kızların erkeklere oranla bölümlerinde okumaktan ve bu bölümden mezun olup öğretmenlik yapmaktan daha memnun oldukları görülmektedir.

4- Öğrencilerin Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde Okurken İkamet Ettikleri Yerler

Dumlupınar Üniversitesi hızla büyüyen bir üniversitedir. Aynı zamanda öğrenci sayısı da hızla artmaktadır ve bu yüzden birçok öğrenci yetersiz yurt ve yüksek kira bedellerinden dolayı barınma problemi yaşamaktadır. Barınma problemi özellikle bir öğrencinin kendini iyi yetiştirmesi ve

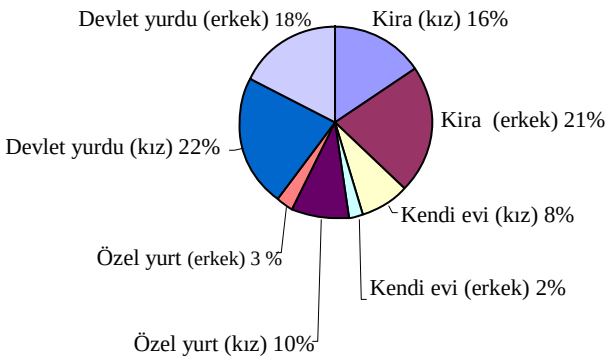
huzurlu bir ortamda bulunarak eğitim ve öğretimde başarıyı yakalaması açısından kritik bir önem taşımaktadır.

Eğitim Fakültesinde okuyan 161 erkek öğrencinin 78 tanesi kiralık evde, 9 tanesi ailesi ile kendi evinde, 10 tanesi özel yurtta geriye kalan 64 tanesi de kredi yurtlar kurumunda kalırken, 202 kız öğrencinin 35 tanesi özel yurtta, 29 tanesi ailesi ile birlikte, 57 tanesi kiralık evde, geriye kalan 81 öğrenci kredi yurtlar kurumunda ikamet ettikleri tespit edilmiştir.

Tablo 5. Öğrencilerin Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde Okurken İkamet Ettiği Yerler. (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

	Erkek	Kız
Kiralık evde	78	57
Ailesinin yanında evde	9	29
Kredi yurtlar kurumunda	64	81
Özel yurtlarda	10	35
TOPLAM	161	202

Şekil 5. Öğrencilerin Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesinde Okurken İkamet Ettiği Yerler Grafiği (2006–2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



incelendiğinde; kız öğrencilerin özel yurtta ve ailesi ile birlikte kalma oranları erkek öğrencilere göre daha yüksekken, kiralık evde kalma oranları erkek öğrencilerden daha düşüktür. Bunun sebebi araştırıldığında kız öğrencilerin daha güvenli yerleri tercih ettikleri ve ailelerinin de kızlarını kendi ikamet ettikleri illeri tercih ettirdikleri görülmüştür. Yine bu bağlamda yatay geçişleri incelediğimizde Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesine yatay geçiş yapan kız öğrenci oranının erkek öğrenci oranından daha fazla olduğu görülmektedir. Yatay geçiş yapma sebepleri ise ailelerinin Kütahya'da veya yakın ilçelerde ikamet etmeleridir.

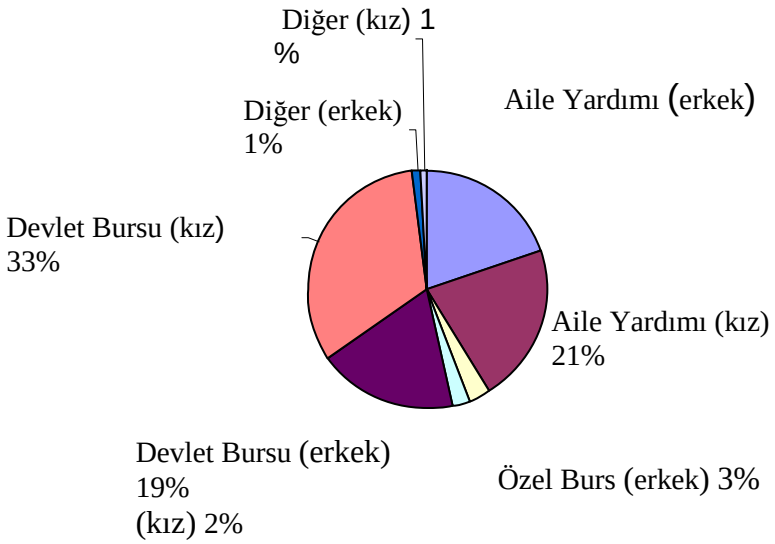
5-Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Öğrenim Ücretlerini Karşılama Şekilleri

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin sosyo–ekonomik ve kültürel yapılarını ortaya çıkarmak ve hangi gelir grubunda olduklarını anlamak için öğrencilere gelirlerini hangi yolla sağladıkları sorusunda seçeneklere özel burs, devlet bursu, aile ve diğer şıkları eklenmiştir. Anabilim dallarındaki toplam 161 erkek öğrencinin 75 tanesi aile yardımı, 12 tanesi özel burs, 4 tanesi diğer, 70 tanesi de devlet bursu alırken 202 kız öğrencinin 78 tanesi aile yardımı, 8 tanesi özel burs, 3 tanesi diğer, 123 tanesi de devlet bursu ile geçimini sağlamaktadır.

Tablo 6. Üniversite Öğreniminiz Sırasında İhtiyaçlarınızı Karşılamak İçin Nereden Yardım Alıyorsunuz? Sorusuna Alınan Cevaplar (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

	Erkek	Kız
Aile Yardımı	75	78
Özel Burs	12	8
Devlet Bursu	70	123
Diğer	4	3
Genel Toplam	161	202

Şekil 6. Üniversite Öğreniminiz Sırasında İhtiyaçlarınızı Karşılamak İçin Nereden Yardım Alıyorsunuz Grafiği (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Yukarıdaki oranlar incelenip erkek öğrenciler kendi içinde oranlandığında, erkek öğrencilerin bayan öğrencilerden daha fazla aile yardımı aldıkları (161 erkeğin 75'inin) ve kız öğrencilere göre daha az oranda devlet bursundan yararlandıkları görülmektedir. Toplamda ise 363 öğrencinin 210 tanesinin (% 57) aile yardımı dışında geçimini bursla devam ettirdiği görülmektedir. Bu sorunun devamında sorduğumuz bir soru ile elde ettiğimiz sonuca göre; öğrencilerin yarıdan fazlası aylık 250 ile 300 YTL arasında harcama yapmaktadır. Burs alanlar ve aylık harcama yapanlar gösteriyor ki öğrencilerin büyük çoğunluğu orta ve alt gelir grubundan gelmektedir.

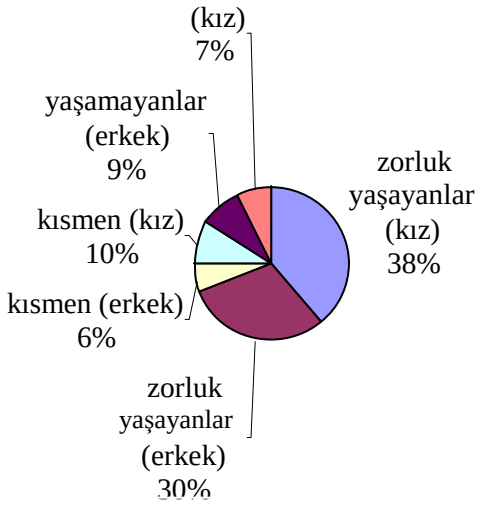
6- Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Kampüse Ulaşım Durumu

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Merkez kampüs içerisinde bulunmaktadır. Merkez kampüs ise şehir merkezine 10 km, Kredi Yurtlar Kurumuna ise 18 km mesafe uzaklıktadır. Bu sebepten öğrencilerin ulaşım problemi yaşayıp yaşamadıkları, derslere ve sınavlara vaktinde yetişip yetişememe de sıkıntıları olup olmadığını öğrenmek için bu konu öğrencilere anket sorusu olarak sorulmuştur. Toplamda 161 erkek öğrencinin 110 tanesi evet yaşıyoruz, 20 tanesi zaman zaman yaşıyoruz, 31 tanesi de yaşamıyoruz cevabını verirken 202 kız öğrencinin 140 tanesi evet yaşıyoruz, 35 tanesi kısmen, 27 tanesi de hayır yaşamıyoruz cevabını vermiştir. Toplamda ise 363 öğrencinin 250 tanesi evet yaşıyoruz, 55 tanesi bazen yaşıyoruz, 58 tanesi de hayır yaşamıyoruz demiştir.

Tablo 7. **Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Kampüse Ulaşım Durumu**
(2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

	Erkek	**Kız**
Ulaşımda Zorluk Yaşayanlar	110	140
Ulaşımda Kısmen Zorluk Yaşayanlar	20	35
Ulaşımda Zorluk Yaşamanlar	31	27
Genel Toplam	161	202

Şekil 7. Dumlupınar Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Kampüse Ulaşım Durumu Grafiği (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Oranlara bakıldığında yaşamıyoruz diyenlerin oranının sadece % 16 olduğunu görüyoruz. Bunun sebepleri öğrencilere sorulduğunda; Kredi Yurtlar Kurumunun şehrin bir ucunda, merkez kampüsün de şehrin diğer ucunda olması, büyük otobüslerin olmayıp, küçük otobüslerle ulaşımın sağlanması; direkt otobüs olmayıp, dolmuşların bütün şehri dolaşarak Merkez kampüse ulaşması gösterilmektedir. Kredi Yurtlar Kurumundan kalkan ve en kısa yoldan dolaşarak gelen otobüs 45 dakikadan önce Merkez kampüsa ulaşamamaktadır. Kışın problem daha da artmaktadır. Bu sorunun üniversite yönetimi ve Belediye ile ortaklaşa olarak acil olarak çözülmesi gerekmektedir. Örneğin diğer illerde olduğu gibi tramvay konularak bu problem rahatça çözülebilir. Yap, işlet, devret modeliyle kısa zamanda kendini amorte edecektir. (Sadece Merkez kampüse günlük gelen öğrenci sayısı ortalama 15 bin civarındadır.)

7-Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Doğdukları Yer ile Okudukları Yer Arasındaki İlişki

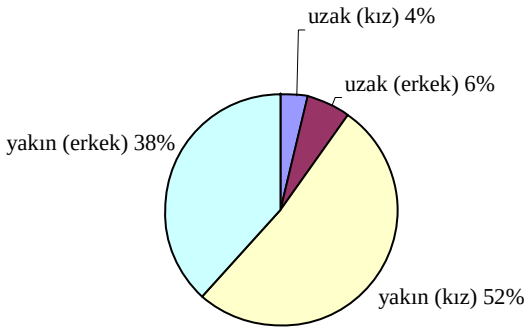
Kütahya ili, İç Anadolu Bölgesi ile Ege Bölgesi arasında bir eşik durumundaki İç Batı Anadolu bölümünün kuzeydoğu kesiminde yer alır. İl aynı zamanda Ege, Marmara ve İç Anadolu bölgeleri arasında bir geçiş sahasıdır. Öğrencilerin doğdukları yer ile okudukları yer arasındaki bağlantı hangi bölgede doğdukları sorularak tespit edilmeye çalışılmıştır. Fakültenin 161 erkek öğrencisinin 139 tanesinin bu üç bölgeden, 202 kız öğrencinin de 188'inin bu üç bölgenin içinden olduğu görülmüştür.

Özellikle İstanbul, İzmir, Eskişehir, Ankara, Manisa, Balıkesir, Denizli illeri öğrencilerinin yoğun olarak burayı tercih ettiği görülmüştür. Sebepleri sorulduğunda, ulaşım olarak Kütahya'nın ailelerinin yaşadığı yere yakın olması gösterilmiştir. Yukarıda saydığımız şehirlere bağlantı hem demiryolu hem de karayoluyla çok kolay olarak yapılmaktadır. Özellikle demiryolu hem güvenli hem de ucuz olduğundan öğrenciler tarafından tercih edilmektedir. Hatta bazı öğrenciler "kampüse ulaşmak ailelerinin olduğu şehre ulaşmaktan daha zor" diyerek bu konuyu espri konusu yapmaktadırlar.

Tablo 8.Okuduğunuz Üniversitenin Bulunduğu İl, Doğdunuz İle Yakın mı Uzak mı Sorusuna Verilen Cevaplar (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

	Erkek	Kız
Uzak Olanlar	22	14
Yakın Olanlar	139	188
Genel Toplam	161	202

Şekil 8. Okuduğunuz Üniversitenin Bulunduğu Bölge doğdunuz Bölgeye Yakın mı Uzak mı Sorusuna Verilen Cevaplar Grafiği (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Öğrencilerimize ailelerinin yanına ne kadar sıklıkla gidiyorsunuz diye sorduğumuz bir anket sorusunda:

a) Haftada bir,
b) 15 günde bir,

c) Ayda bir,
d) Daha uzun sürede.

Ayda 1'den daha uzun sürede diye cevap veren 161 erkek öğrencinin sadece 52'si, 202 kız öğrencinin ise sadece 39'u dur. Bu oran erkeklerde kızlardan biraz daha uzundur. Bu da kız öğrencilerin ailelerine daha bağlı olmasından kaynaklanmaktadır. Her iki grubunda bu kadar sık ailesinin yanına gidip gelmesinin sebebi ise okudukları şehrin ailelerinin yaşadıkları şehre yakın ve ulaşım imkânlarının ucuz ve rahat olmasından kaynaklanmaktadır.

8-Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Okudukları İlin Halkının Kültür Yapısı İle Uyumu

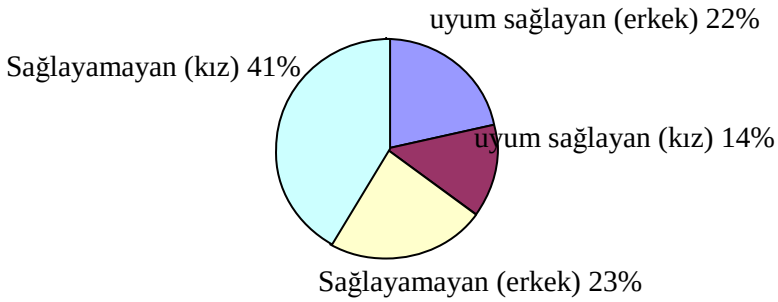
Öğrenciler üniversiteyi kazanıp, o üniversitenin bulunduğu ile yerleştiklerinde, doğal olarak kendi kültür ve geleneklerinden farklı bir yapıyla karşılaşmaktadırlar. Bu durum hem halk tarafından hem de öğrenciler tarafından oldukça zor bir süreç olmaktadır. O ilin halkı ile öğrenciler birbirlerine farklı açılardan bakmakta ve birbirlerini yadırgayabilmektedirler. Hatta bu olay bazen öğrencilerin kendi aralarında bile görülebilmektedir. Öğrenciler farklı kültürlerden gelerek aynı evi, aynı yurdun aynı odasını, aynı otobüsü ve lokantayı paylaşabilmektedirler. Öğrencinin bütün bunlara uyum sağlaması, öğrencinin eğitim ve öğrenimini başarıyla sürdürmesinde ve ruh sağlığında oldukça önemli bir yere sahiptir.

Öğrenci halkın kültürel yapısından etkilenirken, diğer taraftan da halkın kültürel yapısını da etkilemekte ve kültür zenginliği açısından katkı sağlayıp, katkı alabilmektedir. Bu yüzden öğrencilere okudukları ilin halkının ve sınıf arkadaşlarının kültürel yapısı ile uyum sağlayıp sağlayamadıkları sorulduğunda 161 erkek öğrencinin 78 tanesi bu soruya evet derken, 83 tanesi hayır demiştir. Yine 202 kız öğrencinin 152 tanesi bu soruya hayır derken 49 tanesi evet demiştir.

Tablo 9.Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Okudukları İlin Halkına ve Sınıf arkadaşlarına Uyum Sağlayıp Sağlayamadıkları Sorusuna Verilen Cevaplar
(2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

	Erkek	Kız
Uyum Sağlayanlar	78	49
Uyum Sağlayamayanlar	83	152
Genel Toplam	161	202

Şekil 9. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Okudukları İlin Halkına ve Sınıf Arkadaşlarına Uyum Sağlayıp Sağlayamadıkları Sorusuna Verilen Cevaplar Grafiği
(2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Oranlara baktığımızda erkek öğrencilerin kızlara oranla daha fazla uyum sağladıkları görülmektedir. Fakat her ikisinde de oran % 50'yi geçmemiştir. Yani her iki öğrenci grubunun yarıdan fazlası uyum sağlayamamıştır. Diğer bir soru olan okuduğunuz ilin halkına kültürel olarak katkıda bulunuyor musunuz? sorusuna da her iki grubun büyük çoğunluğu hayır cevabını vererek katkı sağlamadıklarını belirtmişlerdir. Ama açık olan bir şey vardır ki o da öğrencilerin halka maddi olarak büyük katkı sağlamalarıdır.

(Bir öğrencinin ortalama aylık 250–300 YTL harcama yaptığı düşünüldüğünde Dumlupınar Üniversitesindeki 33 bin öğrencinin Kütahya'ya oldukça yüksek bir rakamda katkı sağladığı görülmektedir.)

9- Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Gelecekteki Meslek Seçimi

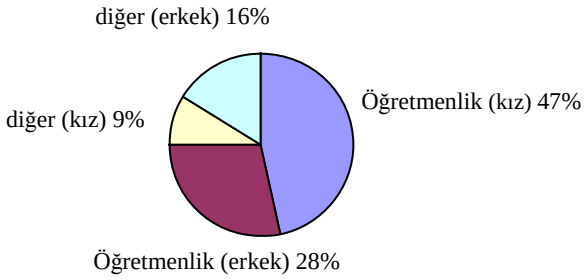
Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi anabilim dallarında okuyan öğrencilere bu soruyu sorduğumuzda, Sosyal Bilgiler Öğretmenliğinde okuyan 55 erkek öğrencinin 34 tanesi Öğretmenlik yapmayı düşünürken, 21 tanesi diğer bir mesleği yapacağını belirtmiştir. 55 kız öğrencinin 42 tanesi öğretmenlik yapmayı düşünürken, 13 tanesi diğer bir mesleği yapacağını söylemiştir. Sınıf Öğretmenliği anabilim dalında ise, 67 erkek öğrencinin 45 tanesi evet derken, 22 tanesi başka bir mesleği yapacağını söylemiştir. 64 kız öğrencinin 53 tanesi öğretmenlik yapacağını, 11 tanesi ise başka bir mesleği tercih edeceğini belirtmiştir. Okul öncesi eğitiminde ise 27 kız öğrencinin 22 tanesi öğretmenlik mesleğini, 7 tanesi de başka bir mesleği yapacağını, 2 erkek öğrenci ise öğretmenlik mesleğini yapmak istediklerini belirtmişlerdir

Türkçe bölümünde ise 37 erkek öğrenciden 22 tanesi öğretmenlik mesleğini yapacağını, 15 tanesinin diğer bir mesleği seçeceğini, 54 kız öğrenciden 51 tanesinin öğretmenlik mesleğini seçeceğini sadece 3 tanesinin öğretmenlik mesleği dışında bir mesleği seçeceği belirtilmiştir.

Tablo 10. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Gelecekteki Meslek Seçimi Sorusuna Öğrencilerin Verdikleri Cevaplar (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

Bölümler	**Öğretmenlik mesleği**		**Diğer meslek**	
	Erkek	**Kız**	**Erkek**	**Kız**
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği	34	42	21	13
Sınıf Öğretmenliği	45	53	22	11
Okul Öncesi Öğretmenliği	2	22	0	7
Türkçe Öğretmenliği	22	51	15	3
Toplam	103	168	58	34

Şekil 10. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Gelecekteki Meslek Seçimi Sorusuna Öğrencilerin Verdikleri Cevaplar Grafiği (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Anabilim dalları arasında öğretmenlik mesleğini yapacakların oranlarına göz attığımızda Sosyal Bilgiler Öğretmenliği öğrencilerinin öğretmenlik mesleğini tercih etme oranları diğer branşlara nispeten daha azdır. Bunun sebebi ise; bu branşta daha az alım yapılması ve KPSS puanlarının daha yüksek olmasından kaynaklanmaktadır.

Anabilim dallarının hepsinde ise kız öğrencilerin erkek öğrencilere nispetle daha yüksek oranda öğretmenlik mesleğini tercih ettikleri

görülmektedir. Sanırız bunun sebebi olarak da öğretmenlik mesleğinin bayanlar için diğer mesleklere oranla oldukça daha avantajlı olmasından kaynaklanmaktadır. (Tatil ve çalışma şartları açısından) erkek öğrenciler açısından bayanlara göre daha az tercih edilmesinde ise (yapılan söyleşiler sonunda) ücretlerin oldukça düşük olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

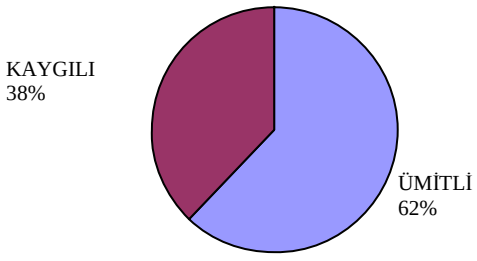
10- Dumlupınar Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Geleceğe Bakış Açıları

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi öğrencileri anabilim dallarında okuyan öğrencilere meslekleri ile ilgili olarak gelecekte kaygılı olup olmadıkları sorulmuştur. Sosyal Bilgiler Öğretmenliğinde okuyan 110 öğrenciden 92 tanesi bu soruya kaygılıyız cevabını vermiştir. 131 Sınıf Öğretmenliği öğrencisinin 38 tanesi kaygılı olduğunu, 93 tanesi ise kaygılı olmadığını belirtmiştir. 31 Okul Öncesi Öğretmenliği öğrencisinin 27 tanesi kaygılı olmadıklarını, 4 tanesi ise kaygılı olduklarını söylerken, 91 Türkçe Öğretmenliği öğrencisinden 82 tanesi kaygılı olmadıklarını, 9 tanesi ise kaygılı olduklarını belirtmişlerdir.

Tablo 11. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Geleceğinden Kaygılı Mısınız, Yoksa Ümitli Misiniz Sorusuna Verdiği Cevaplar (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)

Bölümler	**Kaygılı**	**Ümitli**
Sosyal Bilgiler Öğretmenliği	92	18
Sınıf Öğretmenliği	38	93
Okul Öncesi Öğretmenliği	4	27
Türkçe Öğretmenliği	9	82
Genel Toplam	103	168

Şekil 11. Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi Öğrencilerinin Geleceğinden Kaygılı Mısınız Yoksa Ümitli Misiniz? Sorusuna Verdiği Cevaplar Grafiği (2006 - 2007 Eğitim ve Öğretim yılı)



Burada oranlara baktığımızda Sosyal Bilgiler Öğretmenliğindeki öğrencilerin geleceğe ilişkin kaygılarının yüksek düzeyde olduğu görülmüştür. Bu durumun sebeplerinden biri olarak Milli Eğitim Bakanlığının bu branşa ayırdığı öğretmen kontenjanının diğer branşlara göre daha az olması, ve son yıllarda üniversitelerdeki Sosyal Bilgiler kontenjanlarının yükseltilerek, oldukça fazla sayıda Sosyal Bilgiler Öğretmeni mezun etmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Türkçe, Okul Öncesi Öğretmenliği ve Sınıf Öğretmenliği branşlarında ise daha fazla atama yapılmaktadır. Bu branşlardaki öğrencilere neden kaygılı oldukları sorulduğunda ise öğrencilerin, her sene KPSS sınavına giren öğrenci sayısının arttığı, atama puanlarının 50-60'lardan 80'lere çıktığı ve daha da çıkacağından endişe ettikleri, eğer atanamazlarsa yapabilecekleri ve çalışabilecekleri başka iş bulmalarının oldukça zor olacağı cevabı alınmıştır. İyi bir planlama yapılmadığından, geçmiş yıllarda Türkiye'de öğretmen açığı bulunuyordu ve ziraatçılar, ormancılar, mühendisler, öğretmen olarak atandılar. Bu açığı hızla kapatmak için de 1998' de Eğitim Fakülteleri yeniden yapılandırıldı. Kontenjanlar hızla arttırıldı. Bir taraftan da Fen- Edebiyat Fakültesi arttırıldı. Tezsiz Yüksek Lisans uygulaması devreye sokuldu. Ancak, bu sefer de Türkiye'nin öğretmen ihtiyacının çok üstünde öğretmen yetiştirildi. Eskiden üniversiteye girebilmek için yoğun uğraşılar sarf eden öğrenciler bu kez de KPSS sınavı ile Milli Eğitim Bakanlığında öğretmen olabilmek için çok çalışmak zorunda bırakılmışlardır. Örneğin Türkiye'de 101 tane Fen-Edebiyat Fakültesi ve 67 tane Eğitim Fakültesi bulunmaktadır. Her üniversite kurulurken Fen-Edebiyat Fakültesi kurulması zorunludur. Türkiye'deki öğretmen alımlarına baktığımızda Tarih, Coğrafya, Felsefe ve Türk dili branşlarında sadece 50 – 150 arası öğretmen alımı yapılmakta, Fen branşlarında ise her yıl ortalama olarak (Fizik, Kimya, Biyoloji) 5–10 tane öğretmen alımı yapılmaktadır. Sadece Dumlupınar Üniversitesinden mezun olan öğrenci sayısı bu ihtiyacı karşılamak için yeterlidir. Bu öğrenciler bir de üniversiteyi bitirdikten sonra Tezsiz Yüksek Lisans programlarına girebilmek için beklemektedirler. Örneğin Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesi 60 Türk Dili ve Edebiyatı kontenjanı için 2006 – 2007 Eğitim Öğretim yılında 600'den fazla müracaat almıştır.

Yukarıda sıralanan olaylar öğrencilerin kaygı oranlarının yüksek oluşunu açıklamaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dumlupınar Üniversitesi Eğitim Fakültesini tercih eden öğrencilerin büyük çoğunluğu bu fakülteyi isteyerek tercih etmiştir. Öğretmenlik mesleğinin popülaritesi son yıllarda oldukça artmıştır fakat bütün bir ulusu öğretmenlerin yetiştirdiği düşünüldüğünde bunun yeterli olmadığı görülmektedir. Öğretmenlik mesleği her zaman öğrencilerin ilk tercihlerinde yer almalıdır. Maddi ve manevi olarak da saygınlığının hızla arttırılması gerekmektedir.

Öğrencilere tercih yaptırılırken o mesleği sevip sevmediklerine dikkat etmek gerekmektedir.

Öğrencilerin barınma ve ulaşım problemlerinin, o öğrencinin eğitim ve öğretimde başarıyı yakalayabilmesi için hızla çözülmesi gerekmektedir.

Maddi durumu iyi olmayan öğrencilerin devlet ve özel kuruluşlar tarafından desteklenmesi gereklidir.

Öğrencilerin sınıf arkadaşları ve o ilin halkının arasında kültür yapısı ve gelenekler açısından oldukça büyük farklılıklar olduğu gözlemlenmiştir. Bu yüzden öğrencilerin kendi aralarında ve halk ile kaynaşmalarını sağlayacak programlar düzenleyerek, birbirlerini yadırgamamaları sağlanmalıdır.

En son ve en önemli olarak da Türkiye'deki özellikle öğretmen yetiştiren programlarda (Eğitim ve Fen Edebiyat Fakülteleri) yüksek kontenjan probleminin Türkiye'nin nüfus artış hızının çok hızlı düştüğü de göz önüne alınarak çözülmeli ve insanlar eğitim aldıkları alanlarda istihdam edilmelidirler. Türk gençliğinin enerjisi boş yere tüketilmemelidir.

Alan dışı istihdam bir ülkenin geleceğindeki en büyük tehlikelerden biridir ve o ülkenin kalkınması ve gelişmesinin ayağındaki prangasıdır.

KAYNAKÇA

Ball, J. M., Steinbrink, J. E., & Stoltman, J. P. (1971). The social sciences and geographic education: A reader. Toronto: John Wiley & Sons, Inc.

Bailey, P.; Fox, P. (1996). *Geography Teachers' Handbook.* Hong Kong: Geographical Association.

Doğanay, H. (1993). *Coğrafya'da Metodoloji.* İstanbul: Meb.

Doğanay, H. (1997). Coğrafya'ya giriş 1. İstanbul: Öz Eğitim basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti.

MEB Öğretmen Yetiştirme ve Eğitim Genel Müdürlüğü. (2006). *Ülkelerin Öğretmen Yetiştirme Sistemleri.* Ankara: Meb.

Özey, R. (1998). *Coğrafya Eğitimi ve Öğretimi.*İstanbul: Öz Eğitim.

Özdemir, S., & Yalın, H. İ. (1999). Öğretmenlik Mesleğine Giriş. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

Özden, Y. (2002). Öğretmenlik Mesleğine Giriş. Ankara: PegemA Yayıncılık.

Sağlam, M. (1999). *Avrupa Ülkelerinin Eğitim Sistemleri.* Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.

Sönmez, V. (2004). Öğretmenlik Mesleğine Giriş. Ankara: Anı Yayıncılık.

www.yok.gov.tr/eğitim/ öğretmen/eğitim_fak_bulunan_üni.htm.

www.yok.gov.tr/ üniversiteler/üni_web.htm.

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Küresel Bir Sorun: Kayıtdışı Ekonomi

Ramazan KILIÇ*
Özer ÖZÇELİK**

Özet: Kayıtdışı ekonominin boyutları dikkate alındığında bu sorunun bütün ekonomileri tehdit eder boyutlara ulaştığı gözlemlenmektedir. Ancak bu sorunun boyutları ile ilgili olarak; gelişmiş, geçiş ve az gelişmiş ülkelerde farklı araştırmacılar tarafından farklı yöntemlerle çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışma; bu farklı ölçme yöntemlerini bir arada değerlendirerek genel bazı sonuçlara ulaşmayı hedeflemiştir. Bu nedenle öncelikle gelişmiş ülkelerde, sonra geçiş ülkelerinde daha sonra da gelişmekte olan ülke ekonomilerinde kayıtdışı ekonominin boyutları incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Kayıtdışı ekonomi, gelişmiş ülkeler, geçiş ekonomileri, az gelişmiş ülkeler.

A Global Problem: Underground Economy

Abstract: When the dimensions of underground economy are taken into attention, it is observed that that problem has been reached to dimensions that threaten all countries in the World. However, related with the dimensions of this problem, in developed countries, in transition countries and in less developed countries, many different studies have been made by different researchers and different methodologies. This study's aim is to evaluate these different methodologies together and tried to find some general conclusions. Because of this reason, dimensions of underground economy were analyzed based especially on developed countries, transition countries finally in developing countries criteria.

Keywords: Underground economy, developed countries, transition economies, less developed countries.

GİRİŞ

Kayıtdışı ekonomi yapılmakta olan faaliyetlerin doğası ve farklılığı gereği, net ve açık bir tanıma sahip değildir (Bonjean ve Chambas, 2003). Kayıtdışı ekonomi kavramına ilişkin terminolojideki karmaşıklık da aynı şekilde tanımlanmasında karşılaşılan zorluklara ilişkin bir gösterge niteliğindedir. Kayıtdışı ekonomiyi anlatmak için literatürde 20'den fazla kelime kullanılmaktadır (Aktan, 2000; Gylys, 2005)[1].

* Yrd. Doç.Dr, Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.
** Arş.Grv, Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.

[1]Kara Ekonomi, Gizli Ekonomi, Yasadışı Ekonomi, Yeraltı Ekonomisi, Gayri Resmi Ekonomi, Gölge Ekonomi, Gizli Kapaklı Ekonomi, İkinci Ekonomi, Resmi Olmayan

Türkçe yazında kayıtdışı ekonomi; temel olarak, gayri safi milli gelir hesaplarını elde etmede kullanılan, bilinen istatistik yöntemlerine göre tahmin edilemeyen, gelir yaratıcı ekonomik faaliyetlerin tümü olarak tanımlanmıştır (Derdiyok, 1993). Yabancı yazında ise, kayıtdışı ekonomiyi en iyi anlatan tanımlamayı Schneider ve Enste yapmıştır. Schneider ve Enste'ye (2000) göre; kayıtdışı ekonomi, resmi GSMH içinde yer almayan ve GSMH'ya katkıda bulunmayan ekonomik faaliyetlerin tümüdür. Literatürde yapılan tanımlamalar dikkate alındığında, kayıtdışı ekonominin en önemli karakteristik özelliğinin, istatistiksel raporlarda görünmemesi olduğu söylenebilir (Eilat ve Zinnes, 2002).

Kayıtdışı ekonominin temel özellikleri göz önüne alındığında; kayıtdışı faaliyetlerin, enformel ekonomik faaliyetler ve yasadışı ekonomik faaliyetler olarak iki şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Söz konusu ekonomik faaliyetlerin bazıları yasa tarafından suç olarak sayılmasa bile, yapılan eylem sonuç itibariyle kayıtdışılığa sebep olabilmektedir (Özçelik ve Özcan, 2006). Ancak; bu çalışmada kayıtdışı ekonomi kavramı, spesifik bir tanımlamadan ziyade, genel perspektiften ele alınmaya çalışılacaktır.

KAYITDIŞI EKONOMİ SORUNSALI

Kayıtdışı ekonominin olumsuz etkilerinin varlığını savunanlar arasında belli bir fikir birliği olmamakla birlikte olumsuz etkileri; ekonomik göstergeler üzerindeki etkileri, gelirler üzerindeki etkileri ve rekabet üzerindeki etkileri olmak üzere üç kategoride incelenebilir (Özçelik ve Özcan, 2006).

GSMH ve milli gelire ilişkin rakamlar, bir ülke ekonomisinin durumunu yansıtan en önemli makroekonomik göstergelerdir. Ancak; kayıtdışı ekonomik faaliyetler bu göstergelerin sapmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla hatalı göstergeleri referans olarak alan politika yapıcılar yanlış sonuçlarla karşılaşabileceklerdir (Özsoylu, 1996). Böylelikle kayıtdışı faaliyetler ekonomi politikalarının beklenen seyrinden sapmasına sebep olurken, ekonomiyi de olumsuz yönde etkileyebilecektir.

Genel anlamda en yaygın ve geniş kayıtdışı faaliyet, kaçak çalışma ile işgücü sektöründe ortaya çıkmaktadır. Kaçak çalışma bir yandan işgücü rakamlarını ve dolayısıyla hükümetin istihdam politikalarını yanlış yönlendirirken, diğer yandan da, işgücü sektöründen alınması hedeflenen vergi gelirlerinde de kayıplara yol açabilecektir (Eilat ve Zinnes, 2002).

Ekonomi, Görünmez Ekonomi, Marjinal Ekonomi, Kayıtsız Ekonomi, Düzensiz Ekonomi, Beyandışı Ekonomi, Gözlemdışı Ekonomi, Paralel Ekonomi, Gri Ekonomi, Nakit Para Ekonomisi, İkili Ekonomi, Alt Ekonomi, Alacakaranlık Ekonomisi, Ayışığı Ekonomisi

Bununla birlikte resmi işlerinin yanında kayıtdışı alanda faaliyet gösteren işgörenler, bu faaliyetlerinden dolayı resmi işlerinde de verim kayıplarına uğramaktadırlar (Özsoylu, 1996).

Diğer bir sorun ise, kayıtdışı faaliyette bulunan birimlerin yerli paradan kaçmalarıdır. Kayıtdışı alanda faaliyette bulunan ekonomik birimlerin, enflasyon vergisinden korunmak amacıyla efektif yabancı para talep etmeleri ve yerli paradan kaçmaları, bir yandan kur makası sorununu büyütürken, diğer yandan da, devletin ekonomi politikalarına olan güveni azaltmaktadır (Özçelik ve Özcan, 2006).

Başka bir görüşte, kayıtdışılığın devlet gelirleri üzerindeki olumsuz etkileri bulunduğunu öne sürmektedir. Devletin en önemli geliri olan vergilerin, kayıtdışı faaliyetler dolayısıyla erozyona uğraması, makroekonomik yapıda olumsuz tetiklenmelere ve sosyal refah devletinden ödünler verilmesine yol açabilir. Kayıtdışı faaliyetlerin devletin vergi tahsilâtını azaltması sonucunda artan bütçe açıkları, doğrudan veya dolaylı vergiler ile yine vergi mükelleflerine dönecektir. Mükellefler de vergi yüklerindeki artışlar karşısında kayıtdışı faaliyetlerini artırarak kısırdöngüyü biraz daha kuvvetlendireceklerdir (Çetintaş ve Vergil, 2003).

Diğer yandan, kayıtdışı ekonomik faaliyetler, işletmeler arasındaki rekabeti olumsuz yönde etkileyen önemli faktörlerden birisidir. Kayıtdışı alanda faaliyet gösteren işletmeler, diğerlerine göre daha az vergi ödedikleri veya hiç vergi ödemedikleri için rekabet üstünlüğüne sahip olmaktadırlar. Bu durum da, bir yandan kayıtdışı ekonominin büyümesine yol açarken, diğer yandan da ahlaki yozlaşma ve devlete olan güvenin azalmasına sebep olmaktadır (Karlinger, 2006). Bireylerin ekonomik ve siyasi sisteme olan güvenlerinin kayıp olması, piyasa ekonomisinin temelini oluşturan sosyal ahlak olgusunun da erozyona uğramasıyla sonuçlanmaktadır.

KAYITDIŞI EKONOMİNİN ÖLÇÜLMESİ

Kayıtdışılık bütün ekonomiler için bir tehdit unsurudur. Ancak; kayıtdışı ekonomi ülkelerin gelişme seviyesi ile doğrudan ilgili bir olgudur. Bu nedenle az gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerde, gelişmiş ülkelere oranla daha yüksek boyutlara ulaşan önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Kayıt altına alınamayan faaliyetler; ekonomik, politik, kültürel ve diğer faktörlerin etkileşimleri sonucunda ortaya çıkmakta ve bu faaliyetler ülkeden ülkeye değişmektedir. Bu nedenle kayıtdışı ekonominin boyutlarının saptanması aşamasında ülkeler kendi özelliklerini göz önünde bulundurarak yöntem belirlemek durumundadırlar.

Kayıtdışı ekonominin nispi büyüklüğünü tespit etmek için birçok yöntem geliştirilmiştir. Geliştirilen yöntemler birden fazla varsayıma dayanmaktadır. Varsayımların değiştirilmesi kullanılan yöntemler aynı olsa bile sonuçların farklı olmasına yol açacaktır. Bu yüzden kayıtdışı ekonominin tahminine yönelik olarak yapılan çalışmalarda, çalışma kapsamının çok iyi belirlenmesi ve varsayımların olabildiğince gerçekçi belirlenmesi gerekmektedir (Ilgın, 2002). Literatürde kayıtdışı ekonominin ölçümüne yönelik temelde doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki yöntem bulunmaktadır. Tablo 1'de kayıtdışı ekonomiyi tahmin etmede kullanılan ölçme metotları ve bu metotların özellikleri gösterilmektedir.

Tablo1. Kayıtdışı Ekonomiyi Ölçmeye Yönelik Metotlar

METOT	ÖZELLİKLERİ
DOĞRUDAN YÖNTEMLER	
Fiziksel Girdi (Elektrik Tüketimi) Yaklaşımı	Bütün ekonomik faaliyetlerin elektrik tüketimi ile ilişkili olduğu düşünülür ve bu ilişkiden farklılıkların kayıtdışı ekonomiye sebep olduğunu belirtir. Resmi milli gelirdeki üretim için gerekli elektrik miktarı hesaplanır ve bu rakamın üzerindeki elektrik tüketiminin kayıtdışı ekonomiye sebep olduğunu savunur.
Anket Yöntemi	Anket yapılacak kişiler belirli bir zaman dilimi içinde kayıtdışı ekonomik faaliyetlerde bulunup bulunmadığı sorularak kayıtdışı ekonominin büyüklüğü tahmin edilmeye çalışılır.
Vergi Denetimi Yöntemi	Vergi denetim yetkisi çerçevesinde yapılan vergi incelemeleri ile kayıtdışı ekonominin büyüklüğü ölçülmeye çalışılır.
MIMIC Model Yaklaşımı	**DOLAYLI YÖNTEMLER** Model, gözlenemeyen değişkenleri tahmin etmek için gözlenebilir göstergeler türeten sağlam bir yapı üzerine kurulmuştur.
GSMH Yaklaşımı	GSMH'nın hesaplanmasında kullanılan üretim, gelir ve harcama yaklaşımı metotları karşılaştırılarak aralarında oluşan farkın kayıtdışı ekonomiden kaynaklandığını savunur.
İstihdam Yaklaşımı	Nüfusun, sivil işgücü arzının ve istihdamın zaman içerisindeki gelişim seyri yani resmi sektöre katılım ile gerçek oran arasındaki fark ölçülür.
Parasalcı Yaklaşım - **Basit Nakit Para Oranı Yöntemi** - **Değiştirilmiş Nakit Para Oranı Yöntemi** - **Ekonometrik Yöntem (Tanzi Metodu)** - **İşlem Hacmi Yöntemi**	Parasal büyüklüklerdeki gelişmeler ile kayıtdışı ekonomi arasında ilişki kurarak, sadece parasal kayıtdışı ekonominin büyüklüğü tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Bu yaklaşımda nakit para kullanılmadan gerçekleştirilen faaliyetler ile parasal olmayan ev ekonomisi faaliyetleri kapsam dışı bırakılmaktadır.

Kaynak: Özer Özçelik ve S. Emre Özcan (2006). "Kayıtdışı Ekonominin Sebepleri, Etkileri, Ölçümü ve Türkiye Örneği", ed. S. Aydın içinde *Yolsuzluk – nedenleri, etkileri, çözüm yolları-*, Ankara: Turhan Kitabevi: 165-196'dan derlenerek oluşturulmuştur.

Çalışmamızda dünya ölçeğinde tüm ülkelerin ekonomik verilerine sağlıklı bir şekilde ulaşılabilmesi mümkün olmadığından gelişmiş, gelişmekte olan ve geçiş ülkeleri şeklinde bir ayrım yapılmaktadır. Çalışma genel itibari ile bir meta analiz olduğu için bu ayrım içerisinde de tüm ekonomiler incelenmeyip, ekonomik verilerine kolayca ulaşılabilen ülkeler seçilmiştir. Bu konuda Türkiye ile ilgili birçok çalışma yapılmış olduğundan Türkiye'de ki kayıtdışı ekonominin boyutları kapsam dışı bırakılmıştır.

Gelişmiş ülke ekonomilerinde, geçiş ülkeleri ekonomilerinde ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerindeki kayıtdışı ekonominin boyutları yukarıda anlatılan ölçme metotları ışığında saptanmaya çalışılacaktır.

GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KAYITDIŞI EKONOMİ

Gelişmiş ülkelerde, kayıtdışı ekonominin önemli boyutlarda olduğu kabul edilmektedir. Ancak; gelişmiş ülkelerdeki kayıtdışı ekonominin büyüklüğü, gelişmekte olan ülkelerdeki ve geçiş ekonomilerindeki ekonomilerden daha küçüktür. Gelişmiş ülkelerde GSMH'nın %8'i ile %30'u arasında kayıtdışı ekonomi oranı tespit edilmiştir. Bu tahminler gelişmiş ülkelerde de kayıtdışı ekonominin boyutunun dikkate değer düzeylerde olduğunu göstermektedir (Fleming ve diğerleri, 2000).

Güney Avrupa ülkeleri kayıtdışı ekonominin büyüklüğü açısından gelişmiş ülkeler içerisinde ön sıralarda yer almaktadır. Bu durum, sözkonusu ülkelerdeki yüksek vergi oranlarının bireyleri kayıtdışılığa itmesinden kaynaklanmaktadır (Fleming ve diğerleri, 2000).

Aşağıda ekonomik verilerine kolaylıkla ulaşılabilen ve kayıtdışı ekonominin ölçümüne yönelik birçok çalışmanın yapıldığı gelişmiş ülkelerdeki kayıtdışı ekonomi olgusu incelenecektir.

ABD'de Kayıtdışı Ekonomi

ABD'de 1943 yılından itibaren vergiler, ücret ve maaşlar üzerinden direkt olarak kesilmektedir. Bu durum gelirin düşük gösterilmesini engellemektedir. Yasal oranlarla, gelir miktarından düşülmesine izin verilen harcamaların listesinin tutulduğu cetvel yardımı ile vergi yükünü azaltma şansı bulmaktadır. IRS'e (International Revenue Service – Uluslararası Gelir Servisi) göre, vergi mükellefleri sadece vergi kaçırmakla kalmayıp kanunun açıklarından da çok iyi faydalanmaktadırlar (Altuğ, 1999). Amerikan vatandaşları vergi kaçakçılığı karşısında, hırsızlık gibi diğer yasadışı faaliyetlere göre daha az suçluluk duymaktadırlar (Frey, 1994).

Kayıtdışı ekonomi ile ilgili olarak ABD'de yapılan çalışmaların ilki Cagan (1958) tarafından yapılmıştır. Cagan'ın yöntemini genişleten Feige, Gutmann ve Tanzi'nin çalışmaları da ABD'de kayıtdışı ekonominin büyüklüğünü ölçmeye yönelik yapılan çalışmalara örnektir.

Feige'nin (1977) ABD'de kayıtdışı ekonominin ölçümü konusunda yapmış olduğu çalışmanın metodu Fisher'in mübadele denkleminden gelmektedir (MV=PT). PT, toplam işlemleri gösterirken; MV ise toplam ödemeleri göstermektedir. Toplam işlemler ile toplam ödemeler arasındaki fark ise kayıtdışı ekonomiyi vermektedir (MV-PT = Kayıtdışı Ekonomi). Buna göre Feige; 1976'da kayıtdışı ekonomi oranını %19.1 bulurken, 1978'de ise %26.6 bulmuştur (Feige, 1977).

Gutmann'ın (1979) yapmış olduğu çalışmada 1976 yılı verileri ile ABD milli gelirinin % 10'u oranında kayıtdışılık olduğunu tahmin etmiştir. 1981 verileri ile yaptığı çalışmada ise, kayıtdışı ekonominin büyüklüğünün GSMH'nin %14-15'i olduğunu bulmuştur (Ilgın, 1999).

Tanzi'nin yapmış olduğu çalışmada ise 1980'de % 4.5 oranında kayıtdışılık tespit edilmiştir. Tanzi çalışmasında, ABD'de kayıtdışı ekonominin II. Dünya Savaşı yıllarında en yüksek olduğunu tespit etmiştir. Zilberfarb (1986) ise kayıtdışı ekonominin büyüklüğünün %11 olduğunu belirtmiştir (Ilgın, 1999).

Paglin (1994) ise hane halkı gelir ve harcama raporlarını kullanarak tahminde bulunmuştur. Paglin; 1991 yılındaki harcama ve gelir arasındaki farkı 315 milyon dolar olarak bulmuş ve bu oranın gerçek rakamdan çok düşük bir oranda olduğunu söylemiştir. Hane halklarının gelirlerinin %4'lük bir kısmını hiç harcamadıklarını belirtmiş ve bunun tahminlere dâhil edilmesinin gerekliliği üzerinde durmuştur. Paglin, 1991'de kayıtdışı ekonominin GSMH'ya oranının %8.1, 1992'de ise %8 olduğunu bulmuştur (Paglin, 1994).

Bu konuda ABD ekonomisi için yapılmış bazı çalışmalar aşağıdaki Tablo 2. üzerinde gösterilmektedir.

Tablo 2: ABD İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilimi	Kayıtdışı Ekonominin Tahmini Büyüklüğü (%)	Yöntem
Gutmann	1976	10	Basit Nakit Para Oranı
Gutmann	1993	14	Geliştirilmiş Nakit Para Oranı
Tanzi	1980	6,1	Ekonometrik Yöntem
Zilberfarb	1986	11	Ekonometrik Yöntem
Simon ve Witte	1980	6-11	Doğrudan Yöntemler
O'Neill	1981	6,5	--------
McCrohan ve Smith	1981	11	Anket Yaklaşımı
Feige	1978	26,6	İşlem Hacmi
Feige	1982	49	İşlem Hacmi
Porter ve Bayer	1982	27,1	Basit Parasal Oran Yöntemi
Porter ve Bayer	1981	56,9	Geliştirilmiş Parasal Oran
Porter ve Bayer	1982	67,7	İşlem Hacmi
Smith ve diğ.	1981	1,5	Anket Yaklaşımı
Lacko	1990	10,5	Fiziksel Girdi Yaklaşımı
Johnson ve diğ.	1990–1993	13,9	Para Talebi Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990–1993	8,2	Para Talebi Yaklaşımı
Paglin	1992	8	Anket Yaklaşımı
Schneider	2000	8,7	MIMIC Yöntemi
Schneider	2002	8,7	MIMIC Yöntemi
Schneider	2003	8,7	MIMIC Yöntemi

Kaynak: Feige (1977), Ilgın (1999), Paglin (1994), Johnson ve diğerleri (1998), Schneider ve Enste (2000) ve Schneider (2005)'deki verilerden oluşturulmuştur.

İngiltere'de Kayıtdışı Ekonomi

İngiltere'de vergi sistemi diğer ülkelere göre daha oturmuş bir görüntü vermektedir. Vergi mükelleflerinin gerek vergi bilinci kavramından ne anlaması gerektiğini bilmesi, gerekse vergi ödemelerinin idari yapıdaki esnekliklerle kolaylaştırılmış olması önemlidir. Ancak son dönemlerde vergiye, özellikle baş vergisi olarak bilinen *poll tax*'e karşı aşırı bir tepki oluşmuştur (Üzeltürk, 2004). Bu tepkilerin sonucu olarak İngiltere'de kayıtdışı ekonomik faaliyetlerde yıllar itibari ile bir artış gözlemlenmektedir.

İngiltere için, Dilnot ve Morris (1981) aile harcamalarını inceleyerek kayıtdışı ekonomiyi tahmin etmeye çalışmışlardır. Eğer bir aile; gelirinin %20'sinden daha fazla oranda harcamada bulunuyorsa, bu ailenin kayıtdışı

bir geliri olduğunu kabul etmişlerdir. Buna göre 1977 yılında kayıtdışı ekonominin GSMH'nın %2,3'ü ile %3'ü oranında olduğunu tespit etmişlerdir. Ancak Dilnot ve Morris'in çalışmalarında, ailelerin %30'u geliri hakkında bilgi vermemişlerdir. Bu ailelerinden bir kısmının kayıtdışı ekonomiye dâhil geliri olduğu varsayılırsa bulunulan bu oran %6 ile %8 arasında çıkabilir (O'Higgins, 1989).

Mathews (1981) ise; 1973 yılını baz aldığı çalışmasında işsizlik ve gelir vergisi değişkenlerini ele alarak kayıtdışı ekonomiyi 1979 yılı için %3 ile %10.9 arasında tespit etmiştir (O'Higgins, 1989).

Feige ise, işlem hacmi yaklaşımı ile 1979'da kayıtdışı ekonominin GSMH'nin %14.5'i oranında olduğunu belirtmektedir (Feige, 1981).

İngiltere ekonomisi için kayıtdışı ekonominin ölçümü konusunda yapılmış olan bu çalışmalar aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 3: İngiltere İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilimi	Kayıtdışı Ekonominin Tahmini Büyüklüğü (%)	Yöntem
Dilnot ve Morris	1977	2 - 3	Hane Halkı Harcama Anketi
Dilnot ve Morris	1981	3	GSMH Yaklaşımı
Macafee	1977	4,5	GSMH Yaklaşımı
Macafee	1982	1,5	GSMH Yaklaşımı
Mathews	1978	7,8	-------.
Mathews	1981	15,9	--------
Feige	1979	14,5	İşlem Hacmi
Bhattacharyya	1960	3,8	Ekonometrik Yöntem
Bhattacharyya	1984	7,6	Ekonometrik Yöntem
Schneider ve Enste	1990	13,1	Fiziksel Girdi Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990–1993	11,2	Para Talebi Yaklaşımı
Johnson ve diğerleri	1990–1993	7,2	Para Talebi Yaklaşımı
Mathews	1979	3–10,9	Para Talebi Yaklaşımı
Schneider	2000	12,7	MIMIC Yöntemi
Schneider	2002	12,5	MIMIC Yöntemi
Schneider	2003	12,3	MIMIC Yöntemi

Kaynak: Feige (1981), O'Higgins, (1989), Johnson ve diğerleri (1998), Ilgın (1999), Schneider ve Enste (2000) ve Schneider (2005)'deki verilerden oluşturulmuştur.

İtalya'da Kayıtdışı Ekonomi

Büyük ve gelişmekte olan bir kayıtdışı ekonominin varlığı, 1970'lerden itibaren İtalyanların yaşamına etki etmektedir. İtalya'da çalışan resmi işgücünün (20 milyon kişi) % 10'unun ikinci bir işte kayıtdışı olarak çalıştığı düşünülmektedir (Altuğ, 1999).

İtalya'da özellikle vergilere karşı bazı dönemlerde ciddi direnişler gözlenmiştir. Örnek olarak, 1980 yılında vergi kaybı nedeni ile getirilen fatura sistemine karşı bir grev yapılmıştır. Ayrıca 1990'lı yıllarda yapılan temiz eller operasyonu ile yasadışı faaliyetlerin kaynağı olan mafyaya darbe vurulmuştur (Altuğ, 1999).

İtalya Ulusal İstatistik Enstitüsü'nün (ISTAT) verileri ve Tanzi yöntemini kullanan Bovi, 1980–1997 yıllarını kapsayan çalışmasında, İtalya'daki kayıtdışı ekonominin tahmini boyutlarını %21.2 - %22.6 arasında bulmuştur (Bovi, 2004).

Contini (1989), İtalya'da kayıtdışı ekonomiyi ölçmek için istihdam yaklaşımını kullanmıştır. Bu yöntem İtalya'nın kayıtdışı ekonomisini ölçmek için pek çok kez kullanılmıştır. Contini; kayıtdışı istihdamın toplam istihdama oranını 1970'lerin sonları için yapmış olduğu çalışmada 1976'da %8.9 ve 1977'de %9.8 arasında olduğunu bulmuştur. Bu değişimin sebebini de; İtalya için yapılan çalışmaların çoğunun, kayıtdışı ekonominin boyutunu istihdam edilen işçi sayıları yolu ile tespit etmeye çalışmasından kaynaklandığını söylemiştir (Contini, 1998).

İtalya için kayıtdışı ekonominin ölçümü konusunda yapılmış olan çalışmalar aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 4: İtalya İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilimi	Kayıtdışı Ekonominin Tahmini Büyüklüğü (%)	Yöntem
Contini	1977	9,8	İstihdam Yaklaşımı
Martino	1975	25 – 35	Anket Yaklaşımı
Saba	1978	30	Parasal Yaklaşım
Gaetani ve D'arogana	1980	10 – 20	İstihdam Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990	19,6	Fiziksel Girdi Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990–1993	24	Para Talebi Yaklaşımı

Johnson ve diğerleri	1990–1993	20,4	Para Talebi Yaklaşımı
Bovi	1980–1997	21,2 – 22,6	Ekonometrik Yaklaşım
Schneider	2000	27,1	MIMIC Yöntemi
Schneider	2002	27,0	MIMIC Yöntemi
Schneider	2003	26,2	MIMIC Yöntemi

Kaynak: Contini (1989), Johnson ve diğerleri (1998), Ilgın (1999), Schneider ve Enste (2000), Bovi (2004) ve Schneider (2005)'deki verilerden oluşturulmuştur.

Almanya'da Kayıtdışı Ekonomi

Almanya'da da kayıtdışı ekonomik faaliyetler ülke ekonomisi üzerinde büyük yükler doğurmaktadır. Bununla mücadele için, bütün ülkelerde olduğu gibi hem idari hem de hürriyeti bağlayıcı cezalar verilmektedir (Üzeltürk, 2004).

Almanya için Kirchgassner, 1955–1980 yılları arası kayıtdışı ekonominin büyüklüğünü Tanzi metodu ile tahmin etmeye çalışmıştır. Bu çalışmada 1960 yılı için kayıtdışılığın boyutunu %0.1 – 1.4 arasında tahmin ederken 1980 yılı için %8.6 – 14.6 arasında bulmuştur (Kirchgassner, 1983).

Broesterhuizen; yapmış olduğu çalışmalarda Almanya'da kayıtdışı ekonominin boyutlarının tahmininde bulunmuştur. 1974 yılı verileri ile GSMH yaklaşımına göre %4.8, 1978 yılı verileri ile istihdam yaklaşımına göre %37.5, ve 1980 yılında işlem hacmi yaklaşımına göre %27.5 oranında kayıtdışılık tespit etmiştir (Ilgın, 1999).

Langfeldt (1989), kayıtdışı ekonomiyi ölçmede Feige'nin para talebi yaklaşımını benimsemiştir. Bu yaklaşıma göre 1979 için % 24, 1980 için ise GSMH'nın %27'si oranında bir kayıtdışılık bulmuştur (Langfeldt, 1989).

Schneider ve Enste (2000) ise; 1990 yılı verilerine göre elektrik tüketimi yaklaşımına göre % 14.6 oranında, 1990–1993 ortalamasına göre para talebi yaklaşımı ile %12.5 oranında kayıtdışı ekonominin olduğunu söylemektedirler (Schneider ve Enste, 2000).

Johnson ve diğerleri'nin (1998), 1990–1993 yılları arası için yapmış oldukları para talebi yaklaşımına göre kayıtdışı ekonomi tahminleri GSMH'nın % 10,5'idir (Johnson ve diğerleri, 1998).

Mummert ve Schneider ise 2002 yılındaki para talebi yaklaşımı ile yapmış oldukları tahminde, kayıtdışı ekonominin %16.5 oranında olduğunu belirtmektedirler (Mummert ve Schneider, 2002).

Almanya için kayıtdışı ekonominin ölçümü konusunda yapılmış olan bazı çalışmalar aşağıdaki tabloda gösterilmektedir:

Tablo 5: Almanya İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilimi	Kayıtdışı Ekonominin Tahmini Büyüklüğü (%)	Yöntem
Broesterhuizen	1974	4,8	GSMH Yaklaşımı
Broesterhuizen	1978	37,5	İstihdam Yaklaşımı
Broesterhuizen	1980	27,5	İşlem Hacmi Yaklaşımı
Kirchgassner	1980	8.6–14.6	Tanzi Yaklaşımı
Langfeldt	1980	3,7	Para Talebi Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990	14,6	Elektrik Tüketimi Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990–1993	12,5	Para Talebi Yaklaşımı
Johnson ve diğerleri	1990–1993	10,5	Para Talebi Yaklaşımı
Mummert ve Schneider	1980–1997	16,5	Para Talebi Yaklaşımı
Schneider	2000	16,0	MIMIC Yöntemi
Schneider	2002	16,3	MIMIC Yöntemi
Schneider	2003	16,8	MIMIC Yöntemi

Kaynak: Kirchgassner (1983), Langfeldt (1989), Ilgın (1999), Schneider ve Enste (2000), Johnson ve diğerleri (1998), Mummert ve Schneider (2002) ve Schneider (2005)'deki verilerden oluşturulmuştur.

Hollanda'da Kayıtdışı Ekonomi

Broesterhuizen'in Hollanda ekonomisi üzerinde yapmış olduğu çalışmada, kayıtdışı ekonominin büyüklüğü 1979 yılı için %4.8 oranında tahmin edilmiştir. Broesterhuizen, GSMH'daki sahtekârlığı incelemiş ve bu sahtekârlığın vergi otoritelerine bildirilmeyen gelirlerden kaynaklandığını belirlemiştir. Ancak burada yasadışı faaliyetlerden elde edilen gelirleri bu sahtekârlık kapsamına almamaktadır (Broesterhuizen, 1989).

Schneider ve Enste'nin 1990 yılı için yapmış olduğu araştırmada fiziksel girdi metodu ile kayıtdışı ekonominin tahmini büyüklüğü % 13.4 bulunmuştur. Yine aynı araştırmacılar tarafından 1990–1993 yılları arası nakit para talebi yaklaşımına göre yapılan tahminde kayıtdışı ekonominin büyüklüğü 12.7 olarak belirlenmiştir (Schneider ve Enste, 2000). Aynı

dönem için Johnson ve diğerleri (1998), aynı yaklaşımla kayıtdışı ekonominin boyutunu %11.7 bulmuşlardır (Johnson ve diğerleri, 1998). Hollanda için yapılan bu çalışmalar aşağıdaki tablo üzerinde verilmektedir.

Tablo 6: Hollanda İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilimi	Kayıtdışı Ekonominin Tahmini Büyüklüğü (%)	Yöntem
Broesterhuizen	1979	4,8	GSMH Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990	13,4	Elektrik Tüketimi Yaklaşımı
Schneider ve Enste	1990–1993	12,7	Para Talebi Yaklaşımı
Johnson ve diğerleri	1998	11,7	Para Talebi Yaklaşımı
Schneider	2000	13,1	MIMIC Yöntemi
Schneider	2002	13,0	MIMIC Yöntemi
Schneider	2003	12,8	MIMIC Yöntemi

Kaynak: Broesterhuizen 1989), Schneider ve Enste (2000), Johnson ve diğerleri (1998) ve Schneider (2005)'deki verilerden oluşturulmuştur.

Kanada'da Kayıtdışı Ekonomi

Kanada'da da kayıtdışı ekonomik faaliyetler, ekonomi üzerinde dengesizliklere yol açmakta ve tartışmalara sebep olmaktadır. Kanada Gelir İdaresi kayıtdışı ekonominin önlenmesi için en önemli konunun adil ve eşit bir vergi sistemi olduğunu belirtmektedir (Üzeltürk, 2004)

Araştırmacılar Kanada ekonomisi ile ilgili verilere kolay ulaşabildiği için literatürde Kanada'nın kayıtdışı ekonomisinin büyüklüğüne yönelik olarak birçok çalışma bulunmaktadır.

Ethier (1985), milli hesaplardaki gelir ve giderlerdeki farklardan yola çıkarak yapmış olduğu çalışmada Kanada'nın 1969–1980 yılları arası kayıtdışı ekonomisinin büyüklüğünü ölçmeye çalışmıştır. Ethier, 1969 yılı için %29.4, 1975 yılı için %19.6 ve 1980 yılı için ise %15.5 oranında bir kayıtdışılık bulmuştur. Ethier, parasal büyüklükleri ele alarak yaptığı ölçümde ise 1973 yılı için %6, 1977 için % 8.4 ve 1981 için % 5.9 oranında bir kayıtdışılık tahmin etmiştir (Ethier, 1985).

Berger (1986), kayıtdışılığı belgelendirilmemiş ve kayıt altına alınmamış faaliyetler olarak tanımlamakta ve ölçümlerini bu tanımdan yola çıkarak yapmaktadır. Berger, milli hesapların gelir ve harcama taraflarını ele alarak

yapmış olduğu ölçümde 1981 yılı için kayıtdışı ekonominin büyüklüğünü %3.5 olarak bulmuştur (Berger, 1986).

Mirus ve diğerleri (1994), kayıtdışı ekonomiye vergiden kaçınmayı ele alan bir perspektifle yaklaşmışlardır. Mirus ve diğerleri; Kanada için kayıtdışı ekonominin ölçümünü üç farklı parasal yaklaşımla yapmışlardır. İlk olarak nakit para talebi oranına göre ölçüm yapmışlar ve 1980 yılı için %13.5, 1985 yılı için %25.9 ve 1990 yılı için %29.7 oranını bulmuşlardır. İkinci olarak Feige'nin işlem hacmi yaklaşımını ele alarak bir ölçüm yapmışlar ve 1984 yılı için %23.9'luk bir oran elde etmişlerdir. Üçüncü olarak Tanzi'nin ekonometrik yöntemini kullanarak ölçümde bulunmuşlar ve 1990 yılı için %14.6 oranında bir kayıtdışılık bulmuşlardır (Mirus ve diğerleri, 1994).

Kanada için kayıtdışı ekonomiyi tahmine yönelik olarak yapılan çalışmaların sonuçları aşağıdaki tabloda verilmektedir:

Tablo 7: Kanada İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Araştırmacı	Çalışmanın Yapıldığı Zaman Dilimi	Kayıtdışı Ekonominin Tahmini Büyüklüğü (%)	Yöntem
Mirus ve Smith	1990	29,7	Basit Nakit Para Oranı Yaklaşımı
Mirus ve Smith	1984	23,9	İşlen Hacmi Yaklaşımı
Mirus ve Smith	1990	14,6	Ekonometrik Yaklaşım
Mirus	1980	14,1	Geliştirilmiş Nakit Para Oranı Yaklaşımı
Berger	1981	3,5	Anket Yaklaşımı
Ethier	1981	5,9	Ekonometrik Yaklaşım
Fortin ve diğerleri	1986	1,4	Anket Yaklaşımı
Karoleff ve diğerleri	1984	19,3	Basit Nakit Para Oranı Yaklaşımı
Karoleff ve diğerleri	1990	21,6	Geliştirilmiş Nakit Para Oranı Yaklaşımı
Karoleff ve diğerleri	1990	14,6	Ekonometrik Yaklaşım
Pouftis	1990	7,4–13	Geliştirilmiş Nakit Para Oranı Yaklaşımı
Spiro	1993	8–11	Geliştirilmiş Nakit Para Oranı Yaklaşımı
Schneider	1994	14,8	MIMIC Yaklaşımı
Giles ve Tedds	1995	15,6	MIMIC Yaklaşımı
Gervais ve Smith	1992	3,7	GSMH Yaklaşımı
Schneider	2000	16,0	MIMIC Yaklaşımı
Schneider	2002	15,8	MIMIC Yaklaşımı
Schneider	2003	15,4	MIMIC Yaklaşımı

Kaynak: Smith (1997), Ethier (1985), Berger (1986), Mirus ve diğerleri (1994), Finlayson ve Peacock (2002) ve Schneider (2005)'deki verilerden oluşturulmuştur.

Diğer Bazı Gelişmiş Ülkelerde Kayıtdışı Ekonomi

Yukarıdaki gelişmiş ülkelerin dışında birçok gelişmiş ülkede de çalışmalar yapılmıştır. Bunlardan bazıları aşağıda verilmektedir.

Avusturya için Schneider ve Enste, 1990 yılına göre nakit para talebi ile %6.1, fiziksel girdi metoduna göre %15.5 oranında kayıtdışı ekonomi tahmin etmiştir (Schneider ve Enste, 2000).

Weck–Hannemann ve Frey'in 1983 yılında, kayıtdışı ekonomi ile ilgilenen uzmanlara yapmış oldukları ankette ***İsviçre***'nin kayıtdışı ekonomisinin tahmini büyüklüğünü % 5–10 arasında bulmuşlardır (Ilgın, 1999).

Christopoulos, ***Yunanistan***'da ki kayıtdışı ekonominin boyutunun politikacıları uzun süreden beri ilgilendiren bir konu olduğunu ve bunun ülke ekonomisi içerisinde ciddi bir sorun olarak görüldüğünü belirtmektedir. Kanelopoulos ve diğerlerinin 1995 yılı verileri ile yapmış oldukları çalışmada kayıtdışı ekonominin boyutunun GSMH'nın %34.6'sı oranında olduğunu bulmuşlardır (Christopoulos, 2003).

Isachsen ve Strom (1989), ***Norveç*** için yapmış oldukları çalışmada kayıtdışı ekonomiyi hem mikro hem de makro yaklaşımla ele almıştır. Onlara göre kayıtdışı ekonomi, vergiden kaçınılan her türlü eylemi içine alır. Isachsen ve Strom'un makro yaklaşımı, para stoku üzerine yoğunlaşmaktadır. Kayıtdışı ekonominin boyutunu belirlemek için 1952 yılını baz yıl olarak ele almışlar ve bu yılda vergiden kaçınmanın olmadığını varsaymışlardır. M1 para arzının dolaşım hızı, kayıtdışı ekonomideki para hızının tahmininde kullanılmıştır. Buna göre 1978 yılı için GSMH'nın %6,3'ü oranında kayıtdışılık tespit etmişlerdir. Mikro yaklaşımda ise kayda alınmayan yani raporlanmaya gelir üzerinde durmuşlardır. Buna göre GSMH'nın %3,5'lik kısmı 1979 yılında kayıtdışı faaliyetleri içermektedir (Isachsen ve Strom, 1989).

İsveç, Avrupa'da en yüksek vergi oranlarına sahip olması nedeniyle kayıtdışı ekonominin en çok gözlendiği Avrupa ülkesidir (Brodin, 2005). İsveç Kamu Araştırmaları Merkezi (SIFO) tarafından birçok kayıtdışı ekonomiyi tahmin çalışması yapılmıştır. 1978 yılında yaptıkları bir çalışmada kayıtdışı ekonominin GSMH'nın %6,7 oranında olduğunu hesaplamışlardır. İsveç'te yapılan diğer bir çalışmada, nakit para oranı kullanılarak kayıtdışı ekonominin GSMH'nın %10'u olduğu bulunmuştur (Hansson, 1989).

İrlanda için Boyle'un tüketim malları harcamalarını gösterge olarak kullandığı Guttmann'ın işlem hacmi metoduna göre yapmış olduğu

tahminlerde 1982 yılı için %9 olan kayıtdışılık 1983 yılı içi % 11 olarak tahmin edilmiştir (Boyle, 1984).

Bajada (1999), ***Avustralya*** için zaman serilerini kullanarak bir ölçüm yapmıştır. 1967 ve 1996 yılları arasını kapsayan bu çalışmada, bireylerin vergileri ödemekten kaçındıklarını varsaymaktadır. Bu varsayım ışığında kayıtdışı ekonominin boyutunu %15 oranında tahmin etmiştir (Bajada, 2002).

Fransa için kayıtdışı ekonominin ölçümü konusunda Barthelemy (1989), 1959–1979 yılları arasındaki verileri kullanarak para talebi yaklaşımı ile tahminde bulunmuştur. Barthelemy, birçok çalışmada olduğu gibi sadece M2'yi almamış bunun yanında tasarruf depozitlerini de almıştır. 1959 yılını baz alarak yaptığı ölçümde 1979 yılında kayıtdışı ekonominin %6,3 oranında olduğunu bulmuştur (Barthelemy, 1989).

GEÇİŞ ÜLKELERİNDE KAYITDIŞI EKONOMİ

1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılması ve iki yıl sonrada Sovyetler Birliği'nin parçalanması ile oluşan ülkelere iktisat literatüründe yaygın olarak geçiş ekonomileri denilmektedir. Geçiş ekonomileri açısından kayıtdışı ekonomi kavramı oldukça yenidir. Geçmişte sosyalist ekonomilerde kayıtdışı ekonomi kavramı bulunmamaktaydı. Ancak, bunların boyutları, özel mülkiyet ve girişim konusundaki kısıtlamalar ile devletin cezalandırma mekanizmalarının yüksekliği nedeniyle küçük ve kapitalist ekonomilere kıyaslandığında farklı içeriklere sahiptir. Bağımsızlık sonrasında ise geçiş ekonomilerinde kayıtdışı faaliyetlerin hızla yayıldığı görülmektedir (Bal, 2004).

Geçiş ekonomileri ya da geçmişte çok kullanılan ismi ile ikinci dünya ekonomileri için iki karşıt görüş bulunmaktadır. Bu görüşlerden ilkine göre kayıtlı ekonominin büyümesi; mafya benzeri ekonomik faaliyetlerin negatif sosyal sermayesini ve geniş ölçekte bir vergi kaçınmasını vurgulayan kayıtdışı ekonomi tarafından engellenmektedir. Bu düşünce genel olarak Rusya ekonomisi için ileri sürülmektedir. Karşıt görüş ise, hükümetlerin göstermiş oldukları zayıf performanstır. Düşük performans gösteren girişimciler kayıtdışı ekonomiye doğru itilmektedirler (Pippidi ve diğerleri, 2000).

Birçok geçiş ekonomisi, geçiş sürecinde büyük boyutlarda kayıtdışı ekonomik sorun yaşamıştır. Bu kayıtdışı ekonomik faaliyetlerden bazıları suç sayılabilecek türden olduğu için kayıt altına alınamamıştır. Küçük üreticiler ve perakendeci sektöründe çalışanlar, faaliyetleri sonucunda yeterli kazanç sağlayamadıklarından dolayı kayıtlı sektöre girip vergi ödemeyi

tercih etmemektedirler. Buna rağmen geçiş ekonomilerindeki bazı ekonomik faaliyetler ise; yarı kayıtlı durumdadırlar. Örneğin, firma kayıt altında olmasına rağmen burada çalışanlar kayıtdışında olabilmektedir. Bu firmalar uygun politika değişiklikleri sayesinde tamamen kayıtlı hale gelmişlerdir (Djankov ve diğerleri, 2003).

Geçiş ekonomileri açısından kayıtdışı ekonomik faaliyetlerin en önemli boyutu bavul ticaretidir. Bavul ticareti; başlangıçta geçici bir durum olarak değerlendirilmekle ve teşvik edilmekle birlikte geçiş ekonomilerinin giderek artan ekonomik problemlerinden birisi olmuştur (Bal, 2004).

Tablo 8. geçiş ekonomilerindeki kayıtdışı sektörlere ilişkin yapılmış bazı çalışmalardan derlenen bulguları göstermektedir. Kayıtdışılığın en düşük olduğu ülkeler Çek Cumhuriyeti ve Slovakya'dır. Kayıtdışı ekonominin en yüksek gözlemlendiği ülkeler ise Azerbaycan ve Gürcistan'dır. Bu ülkelerde kayıtdışı ekonominin GSMH'ye oranı yarıdan fazladır. Estonya ve Litvanya gibi bazı reformcu ülkelerde bile kayıtdışı ekonomi hala GSMH'nin 1/3'ü kadardır (Alexeev ve Pyle, 2003).

Doğu bloğu ülkelerinde kayıtdışı ekonomi daha büyüktür. Yaygın olan görüşe göre, bu ülkelerde mal ve hizmet dağılımının önemli bir kısmı resmi GSMH tahminlerine girmez. Kayıtdışı ekonominin büyüklüğünün ve doğasının bilinmesi, geçiş döneminde çıktı dinamiklerinin yeniden tahmin edilmesini sağlar ve bu yöndeki politikaları kamu finansmanından, sosyal koruma yönüne kaydırır. Buna rağmen GSMH tahminlerine girmeyen sektörleri bilmek olanaksızdır. Bu yüzden geçerli bir tahmin yapmak çok kolay değildir (Alexeev ve Pyle, 2003).

Tablo 8: Geçiş Ülkeleri İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

Fiziksel Girdi (Elektrik Tüketimi) Yaklaşımı						
Ülkeler	**1989-1990[1]**	**1990-1993[2]**	**1994[3]**	**1995[3]**	**1999[4]**	**2000[6]**
Azerbaycan	21,9	41,0	58,0	60,6	60,1	60,6
Beyaz Rusya	15,4	31,7	18,9	19,3	47,1	48,1
Estonya	19,9	35,9	25,1	11,8	39,1	-
Gürcistan	24,9	50,8	63,5	62,6	66,1	67,3
Kazakistan	17	29,8	34,1	34,3	42,2	43,2
Kırgızistan	-	27,1	-	-	39,4	39,8
Letonya	12,8	32,2	34,2	35,3	39,6	39,9
Litvanya	11,3	38,1	28,7	21,6	29,4	30,3
Moldova	18,1	-	39,7	35,7	44,1	45,1
Rusya	14,7	36,9	40,3	41,6	45,1	46,1
Ukrayna	16,3	37,5	45,7	48,9	51,2	52,2
Özbekistan	11,4	23,3	9,5	6,5	33,4	34,1
Bulgaristan	24	32,7	29,1	36,2	36,4	36,9
Hırvatistan	22,8	39,0	-	-	32,4	33,4
Çek Cum.	6,1	28,7	17,6	11,3	18,4	19,1
Macaristan	27,5	30,9	27,7	29	24,4	25,1
Makedonya	-	40,4	-	-	45,1	-
Polonya	17,7	31,8	15,2	12,6	27,4	27,6
Romanya	18	29,0	17,4	19,1	33,4	34,4
Slovakya	6,9	30,6	14,6	5,8	18,3	18,9
Slovenya	-	28,5	-	-	26,7	27,1
Sırbistan	-	-	-	-	34,5	-
Ermenistan[5]	31	108	80	74	45,3	46,3

Kaynak: 1. Bal (2004), **2.** Schneider ve Enste (2000), **3.** Alexeev ve Pyle (2003), **4.** Djankov ve diğerleri (2003), **5.** Tunyan (2005), **6.** Schneider (2005)

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE KAYITDIŞI EKONOMİ

Kayıtdışı ekonomik sektör pek çok gelişmekte olan ülkenin ekonomik faaliyetleri üzerinde önemli etkilere sahiptir. ILO raporlarına göre 1990–1994 yılları arasında Latin Amerika'daki kayıtdışı sektör yeni yaratılan iş alanlarının %80'ini oluşturmaktadır. Afrika'da istihdamın %61'ini kayıtdışı istihdam oluşturmaktadır. Ayrıca krizden önce Asya ülkelerinde istihdamın %40-50'si arasında kayıtdışı istihdamdan söz edilebilir (Fleming ve diğerleri, 2000).

Jagannathan'a göre; gelişmekte olan ülkelerdeki piyasalar, neo-klasik teorinin öne sürdüğü gibi tam işleyen piyasalar değillerdir. Gelişmekte olan ülkelerin en fakirlerinde bile organize olmuş denebilecek piyasalar vardır. Bu piyasaların temelini kanunlar ve düzenlemeler oluşturur. Bu organize piyasaların dışında organize olmamış veya kayıtdışı sektörler vardır. Kayıtdışı sektörün büyüklüğü GSMH'nın %30'u ile %70'i arasında değişmektedir. Bu kayıtdışı sektörün büyük bir kısmını kırsal kesim ve ikincil piyasa oluşturur (Fleming ve diğerleri, 2000).

Kayıtdışı ekonomi ile uyuşturucu ticareti arasındaki ilişki çok karmaşıktır. Yasadışı uyuşturucu üretiminin esas olarak ekonomik nedenlerden meydana geldiğine inanılmaktadır. Yasadışı uyuşturucu üretimi ile GSMH arasındaki ve insani gelişme endeksi arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan araştırmalar sonucunda anlamlı sonuçlar bulunamamıştır. Ekonomik gelişmenin yasadışı sektörü azaltacağı düşünülmektedir (Fleming ve diğerleri, 2000).

Tablo 9: Bazı Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Yapılmış Kayıtdışı Ekonomi Tahminleri

ÜLKELER	Kayıtdışı Ekonominin GSMH'ya Oranı % (1990–1993)
Nijerya ve Mısır	68 – 76
Tunus ve Fas	39 – 45
Guatemala, Meksika, Peru ve Panama	40 – 60
Şili, Kostarika, Venezuella, Brezilya, Paraguay ve Kolombiya	25 – 30
Tayland,	70
Filipinler, Sri Lanka, Malezya ve Güney Kore	38 – 50
Hong Kong ve Singapur	13

Kaynak: Matthew H. Fleming, John Roman ve Graham Farrell "The Shadow Economy" Journal of International Affairs, Vol.53, No:2, Spring 2000.

Gelişmekte olan ülkelerdeki kayıtdışı ekonominin büyüklüğünün, geçiş ekonomileri ve gelişmiş ekonomilere oranla daha büyük olduğu konusunda birçok çalışma bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde kayıtdışılığın oranı GSMH'nın %13'ü ile %76'sı arasında değişmektedir. Bazı gelişmekte olan ülkelerdeki kayıtdışı ekonominin büyüklüğü konusunda yapılmış olan tahminler Tablo 8'de verilmiştir.

SONUÇ

Resmi GSMH'yı tahmin etmede kullanılan, var olan yöntemlerle ölçülemeyen ve GSMH hesapları dışında kalan gelir yaratıcı faaliyetlerin oluşturduğu kayıtdışı ekonomi olgusu küresel bir sorun olarak dünya ekonomilerini tehdit etmektedir. Kayıtdışılık, gelişmiş ülkeler, geçiş ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelerde GSMH'nın büyük bir oranını kapsamaktadır. Gelişmiş ülkelerde bu oran %8 ile %30 arasında değişirken, geçiş ülkelerinde %67 gibi bir orana kadar çıkabilmektedir. Gelişmekte olan ülke ekonomilerinde ise kayıtdışı ekonominin GSMH'ya oranı %30 ile %70 arasında değişmektedir. Sorunun bir ülke ile sınırlı kalmayıp dünya üzerindeki tüm ülkeleri ilgilendiriyor olması bu sorunun çözümünün de uluslar arası arenada aranmasını gerektirmektedir. Bu yüksek oranlar dikkate alındığında kayıtdışı ekonomi konusunda küresel bir mücadeleye gidilmesi için bir işbirliğinin oluşması zorunluluk halini almaktadır.

KAYNAKÇA

Aktan, C. C. (2000), *Vergi Dışı Piyasa Ekonomisi*, Ankara: TOSYÖV Yayınları

Alexeev, M. ve Pyle, W. (2003). "A Note on Measuring the Official Economy in the Former Soviet Republics", *Economics of Transition*, 11 (1):153–175

Altuğ, O. (1999). *Kayıtdışı Ekonomi*, İkinci Baskı, İstanbul:Türkmen Kitabevi

Bajada, C. (2002). "How Reliable are the Estimates of the Underground Economy?", *Economics Bulletin*, 3 (14):1–11

Bal, H. (2004). "Geçiş Ülkelerinde Yolsuzluk ve Kayıtdışı Ekonomi: Kırgızistan Bavul Ticareti Örneği", *İktisat, İşletme ve Finans*, 219:72–92

Barthelemy, P. (1989). "The Underground Economy in France", in ed. E. L. Feige, *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Press:281–294

Berger, S. (1986). "The Unrecorded Economy: Concepts, Approach and Preliminary Estimates for Canada, 1981", in *Canadian Statiscal Review*, 61:VI-XXVI

Bonjean A. C. ve Chambas G. (2003). "Taxing the Urban Unrecorded Economy in Sub–Saharan Africa", *Hard to Tax Conference in Atlanta*, May.

Bovi, M (2004). "An Improvement of the Tanzi Method for the Estimation of Italian Underground Economy", *Public Economics*, 0404009:1–14.

Boyle, G.E. (1984). "In Search of Ireland's Black Economy", *Irish Banking Review*, 4

Brodin, E. (2005). "İsveç Refah Devleti: Kayıp Cennet" (çev.S. Erdal), http://www.canaktan.org/politika/anti-leviathan/diger-yazilar/erdal-isvec-refah.pdf (09.02.2005)

Broesterhuizen, G.A.A.M. (1989). "The Unobserved Economy and the National Accounts in the Netherlands: A Sensitivity Analysis" in ed.

E. L. Feige, *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Press.:159-174

Christopoulos, D. K. (2003). "Does Underground Economy Respond Symmetrically to Tax Changes? Evidence from Greece", *Economic Modelling*, 20 (3):563–570

Contini, B. (1989) "The Irregular Economy of Italy: A Survey of Contributions" in ed. E. L. Feige, *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Pres: 237–250

Çetintaş, H. ve Vergil, H. (2003), "Türkiye'de Kayıtdışı Ekonominin Tahmini", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 4 (1):15–30

Derdiyok, T. (1993). "Türkiye'nin Kayıtdışı Ekonomisinin Tahmini", *Türkiye İktisat Dergisi*, 14:54-63

Djankov, S., Lieberman, I., Mukherjee, J.,ve Nenova T. (2003). "Going Informal: Benefits and Costs", in Boyan Belev (ed.), *The Informal Economy in the EU Accession Countries*, Sofia:Center for the Study of Democracy: 63-80

Eilat Y. ve Zinnes C. (2002). "Shadow Economy in Transition Countries: Friend or Foe? A Policy Perspective", *World Development*, 30 (7):1233-1254

Ethier, M.(1985). "The Underground Economy: A Review of the Economic Literature and New Estimates for Canada" in Francois Vaillancourt, ed**.,** *Income Distribution and Economic Security in Canada*, University of Toronto Press.

Feige E. L (1977). "How Big is the Irregular Economy?", *Challenge*, 22:5–13

Feige, E. L. (1981). "The U.K.'s Unobserved Economy: a Preliminary Assessment", *Journal of Economic Affairs*, 1 (4):205–212

Finlayson, J.A. ve Peacock, K.(2002). "How Big is the Underground Economy?", *Policy Perspectives*, 9 (3)

Fleming, M.H., Roman, J. ve Farrell, G. (2000). "The Shadow Economy" *Journal of International Affairs*, 53:387–409

Frey, B.S. (1994). "Gölge Ekonomi ve İktisat Politikası" (çev.A. Kibritçioğlu), *Ekonomik Yaklaşım*, 5 (13):91-108

Gylys, P. (2005), "Economy, Anti-Economy, Underground Economy: Conceptual and Terminological Problems", *Ekonomika*, 72:1–11

Hansson, I. (1989). "The Underground Economy in Sweden" in Edgar L. Feige, ed. *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Press:219–236

Ilgın, Y. (1999). *Kayıtdışı Ekonomi ve Türkiye'deki Boyutları*, Ankara: DPT Uzmanlık Tezleri

Ilgın, Y. (2002). "Kayıtdışı Ekonomiyi Tahmin Yöntemleri ve Türkiye'de Durum", *Planlama Dergisi*, DPT'nin Kuruluşunun 142. Yılı Özel Sayı:145–156

Isachsen, A.J. ve Strom S. (1989). "The Hidden Economy in Norway with Special Emphasis on the Hidden Labour Market, in Edgar L. Feige, ed. *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Press:251–265

Johnson, S., Kaufmann, D., McMillan, J. ve Woodruff C. (2000). "Why Do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity After Communism", *Journal of Public Economics*, 76:495–520

Karlinger, L. (2006), "The Underground Economy in the Late 1990's: Evading Taxes, or Evading Competition?" http://homepage.univie.ac.at/liliane.karlinger/underground.PDF (25.12.2006)

Kirchgassner, G. (1983), "Size and Development of the West German Shadow Economy -1955–1980", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 139:197–214.

Langfeldt, E. (1989). "The Underground Economy in the Federal Republic of Germany: A Preliminary Assesment", in Edgar L. Feige, (ed.) *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Press:197–217

Mirus, R., Smith, R.S. ve Karoleff V. (1994). "Canada's Underground Economy Revisited: Update and Critique", *Canadian Public Policy*, 20 (3):235–252

Mummert, A. ve Schneider, F. (2002). "The German Shadow Economy: Parted in a United Germany", *Finanzarchiv*: *Public Finance Analysis*, 58 (3): 286–316

O'Higgins, M. (1989). "Assessing the Underground Economy in the United Kingdom," in Edgar L. Feige (ed.), *The Underground Economies: Tax Evasion and Information Distortion*, Cambridge University Press:175–195

Özçelik, Ö. ve Özcan, S.E. (2006). "Kayıtdışı Ekonominin Sebepleri, Etkileri, Ölçümü ve Türkiye Örneği" içinde Süleyman Aydın (ed.) *Yolsuzluk –nedenleri, etkileri, çözüm yolları-* , Ankara: Turhan Kitabevi:165–196

Özsoylu, A.F. (1996). *Türkiye'de Kayıtdışı Ekonomi*, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.

Paglin, M. (1994). "The Underground Economy, New Estimates from Households Income and Expenditure Surveys", *The Yale Law Journal*, 103: 2239–2257

Pippidi Mungiu, A., Ionita S. ve Mandruta, D. (2000). "In the Shadow Economy", *SOCO Project Paper*, 80.

Schneider, F. (2005). "Shadow Economies Around the World: What Do We Really Know?", *European Journal of Political Economy*, 21: 598–642

Schneider, F. ve Enste D.H. (2000)., "Shadow Economies: Size, Causes and Consequences", *Journal of Economic Literature*, 38:77-114

Smith, P.M. (1997). "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective", in O. Lippert and M. Walker eds. *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, Vancouver, British Columbia, Canada: The Fraser Institute:11–36.

Tunyan, B., (2005). "The Shadow Economy of Armenia: Size, Causes and Consequences", *Third Armenian International Policy Research Group Conference*, Washington DC: World Bank, 15–16 January

Üzeltürk H. (2004), "Gölgelerin Efendisi: Gölge Ekonomi Bazı Ülkelerden Örnekler", *XIX. Türkiye Maliye Sempozyumu Bildiri Kitabı:*351–372

Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Sayı: 16 Aralık 2006

Demokratik Yönetişim Nosyonu Bağlamında AB'nin Kurumsal Kısıtlarının Sosyo-Politik Analizi

Hüsamettin İNAÇ*
Ümit GÜNER**

Özet: AB, yirminci yüzyılın ikinci yarısının başlarında, altı kurucu devlet arasında, sektörel bir işbirliği olarak başlayan, göz kamaştırıcı bir başarıyla bir ekonomik bütünleşmeye ilerleyen ve yeni üyelerin katılımıyla politik bir birliğe dönüşen uzun bir yolculuğun hikayesidir. İçeriği devasa Avrupa halklarının yönetimi olan konularla baş edebilmek için yeni kurumsal mekanizmalar ve üyeler bu yolculuğa eklemlendi. Ancak bu zaman zarfı içerisinde yapısını ve işleyiş mekanizmasını daima sorgulayan AB, demokratik kurallar ve prosedürlere yakınlaşabilmek için kendini demokratik ve ekonomik olarak geliştirmiş ülkelerle mukayese ederek hep en iyisini arama çabasını sürdürdü. Bu çalışmamız, bu çabayı gerçekleştirme sürecinde AB'nin maruz kaldığı kurumsal problemleri sosyo-politik boyutuyla çözümlemeyi amaçlamaktadır.

Anahtar kelimeler: Kurumsal açık, meşruiyet, politik hesap sorulabilirlik,şeffaflık, karar alma süreci

The Socio-Political Analysis of EU's Institutional Deficit within The Notion of Democratic Governances

Abstract: The EU began its journey at the beginning of the second half of the twentieth century as a sectoral cooperation between the six founding member states and progressed miraculously by creating an economic union and then a political union with the new members. Throughout the years it has developed with new members and institutional set up in order to cope with the tremendous issues concerning the administration of European people. It has advanced to such an extent that, recently its structure and institutions have been questioned in terms of congruence with democratic rules and procedures; and what is more, this is usually done by comparing the EU with democratically and economically developed states. This article tries to indicate the institutional deficits of EU in achieving the aforementioned aims.

Keywords: Institutional deficit, legitimacy, political accountability, transparency, decision-making process

GİRİŞ

AB bir devlet olarak kurulmamasına ve ilerde bir devlet olma amacı taşımamasına rağmen, dinamik yapısını korumakta, kurumlarının, Hükümetlerarası Konferansların ve Avrupa Konseyi toplantılarının birbiri

* Yrd. Doç. Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü.
** Dr., Dumlupınar Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü.

ardınca aldığı radikal kararlarla köklü değişimlere doğru kararlı adımlar atmaktadır. Bu kararlar, tabiatıyla, operasyonlar, kurumlar, üye devletler ve, en önemlisi, son yıllarda demokrasi ve meşruiyeti sağlamaya yönelik çabalarını şekillendirmektedir (Eriksen ve Fossum 2001). Avrupa vatandaşlığı nosyonunu AB gündemine sokan Maastricht Antlaşması'nın akabinde siyasal bütünleşme momentum kazandı ve demokratik yapı ileriye doğru hareketlendi. Son yıllarda karar alma mekanizmasını daha demokratik, daha şeffaf daha hesap sorulabilir hale getirmek ve temsil gücü daha yüksek AB kurumları yaratabilmek için pek girişim başlatıldı. Bu girişimlerin ana temasını; halkların AB yönetimine katılım potansiyelini artırmak ve çeşitli vatandaşlık hakları ve ayrıcalıklarıyla Avrupa *demos*u yaratmaktır. Ne var ki, bu çabalar demokratik ve şeffaf bir yönetim oluşturmak ve insanları gönüllü olarak Avrupa sorunlarına yönlendirmek hususlarında yeterince etkin olamadı.

AB ulus-üstü ve hükümetler arası organları bünyesinde barındıran karma bir sistemdir. Şu da çok açıktır ki, bu denli karmaşık bir sistem vatandaşların yabancılaşmasını önleyici ve bu sistemin idaresinde yaşayan insanların katılım taleplerini tatmin edici bir demokratik yönetimi gerekli kılar. Bu noktada belki en önemli mesele, halkların günlük hayatlarını belirleyen kurumlarda temsil seviyesini artırmak olmalıdır. En az birincisi kadar önem taşıyan bir diğer husus da sözü edilen bu kurumların hayatlarına etki yapan halk tarafından nasıl ve ne ölçüde politik hesap verilebilirliğe tabi tutulabileceği meselesidir. Bundan dolayı, eğer bu kurumlar AB vatandaşlarını gündelik hayatını derinden etkiliyorsa, ki öyledir, demokratik katılım, politik hesap sorulabilirlik, açıklık, şeffaflık ve adalet mutlaka olmazsa olmaz parametreler olarak bu mekanizma içersinde hak ettikleri yeri almalıdırlar (Woods 1999). Öyle ki bu parametreler AB kurucuların 'doğrudan AB halklarına karşı sorumluluk taşıyacak demokratik, özerk bir politik organ' tasarılarına da muvafakat arz etmektedir (Serbanescu 2000).

Zweifel AB kurumlarının meşruiyet ve politik hesap sorulabilirlik derecelerini ve bu kurumların yeterince demokrasi ve temsiliyet gücünü sorgulamak amacıyla aşağıdakileri soruları tevcih eder: 'Vatandaşlar kanun koyucuları seçmek ve/ya da onları görevlerinden el çektirmek için oylarını serbestçe ve etkin olarak kullanabilirler mi? AB'deki yasama kurumları vatandaşların hukuk oluşum sürecine etkide bulunmasına fırsat tanıyor mu? Denetim ve frenlemeyi sağlayan kuvvetler ayrılığı temsili yönetimi garanti edebiliyor mu? Acaba AB kurumlarının tasarımı, vatandaşlarının çıkarlarını en iyi şekilde korumak için dizayn edilmiş midir?

Bir önceki bölümde tanımladığımız üzere, demokrasi 'halkın yönetimidir' ve karar alma mekanizmasını temsiliyle şekillendirme hakkını halka tanır. Decker bu tanımı genişleterek, hükümetin halk tarafından tayinini ve gene

hükümetin halkın çıkarlarına uyum sağlaması gerektiğini ve halka karşı sorumluluk prensibini de demokratik yönetimin alanına dahil eder (Decker 2002).

Avrupa'daki deneysel unsurların yarattığı genel manzaraya bakarak Héritier üç önemli çıkarımda bulunur. Ona göre, Avrupa politika yapımı farklı arka planların ve geçmişlerin demokratik uygulamalarından oluşan bir yamalı bohça görünümüne sahiptir. Üye devletlerin farklı demokratik uygulamaları ve farklı beklentileri dikkate alındığı takdirde bu durum anlaşılabilir. Avrupa bütünleşmesinin gelecek perspektifiyle ulusal demokratik tecrübelerin çeşitli kökenleri bu yamalı bütünü daha iyi açıklayabilir.

Aslında, demokratik toplumun kurumlarında güven krizi sadece AB seviyesinde değil, aynı zamanda çoğu Avrupa ulus-devletlerinde tanınmış bir olgudur. Sadece hükümet ya da parlamentoyu değil, ama yüksek kamu hizmeti ve hukuk, partiler, hatta sendikalar ve medyayı etkileyen genel demokratik bir tatminsizlik mevcuttur. Daha kötü olan, bu olgu en son araştırmaların gösterdiği gibi sürmektedir (Braud 1997: 112). Bu açıdan, Birlikteki demokratik yönetimin getirdiği rızasızlık derecesi Avrupa vatandaşları arasında yaygındır. Bundan dolayı, Chryssochoou'nun, AB kurumlarına ilişkin olarak, diye adlandırdığı demokrasi kısıtının 'Ortodoks bakışı' aşağıdaki gibi açıklanabilir: "Yasama erkleri ve sorumluluklarının ulusal parlamentolardan, Konsey ya da Komisyon gibi, AB'nin idari branşlara transferi, Avrupa seviyesinde ve uluslararası seviyede gerçekleşen tek doğrudan seçilmiş kurum olan Parlamento, bu güç transferine uygun ve layık bir demokratik sorumluluk ve yasama gücüne sahip olamamıştır (Chryssochoou 2001a).

Bundan dolayı, kurumların hesap sorumluluğu ve devredilen güç arasında oluşan bu boşluk, Williams'a göre, Avrupa uzmanları ya da teknik komiteler olarak bilinen ulusal sivil personel tarafından doldurulur. Bunun ötesinde, bazen pek çok iş grupları ve lobileri, bu süreçte, birer aktör haline geldiler (Williams 1991: 162). Aslında bu konular Parlamento'nun mevkiini güçlendiren Avrupa Tek Senedi'nden beri daha yaygınlaşmaya başlamıştır ve AB'nin karar almaya yönelik yeni politika alanlarına genişletilen yeni haklar verilmiştir ve Konsey'de nitelikli çoğunluk oy sisteminin kullanılmasına izin verilmiştir. 'Ulusal demokratik kısıta' sebep olan ve ulusal parlamentoların yetkilerini azaltan ve kısıtlayan bir süreç böylelikle başlamış oldu (Chryssochoou 2001a). Avrupa Tek Senedi, büyük ölçekli entegrasyonun ilk habercisi olduğu için, bu anlamda büyük önem sahiptir. Bunun ötesinde, Avrupa Tek Senedi, Birliğin bireyin günlük hayatına nüfuzunu daha da artırmıştır. AB demokrasisi hakkındaki tartışmalar, büyük oranda, Maastricht'ten sonra Tek Senetle mukayese edilerek ortaya çıkan politik karmaşa yüzünden, halk üzerinde derin etkiler bırakacaktır.

Tüm bunların çerçevesinde, demokrasi kısıtı, 'halktan yönetime etki akışı bazı yollarla engellediği' gerçeğinden hareketle tanımlanabilir. Bu bağlamda demokrasi kısıtı, özgün bir model tarafından kurgulanan kurumsal mekanizmaların ya yoktur ya da düzgün işlemez (Coultrap 1999). Bu noktada şunu da hatırlatmak lazımdır ki, AB'nin demokrasisini tartışırken onun bir devlet olmadığını devamlı akılda tutmak gerekir. Şimdiye dek, bağımsız realist bir devletçilik perspektifinden değerlendirilen AB, son dönemde bütünleşme süreciyle ilgili normatif kuramlar eşliğinde çağdaş, tarihi ve kavramsal çalışmalar, bu devletçi isimlendirmeyi (nomenclature) bir kenara bırakarak yeni bir AB dili geliştirme çabasına girişmiştir. Bundan dolayı, AB demokrasisini eleştiren görüşler, kesinlikle bu yönetim yapısını devletle karıştırmaması ve devletçi söylemi terk etmesi sn derece önemlidir (Wincott 1998).

Bunun ötesinde, AB kurumlarının demokratik kısıt argümanı, birbiriyle iç içe geçmiş birçok problemi gündeme getirir. Bundan dolayı, kurumların kötü işleyişine odaklanmayan bu tartışmalar daha çok, yetersiz halk katılımı ve temsili, şeffaflığın olmayışı, kontrol ve hesap verebilirlik konularındaki yetersizlik ve teknokratik karar alma süreçleri üzerine yoğunlaşmaktadır. Demokratik prosedürün kısıtı diğerlerinin işlevini olumsuz olarak tetiklediğinden hareketle, AB'nin ana kurumlarının demokrasi kısıtı üzerine çözümleme ve kavramsallaştırma girişimlerimiz devam edecektir.

1. Zayıf Parlamento

Avrupa Parlamentosu (EP), Avrupa vatandaşları tarafından seçilerek oluşturulmuş biricik ulus-üstü AB kurumudur. Bu kurum; yasama, politika yapma, kontrol, seçicilik, sistem geliştirme ve bütçe oluşturma gibi işlevleri icra eder (Mourer 1999: 11). Sullivan'a göre, Avrupa Parlamentosu 50 yıllık tedrici gelişim sürecinde yegane düzgün oluşmuş kurumdur (Sullivan 2001). Doğrudan seçimler ilk defa 1979'da yapıldı ve bu tarihten itibaren her 5 yılda bir yenilendi. Ama Avrupa Parlamentosu halkın bir temsil organı ve politik otorite kurumu olarak hak ettiği yeterli gücü elde edilmedi. Bununla beraber, Roma Antlaşmasıyla kurulan Avrupa Parlamentosu, yasama ve temsil otoritesi görece geliştirdi ve son olarak 1999 Amsterdam Antlaşması ile ek imtiyazlar kazandı.

AB'de parlamenter demokrasi sıklıkla sorgulanır ve hükümetlerarası ve ulus-üstü arasında bir seçenek olarak sunulur. Öyle ki AB genel anlamda hükümetlerarası bir görünüm arz etmesine rağmen meşruiyeti ulusal parlamentolardan kaynaklanır. Başka bir ifadeyle AB, ulus-üstü bir entitedir ve kurumları Avrupa Parlamentosu demokratik meşruiyete önemli bir katkı sağlar (Wessels and Diederichs 1999).

Genel olarak insanların demokratik bir sistemden beklentileri büyük farklılıklar arz eder. Lider ve idarecilerinin iktidarlarını dizginlemek bunlardan ilkidir ki bu asgari beklenti liberal demokratik faydalar olarak tanımlanır. Bir kısmı ise, çoğunluğun istediği, arzuladığı, ihtiyaç duyduğu ve talep ettiği işlevsel demokratik faydalarının tatminini demokrasiden umarlar. Bundan dolayı, Avrupa Parlamentosu Avrupa halklarının taleplerini karşılayabildiği ölçüde temsili demokrasi algısına yaklaşacaktır (Mather 2001). Bununla birlikte, ne zamanki sözü edilen bu demokrasi fonksiyonları tatmin edici derecede karşılanamaz hale geldi, işte o zaman demokrasi kısıtı tartışmaları ivme kazandı ve bu eleştiriler, Avrupa Parlamentosu'nun AB içerisinde görece marjinal kurumsal konumunu tartışmaya açtı. Aslında, Avrupa Parlamentosu AB'nin 'kurumsal üçgeni' denen üç kurum içerisinde geleneksel olarak zayıf kalmış ve Konsey ve Komisyon'a göre marjinalleşmiştir (Coultrap 1999).

Aslında, Avrupa Parlamentosu'nun zayıf konumu orijinal olarak Avrupa Meclisi (Assembly), 1957'de Roma Antlaşması'yla kurulmuş bir tavsiye organıdır. Avrupa Parlamentosu'nun gücü tedrici olarak yıllar içerisinde, özellikle son on yılda artmış olmasına rağmen, bu konudaki reformların yetersiz olduğu düşüncesi hakimdir. Avrupa Parlamentosu'nun gücü 'kendi sandalye sayısını belirleme hakkına' henüz sahip değildir, kendi bütçeleri için gereken fonu da tespit edemezler en nihai olarak da, Birlik halklarının bağımsız temsiline yönelik tüzük ve yönetmelikler de geçiremez' (Dahrendorf 2001). Her ne kadar Avrupa Parlamentosu doğrudan halk tarafından seçilmiş olsa da, egemenlik hala üye ülkelerin elinde bulunmaktadır. Bunun ötesinde, zaman ve mekan bağlamında yaşanan dil problemi ve medyanın ilgisizliği bu kurumun durumunu daha da kötüleştirdi (Weiler ve diğerleri 1995). Bundan dolayı, Avrupa Parlamentosu'nun zayıflığı, ideal ulus-devletin parlamenter demokrasisine kıyasla AB'nin demokrasi kısıtı yaşadığı iddialarını güçlendirdi. Bu bağlamda, AB'nin parlamenter kısıtları iki referans düzeyinde irdelenmelidir: temsili kısıtlar ve hukuki kısıtlar....

Rovni'nin ortaya koyduğu gibi, demokratik kısıtın temsil boyutu 'kısıtın özü' olarak görülmektedir. Zira temsiliyet boyutu, hem en problemli ve hem de en görünen alanı oluşturmaktadır. Belki de liberal demokrasi tecrübesinde temsili kurumlar daima merkezi bir fonksiyona sahiptir (Rovni 2003). Dahrendorf'a göre, demokrasi üç şey ifade eder: 'değişim şiddetsiz de mümkündür; gücün/iktidarın uygulanmasında kontrol ve fren mekanizması vardır; halkın süreç içerisinde belirlici bir müdahalesi mevcuttur (Dahrendorf 2001). Temsili ya da parlamenter demokrasinin tipik bir ifadesi olarak bu işlevler, seçmenlerinden yetki alan temsilciler tarafından gerçekleştirilir. Öyle ki seçmenler politikaları ve hatta hükümetleri yaratır, şekillendirir ve değiştirirler ve parlamentoda gücün kullanımını denetlerler.

Bundan dolayı, eğer kısıtlar sistemin temsil boyutunda cereyan ederse bu, Avrupa Parlamentosu'nun zaafına hamledilir (Dahrendorf 2001). Her ne kadar Avrupa Parlamentosu'nun Konsey karşısındaki gücü son on beş yılda tedricen inkişaf etmişse de, Avrupa Parlamentosu Avrupa halklarının temsil kapasitesinde hala zayıf kalmaktadır (Zweifel 2002b).

Aslında Avrupa Parlamentosu'nun temsil kısıtı ulus-üstü Avrupa seçimleri süresince oluştu. Birincisi; Avrupa seçimleri, seçimlerin genel işlevlerini yerine getiremez. Zira bu seçimler yoluyla insanlar hükümeti, başkanı ya da başbakanı seçemez ve aynı zamanda yönetim sürecinde uygulanacak olan sosyo-ekonomik politikaları da belirleyemezler (Bogdanor 1986). Bunlarla beraber, AB seçimlerinde, AB vatandaşlarının Avrupa meselelerine ilgileri olmadığından ve politik sistem onların anlayamayacağı kadar karmaşık olduğundan, ulusal düzeye göre genel ilgi daha azdır. Avrupa seçimlerinde bu durum, dönüşümü de azaltır (Magnette 2001).

Avrupa Parlamentosu'nda katılım 1979'da % 62.5 iken, 1984'te 59'a, 1989'da 56.8'e ve 1999'da 49.4'e kadar düştü (Avrupa Parlamentosu web sayfası 2004). Sonuç olarak, bu düşük katılım Avrupa Parlamenterlerinin sorumsuzlukla itham edilmesini beraberinde getirdi (Economist 1994). Hayal kırıcı olan ise, 10-13 Haziran 2004'teki Avrupa Parlamentosu seçimleri, AB tarihinin en az katılımlı seçimleri olarak tarihe geçti. Kayıtlı 350 milyon seçmenin sadece 155 milyonu bu seçimlerde oy kullandı. Eski 15 üye devlette katılım oranları % 15 iken, yeni üye devletlerde bu oran % 26.4 oranında gerçekleşti (Avrupa Parlamentosu web sayfası 2004). Bu da son yıllarda Birliğin demokratikleşme çabalarının, Avrupa Parlamentosunun işlevselliği ve önemi için seçmenlerini ikna hususunda, yeterli olamadığını ortaya koydu. Zira demokraside katılım, halkın demokratik sistem ve yönetime ilgi ve güvenini yansıtmaktadır. Bunun ötesinde, katılım oranı Parlamento'nun meşruiyetini etkilediği gibi, üyelerin başarılarını da pozitif ya da negatif anlamda akılcılaştırır.

Bununla birlikte, halk, seçimlerle yeni hükümeti değiştirip şekillendirebileceklerine inandıkları için ulusal seçimlere katılımı cazip görmektedir. Her ne kadar Avrupa seçimleri her üye devletin kendi içişleri hakkında kamuoyunu test etmenin bir yolu gibi algılansa da, Weiler'e göre, Avrupa'daki seçimler en önemli işlevlerinden birini yerine getirememekte ve bu seçim süreci seçmenin 'yetersiz ve kötü olanı dışarı atmasına' imkan vermemektedir. Kaldı ki, belirli aralıkla gidilen seçimler, halkın idarecilerini değiştirebilecekleri son kozlarıdır ve bu da sonuç vermemektedir. Bundan dolayı, hali hazır durumda, seçmenler Avrupa seviyesinde politik tercihlerini belirtemeyecekleri ve Avrupa'da yöneticileri seçemeyecekleri inancıyla bu seçimlere odaklanmamaktadır (Weiler ve diğerleri 1995).

Moravcsik bu görüşü her ne kadar savunmasa da , 'ikinci düzen' söylemine göre, Avrupa vatandaşları ulus-üstü Avrupa meselelerinden öte, kendi iç ulusal düzeyleriyle ilgilidirler. Bu nedenle, Avrupa seçimleri adına kampanya yürüten ulusal partiler, hep ulusal çıkarlar üzerine yoğunlaştılar ve böylece insanlar Avrupa düzeyindeki seçimleri 'ikincil sırada' görmeye başladılar (Moravcsik 2001). Bu sözü geçen ulus-üstü Avrupa seçimlerinde popüler desteğin yokluğundan dolayı, ulusal partiler zaman, para ve güçlü adaylar gibi değerli kaynakları harcama hususunda çok az bir cesaret ve teşvike sahiptir. Aslında, özetle belirtmemiz gerekirse, ortada bir devr-i fasit ve 'tavuk-yumurta' analojisi vardır. Parlamento'nun yeterli gücü olmadığından dolayı halkların seçimlere ilgisi yetersiz kalmakta, halkın seçimlere katılımının gittikçe azalmasıyla da Parlamento kan kaybetmektedir (Muntean 2000).

Bu temsiliyet boyutuna ek olarak, kötü olan, Steinbeck'in ifade ettiği gibi, Avrupa parlamentosu gerçek ve etkin bir Avrupa oranı olmadıkça, gerçek 'Avrupa partileri' (Euro-parties) de gündeme gelemeyecektir. Ona göre, teori ve pratikte, siyasal partiler, vatandaşların kamuoyu oluşturucuları olarak birer aktör haline gelmeleri ve vatandaş iradesinin karar alıcı mekanizmaya aktarımı bakımından, demokrasinin pratik yansımasına hizmet etmelidir. Bunun ötesinde, Avrupa kamuoyu oluşturma ve kamusal alan yaratmada politikleşme yoluyla yeni ve özgün bir Avrupa söylemini şekillendirmede siyasal partilerin çok etkin bir rolü vardır (Steinbeck 2001).

Bu bağlamda Lehning'in altını çizdiği gibi, Birlik'teki vatandaşlık konsepti, AB kurumlarının temsil karakterinin yokluğundan dolayı zedelenmektedir. Vatandaşlar hükümetlerini seçmek gibi, önemli bazı politik haklarını etkin bir biçimde kullanamamaktadır. Vatandaşları birbirlerine bağlayan kurumlar gittikçe kaybolmaktadır. Bundan dolayı, 'kimlik edinme, eğer Avrupa severler düzeyinde genel politik kurumlar kümesine katılımla şekillenen bir olgu ise bu kısıt, paylaşılan vatandaşlık kimliği sorununu olumsuz olarak etkiler' (Lehning 1998a).

Avrupa Parlamentosu'na atfedilen ikinci demokrasi kısıtı ise, AB'nin karar alma mekanizmasının Avrupa halklarını tercihlerini karara dönüştürmedeki başarısızlığıdır. Her ne kadar Majone, 'Topluluk tek başına bir yasama kurumuna sahip değildir; Konsey, Komisyon ve Avrupa Parlamentosu yasama sürecinde farklı rollere sahiptir'(Majone 2002a) dese de, demokratik karar alma ancak bu süreçte halkın sesini hakim kılmakla mümkün olabilir. Erikson'a göre bu, halk egemenliği ilkesinin demokratik siste için işlevsellik kazanması ve bu süreçten etkilenen herkesin yasamaya katılması gerektiğini ifade eder. Buna göre, yönetim yapısı ancak, özgürlük, eşitlik, güvenlik ve katılım arasında bir uygunluk kurulduğu zaman meşruiyet kazanır ve karar alıcılar vatandaşlara karşı sorumluluk taşımalıdır (Erikson 2001).

Bu noktada, kamusal alan halk egemenliğini sağlamanın ilk koşulu olarak karşımıza çıkar. Zira, ilkesel olarak, bu alan herkesin özgürce konuşup tartışabildiği ve böylelikle kamu oyu ve iradesinin şekillendiği zemindir (Eriksen ve Fossum 2001). Bundan dolayı, karar alıcılar yasama sürecinde bu fikir ve iradeyi dikkate almak zorundadırlar. Bundan dolayı, kamusal alan demokratik yönetimde halk egemenliğinin en önemli unsuru olarak ön plana çıkar. Habermas'çı müzakereci perspektifinden bakıldığında, parlamenter organlar halkın bu tesirini iletişim gücüne dönüştürür ve parlamentonun alacağı kararlar böylece meşrulaşmış olur (Habermas 1996b: 371). Daha önce yaptığımız analizlerden de kolayca anlaşılabileceği üzere, kamusal taleplerin demokratik yönetimin kural ve politikalarına yansıması bakımından, kamusal alanla parlamento kararları arasında güçlü bir bağ mevcuttur.

Ne var ki, son yıllarda artan gücüne rağmen Parlamento'nun Avrupa karar alma sistemine etkisi, pek çok ulusal parlamentoya oranla oldukça sınırlı kalmaktadır. Parlamento'nun zayıflığın en önemli etkilerinden birisi, Avrupa yasama sürecinde hiçbir inisiyatifinin olmayışıdır. Yasama teklifleri yoluyla Komisyon inisiyatif kullanma tekelini elinde bulundurmaktadır (Zweifel 2002a: 12). Bu inisiyatif fonksiyonu Komisyona, 1957 Roma Antlaşmasıyla verilmiştir. Bu antlaşmayla belirlenen danışma prosedürü, Konsey'in Komisyonun yasa teklifini kabul ya da reddetme sürecini açıklar ve Parlamento'nun bu süreçte ortaya koyduğu fikrin bağlayıcı olmadığını da şiddetle vurgular. Avrupa Tek Senedi (European Single Act) işbirliği prosedürünü açıklar ve daha sonra 1993'de yürürlüğe giren Maastrciht Antlaşmasıyla birlikte karar alma prosedürünü AB müktesebatına eklemlemiş olur (Rasmussen 2000).

Bu bilgilerin ışığında çıkarımda bulunabileceği gibi, Avrupa Parlamentosu'nun iktidar ve etkisi Birliğin karar alma mekanizmasında adım adım güçlenmektedir. Bununla birlikte AB'nin ilk başlangıç döneminde Avrupa Parlamentosu, 1951'de imzalanan Paris Antlaşmasıyla Ortak Meclis (Common Assembly) adıyla kurgulanmıştır ve bu Meclise daha sonra o günkü adıyla Yüksek Otorite (High Authority), şimdi Komisyon diye adlandırılan yürütme organı üzerinde denetim yetkisi verilmiştir (Rittberger 2003). Avrupa Parlamentosu'nun kurumsal tarihsel gelişimi dikkatle incelendiğinde, daha başında beri bu kurumun yasama sürecine katılım imkanı tanınmadığına kolayca şahit olunabilir.

Bununla birlikte, Avrupa Parlamentosu'nun AB'nin yasama, yürütme, denetim ve bütçe alanlarında sahip olduğu etkisi ele alındığında, bu kurumun zayıflığı açıkça ortaya çıkar. Ama Avrupa Parlamentosu artan yetkilerine rağmen hala AB politikasının gelişimini belirleyemez. Woods'un da belirttiği gibi, AB konusunda kuşkucu tavır takınanlar Avrupa

Parlamentosu'nun kamu destek ve güvenini kazanamadığını ve bu nedenle rolünün karar alma sürecinde Konsey kararlarını meşrulaştırmaktan ibaret kaldığını iddia ederler (Woods 1999).

Bunun ötesinde, demokratik süreçlerin gösterdiği gibi, parlamentolar idari yönetimi denetleme yetkisine sahiptir ve gerektiğinde ilga edebilir. Birlik'te Avrupa Parlamentosu'na karşı sorumlu tutulabilecek bir Avrupa hükümeti mevcut değildir. Komisyonun başkan ve üyeleri halkın seçimiyle değil, Konsey'in atamasıyla belirlenir. Avrupa Parlamentosu'nun yegane gücü Komisyon'a ve Konsey Başkanına tasvibini ve onayını bildirmekten ibarettir. Her ne kadar Avrupa Parlamentosu'nun Komisyonu tenkit, itham ve hatta istifaya davet görevi ve gücü mevcutsa da bu yetkisini kullanması, tüm sistemi çökertebilecek bir kaosun çıkma ihtimalinden dolayı, oldukça zordur (Raunio 2000: 231). Bundan dolayı, normatif bakış açısından, Helmbring'in ifadesine göre, Eğer Avrupa'nın karmaşık politika oluşum süreci kuramsal olarak dört ardışık bölüme ayrılırsa bu bölümler; 'politika başlatma, karar alma, uygulama ve hüküm verme' olabilir (Helmbring 2002). Bu bölümler içerisinde Avrupa Parlamentosu; politika başlatma hususunda Komisyon'la, karar alma sürecinde Konsey'le otoritesini paylaşır.

Avrupa Parlamentosu'nun sorumluluğu açısından ele alındığında, Avrupa Parlamentosu'nun üyeleri, AB'nin seçilmiş temsilcileri olarak, seçmenine karşı sorumlu olmalıdır. Bununla birlikte, Avrupa Parlamentosu'nun üyelerinin hangi aktiviteleri yapabileceklerinin, neyi yapmaya güçlerinin yetmeyeceğinin seçmen tarafından bilinmesi gereklidir (Neuhold 2001). Ne var ki, AB içerisinde, Avrupa'nın karmaşık politika oluşum süreci halk için şeffaflık taşımaz ve anlaşılması zordur. Hatta çoğu AB vatandaşı kurumlar arasındaki farkı dahi bilmemektedir. Daha da öte, kurumların görüş ve yaklaşımlarına güvenmedikleri gibi, izledikleri prosedür hakkında bile hiçbir fikre bile sahip değillerdir (Komisyon Resmi Belgesi (White Paper) 2001). Böylece, seçmenler Avrupa Parlamentosu'nun aktiviteleri hakkında tatmin edici bir bilgilendirmeye sahip değildir ve katılım oranlarının da gösterdiği gibi, seçmenler yeterli denetim yapma niyetinde de değildir (Neuhold 2001). Bunun ötesinde, Avrupa Parlamentosu'nun Konseyle birlikte karar alma sürecinde ortak yasama görevi (co-legislature) ifa eder. Bu da Avrupa Parlamentosu'nun şekillendirmediği ve katılmadığı karar alma sürecinden nasıl sorumlu tutulabileceği sorusunu zihne getirmektedir.

Nuehold gayr-i resmi politika, Komisyon, Konsey, Parlamento arasında pazarlığın karmaşık süreçlerinde şekillenen karaların alındığı AB yasama sisteminde yaygındır. Bununla birlikte, Avrupa Parlamentosu üyelerinin arasındaki çatışmanın ortaya çıkarttığı bu karmaşa, uygun ikili yasama rolü ve seçmenlerin temsiliyet rolü arasında gidip gelmektedir (Neuhold 2001).

Maastrciht'ten sonra Avrupa Tek Senedi Avrupa Parlamentosu'nun yetkileri genişletildi ve Lagerfeld'in çok küçük güç artırımını ironik olarak ifade ettiği gibi, '98 pound'luk cılız gücü 99'a çıkarttı'. Senet, Avrupa Parlamentosu'na üyelik başvurusunu, üçüncü ülkelerle ticaret anlaşmalarını ve tüzük ve yönetmeliklerde değişiklik önerilerini veto etme yetkilerini de verdi. Ancak bu yetkilerini kullanabilmek için dahi Konsey'in onayı gerekmekteydi (Lagerfeld 1990). Maastrciht Antlaşmasıyla sağlanan birlikte karar alma prosedürü (co-decision procedure), Avrupa Parlamentosu karar almada daha fazla yetki kazandı. Konsey Avrupa Parlamentosu ile müzakere etmek zorundadır ve Avrupa Parlamentosu nihayetinde 'hayır' deme hakkını elde etti. Bunun ötesinde, Parlamento ve Konsey arasındaki çelişki ve ihtilafları çözmek için yeni bir uzlaşma prosedürü geliştirildi. Maastrciht Antlaşmasıyla sağlanan imkanlar bu iki kurum arasındaki etkileşim ve bağımlılığı dikkate değer ölçüde artırdı (Shackleton ve Raunio 2003). Corbet Avrupa Parlamentosu'nun yetkilerinin tarihsel gelişiminden hareketle, 1997 Amsterdam Antlaşması'nın başarılarının altını çizer. Bu Antlaşma, her ne kadar Avrupa Parlamentosu'na yeteri karar normatif demokratik otorite sağlamaktan uzak olsa da, Parlamento'nun pek çok isteğine karşılık vermiş oldu. Maastrciht Antlaşmasıyla sağlanan birlikte karar alma prosedürü genişletilerek 15'ten 38'e ve nihai anlamda istihdam, sosyal politika ve ulaşımı da ihtiva eden, 40 maddeye teşmil edildi. Konsey'le birlikte karar alamda Parlamento'nun rolü güçlendirildi ve Komisyon başkanı ve üyelerinin atanmasında Parlamento'nun danışma (Consultation) rolü, teyide (Confirmation) dönüştürüldü (Corbett 1999: 104).

Wallace Parlamento'nun zamanla 'dekoratif olmaktan legislatif (yasama kurumu) olmaya doğru dönüşmesine' (Wallace 1996: 453) karşın, Parlamento kendisine karşı sorumlu ve hesap verebilir bir yönetimi seçme ya da atama yetkisini henüz kazanamamıştır. Bunun ötesinde, Komisyonun belirli konularda teklif isteme hakkına sahipken, Parlamento yasam inisiyatifi yetkisini hala eline alamamıştır (Héritier 1999).

Parlamento, genel olarak kabul edilen parlamenter demokratik tecrübenin aksine, Birliğin mali konularında hala çok kısıtlı yetkiye sahiptir. Topluluk üye ülkelerin yapısal, dayanışma ya da sosyal konulara ilişkin mali fonların önemli bir miktarını Komisyon yoluyla dağıtır. Avrupa Parlamentosu'nun bu konularda denetim imkanı yoktur ve bu fonlar ulusal hükümetler tarafından dolaylı da olsa kontrol edilir. Bununla birlikte, mali fonların dağıtımı konusu, Birliğin ikiz bütçe silahı denilen mekanizma yoluyla Konseyle paylaşılır. Konsey zorunlu harcamaları onaylamalıdır ve Avrupa Parlamentosu zorunlu olmayan harcamalarda yetki sahibidir (Maurer 1999).

Sonuç olarak, Avrupa Parlamentosu bir kurumsal ve parlamenter yenilik olduğu halde, temsili demokrasinin uygun bir şekilde işlevselliğini yerine

getirebilmesi için gereken yetki ve uygunluğa sahip değildir. Bu kurumun temsili ve yasal otoritesi gösterir ki 'Avrupa Parlamentosu'nun halkı temsil ediyor olması halka pek de fayda sağlamaz' (Mather 2001). Weiler'e göre bu durum, halkın daha çok edilgen ve gözlemci hale geldiği 'denetim demokrasisine' (audit democray) dönüşümü beraberinde getirmektedir (Weiler 1999).

Avrupa Parlamentosu'nun halkın doğrudan seçimiyle oluşan tek kurum olduğu için Eurobarometre'ye göre halkın % 54'ü bu kuruma önem verir. Haricen, AB vatandaşlarının yarısı (% 49.9) Avrupa Parlamentosu'nun AB sisteminde daha büyük roller üstlenmesini istemektedir. Tüm bu istatistikler AB sisteminde en güvenilir kurumdur (Muntean 2000). Bundan dolayı, AB yönetiminde tüm kurum ve prosedürler daha demokratik olmak istiyorlarsa yönetim ve yasama erkinde Parlamento'ya daha fazla ağırlık vermelidirler.

Kasım 2004'te üye devletlerin imzaladığı AB Anayasası sayesinde daha geniş yetkilerle donanmış olmasına rağmen, bu yetkiler varolan yetkinliklerini bir miktar artırsa da yapısal bir reform sinyali de taşımamaktadır. Bununla birlikte, halkların AB karar alma mekanizmalarına daha geniş ve etkin ölçüde katılabilmesi ve halkın sesinin daha yüksek çıkabilmesi için daha radikal reformlar elzemdir. Ancak bu reformlar sayesinde AB daha demokratik, meşru, sivil, katılımcı, sorumlu, hesap verebilir ve şeffaf hale gelebilir. Son olarak, Barker'in şu tespitine kulak vermek gerekir: 'Avrupa Parlamentosu demokratların hem umutlarına ve hem de hayal kırıklıklarına odaklanmayı sağlar' (Barker 1993: 101).

2. Hesap Sorulabilirlikten Yoksun Komisyon

AB'nin ulusüstü yapısından söz edildiğinde, Komisyon sadece AB bağlamında değil, aynı zamanda ulusları örgütlerin nerdeyse tüm kurumlar arasında ilk akla gelen AB kurumu olarak yapısı ve fonksiyonu açısından çok özel, yüksek ve biricik konumdadır. Öyle ki üye ülkelerin vatandaşlarına görev ve sorumluluklarını empoze edebilir. Eserimizin bir önceki bölümünde de analiz ettiğimiz gibi, vatandaşlık konsepti alınan karaları meşrulaştırmak ve ulusüstü AB yapısını yürürlüğe koyabilmek için geliştirilmiştir. Bu yeni vatandaşlık konseptinin, bundan dolayı, bireysel ya da yönetim sistemi arasındaki politik etkileşime katkı sağlaması umulur ve böylece AB kurumlarını güçlendirmesi beklenir.

Özellikle çağdaş çoğulcu demokrasilerde tek başına vatandaşlar, yönetim sisteminin bireylerin tercihlerine bağlı olduklarından dolayı, en üst kademede ve en nihai karar merciini oluştururlar. Devlet, otoritesini kanunları şekillendirip bireyler için yürürlüğe koymakla mükelleftir ve bu yolla sistem, sürekli olarak, vatandaşlarca meşrulaştırılır. Bu süreçte her ne

kadar devlet, sistemin kalbinde an aktördür ve 'hukukun üstünlüğü devlet için esastır' (Carter ve Scott 1998). Ki hukukun üstünlüğü devletin varlığını sürdürmesine yararken, devletin demokratik varlığı da hukukun üstünlüğünü meşrulaştırır. Eğer bu karşılıklı gerektirmede bir faktör yeterince yer bulamazsa tüm sistem, meşruiyet bakımından, çöker. Halbuki Avrupa bütünleşmesinde bireyle ulusüsütü yönetim arasında bu tarz bir korelasyon bulunmamaktadır. Bu durum aynen Komisyon ve Parlamento ilişkilerinde de problematik bir alan oluşturmaktadır. Demokrasi kısıt olarak adlandırdığımız bu olguyu Parlamento'yla bir önceki bölümde ilişkilendirdik. Bu bölümde Komisyonla bu olgu arasında bağ kurmaya çalışacağız.

Devletin idari departmanlarında olduğu gibi, Komisyon en üst seviyede politikacılardan ve bunların altında çalışan idari bürokrasisinden ibarettir. Komisyon'un görevleri devletteki ulusal kabinelerin görevleriyle benzerlik arz eder (Egeberg 2002). Bununla beraber, Komisyon'un Avrupa tablosunda gerçekten güçlü bir aktör olarak görülmesi AB'deki demokrasi açısından hayli tartışmalı bir konudur. Bu esnada 20 ulusal komisyon üyesi tarafından yönetilen 24.000 bürokrat ve alt kadrodan müteşekkil olan Avrupa Komisyonu, dünyadaki en güçlü ve en kalabalık seçilmemiş bir organdır. Komisyon tek başına, üye devletlerde ulusal hukukun sütünde görülen yasamayı başlatan ve Avrupa sosyo-ekonomik yapısının % 80'ine hükmeden devasa bir kurumdur (Peter 1999).

Komisyonun bizatihi kendisine göre, bir bütün olarak Topluluğun çıkarlarına uygun ve tarafsız olarak davranmak üzere kurulmuştur. En büyük işlevi; özellikle yasama yetkisini uygulayan anlaşmalar başta olmak üzere kurucu Antlaşmaları korumaktır. Aynı zamanda Komisyon üye devletlerin Topluluk hukukuna saygısını korumayı amaçlar, üçüncü taraflarla Topluluk adına müzakere eder ve AB'yi dışişlerinde, tüm dünyada elçilikler ve temsilcilikler açmak suretiyle, temsil eder. Tüm bunlarla beraber, ortak politikaları uygular ve piyasanın bozunumunu kontrol amacıyla Topluluk içerisindeki rekabeti dengeler (Komisyonun Resmi Belgesi (White Paper) 2000). Komisyonun ortak pazarı birleştirme ve piyasadaki rekabeti düzenleme etkisi; enerji, telekomünikasyon, yayın, posta hizmetleri vb... sektörlerde oldukça yaygın bir yer almaktadır (Schmidt 1997).

Komisyon başkanı, ulusal parlamentolarca seçilen ve Parlamento'nun kolektif onayı üzerine, 19 komisyon üyesine hükmeder. Komisyon ulusal kabineler gibi AB'nin idari branşı olarak hareket eder ve AB karar alma mekanizmasında ilk hareketi ve süreci başlatan bir aktör olarak, tarım ve ticarette rekabet politikalarını belirler. Komisyon, AB bütçesini yönetir ve fakir bölgelere her yıl yaklaşık 40 milyar Avro verir ve böylece dünyanın en fazla dış yardım dağıtan gücü haline gelir (Tsakatika 2002). Ortak pazarla ilgili ekonomik ve ticari düzenlemeler hep Komisyon tarafından icra edilir

ve para politikalarında ve ortak pazarda tek gündem belirleyici ve bütünleşmenin lokomotifi olarak, 'iç piyasanın en üst idari mevkiidir' (Joerges 2001).

Yeni Komisyon, Avrupa parlamentosunun altı aylık seçim süreçlerinde, beş yılda bir tayin edilir. Prosedür şöyle işler: Üye devlet hükümetleri komisyon üye adaylarını seçer ve Komisyon başkanının onayı alınır. Başkan, diğer 19 üye devlet hükümetleri ile müzakere edilerek seçilir. Yeni Parlamento tüm 20 üyeyle mülakat yapar ve nihai kararı verir. Onaylanan bu yeni heyet müteakip Ocak ayında resmen göreve başlarlar (AB'nin resmi web sayfası).

Devletteki uygulama parametrelerini esas alarak çözümlemeye teşebbüs edersek, Komisyon yasamanın karalaştırdığı politikaları uygular. AB'de Konsey Komisyonla beraber karar alır ve üye devletlerde bu kararların uygulanmasından Komisyon sorumlu tutulur. Bununla birlikte, bazen çok geniş tefsir edilebilen kararların yarattığı boşluklar tüzük ve yönetmelikler yayımlayan Komisyon tarafından doldurulur (Egeberg 2002). Komisyon tarafından alınan bu kararlar AB hukukunda 'ikincil yasama/kanun' olarak bilinir ve doğrudan üye devletleri bağlar. Bundan dolayı, Komisyonun ikincil nitelikteki kanunları; Ortak Tarım Politikası (Common Agricultural Policy) ya da firmaları birleştirme politikaları gibi Ortak Pazar'ı düzenleyen etkin kararlar bütünüdür (Zweifel 2002a: 7).

Aslında, politika yapımında, AB üç önemli kuruma sahiptir: her üye devletten bakan seviyesindeki temsilcilerden müteşekkildir; Avrupa Parlamentosu üye devletlerin vatandaşları tarafından doğrudan seçilenlerden ve Avrupa Komisyonu ise, kısmen yürütme ve tamamen yasama organı olarak, üye devletlerin ulusüstü temsilcilerinden oluşmaktadır (Casey ve Rivkin 2001). Bunun ötesinde, Christiansen Bakanlar Konseyini *ulusal özerkliğin*, Komisyonu *etkin bütünleşmenin*, Parlamentoyu ise *demokratik yönetimin* koruyucusu olarak tanımlar (Christiansen 1997). Daha önce dikkat çektiğimiz gibi, ulusal yürütmeler gibi Komisyon yasama ve yürütme teklifleriyle politikaları başlatır ve formüle eder. Bu işlevlere atıfta bulunarak Komisyon, kanun tasarısı hazırlamak, kararların uygulamasına nezaret etmek gibi hayli politik görevleri ile 'politikleşmiş bir bürokrasiydi' (Zweifel 2002a: 18).

Bununla birlikte, Komisyonun geniş otoritesi, kararları meşrulaştıracak ve karar alıcıları politik hesap vermeye zorlayacak bir mekanizmaya hacet vardı (Eichengreen 2003). Komisyon başkanı yeni güçlerle ve yetkilerle donanmış olarak ancak Avrupa vatandaşlarına karşı sorumlu ve politik hesap vermeye açık olursa meşru karşılanabilirdi. Bealey demokratik sistemi iki önemli parametreyle açımlıyordu: Birincisi; eylem ve idarede sorumlu ve politik hesap vermeye açık, kararların halk tarafından anlaşılabilecek ve sonuçların

kestirilebilecek kadar şeffaf olması gerekmektedir. İkincisi; sorumluluktan kasıt, idarecilerin 'suçlanabilir' ve 'uzaklaştırılabilir' olması anlamına gelmektedir (Bealey 1998: 2). Sorumluluk mekanizması; seçimleri, iktidarı sınırlayan anayasal kısıtları, kurumlar arası ilişkiler, mahkemeler ve parlamentolar arasında denge ve kontrol sistemini ihtiva eder (Woods 1999).

Sözü edildiği gibi, şeffaflık sorumluluğun zirve noktasıdır. Zira temsili demokrasilerde meşruiyet; çıkarlar, ilgi, ihtiyaç ve talepler hususunda belirlenmiş bir kamu iradesi mevcutsa ve çoğunluk idaresi bu parametreleri içeriyorsa mümkün olabilir. 'Böylece bu prosedürler vatandaşlar arasında iyi kurgulanmış tercihler toplamının hayat bulmasına fırsat verir' (Follesdal 2000). Kamu alanın oluşmuş olması da tüm bu çabalara iyi bir ivme ve motivasyon kazandırır.

Daha önce verdiğimiz bilgiler ışığında, AB'nin yürütme organı dendiğinde Komisyon akla gelir. Alvarez'in kriterlerine göre Komisyonun demokratik yetkinliği değerlendirildiğinde, seçmenlerin bizzat kamusal yapı (halk) tarafından seçildiği takdirde dolaylı seçimler demokratik addedilir. Komisyon, çok açık bir biçimde, bu kritere uymamaktadır. Zira atanmış organlar tarafından yapılan seçimler bir halk seçimi olarak tanımlananmaz (Alvarez ve diğerleri 1996).

Müteakip paragraflarda ifade edeceğimiz gibi, Komisyon başkanı Konsey tarafından atanır ve Komisyon üyeleri bu sürecin akabinde ikili müzakereler yoluyla seçilir. Burada Konsey'in meşruiyeti açısından önemli olan, üye devletlerin temsilcilerince seçilen Konsey üyelerinin iç politik kaygılar ve yörüngeler çerçevesinde seçildiği ve bunun Avrupa işlerine teşmil edilemeyeceği yönünde genel bir kanaatin oluşmasıdır. Bundan dolayı, seçilmeyen Konsey üyelerince seçilen Komisyon üyelerinin de meşruiyetleri de kuşkuludur.

Bununla birlikte, geleneksel parlamenter yönetim sisteminde yasama erki hem yasama ve hem de yürütmenin ortak ürünüdür, zira politik yürütme organı yasama tarafından (Lijphart 1991: 3) ve genellikle parlamenter temsilciler tarafından seçilir (Lijphart 1984: 68-71). Bundan dolayı yürütme aynı zamanda yasama rolüne sahiptir ve güvensizlik oyuyla görevden atılma riski mevcuttur Lijphart 1984: 68).

Bu sistemde, yürütme meşruiyetini temsili parlamentodan aldığından dolayı, yasamanın güvenini kazanmak zorundadır. Bununla birlikte, yürütme yasama tarafından seçilmediği takdirde, yasamanın güvensizlik beyanı sorun oluşturur. Yasamanın güvensizlik oyuna bakarak demokratik denge yaratmak için, yürütme yeni bir seçimle Parlamento'yu yenileyerek yürütmeyi feshedebilme hakkına sahiptir (Lijphart 1991: 8). Bundan dolayı

parlamenter sistemde yürütme ve yasama organları arasında çok güçlü bir bağ mevcuttur (Judge ve Earnshaw 2002). AB parlamenter bir sistem olarak kabul edilirse, Parlamento ve Komisyon tanımlanan bu kuralla muvafakat içermelidir. Bununla birlikte, Parlamento Komisyonu seçmede söz hakkına sahip değildir ve Komisyon, Avrupa vatandaşların gündelik hayatına derinden nüfuz eden bir organ olarak, böylece, Parlamento'ya karşı sorumludur

Ne var ki, Jachtenfuchs ve Kohler-Koch'un da isabetle tespit ettikleri üzere, normatif ve mantıki perspektiften, bağımsız ve seçilmemiş düzenleyici organlar politika yapımını gücünü elinde tutar, birkaç şekilde Parlamento önünde sorumlu tutulmalıdırlar. Böylece, AB kurumlarının parlamenter sorumluluk sürecinde yapısal problemler varsa, tabii ki politika yapımı demokrasi ve meşruiyet açılarından sorgulanır (Jachtenfuchs ve Kohler-Koch 1995). AB bağlamında bu hesap verilebilirlik Parlamento düzeyinde sağlanmalıdır. Zira Parlamento vatandaş seçiminin şekillendirdiği biricik kurumdur.

Bununla birlikte Komisyon, istikrarlı bir parlamenter sistem temeline dayanmamaktadır. Daha önce tüm detaylarıyla gösterdiğimiz gibi, Komisyon Parlamento'dan yetki almaz ama Konsey'den atanır ve Parlamento, sadece onay hakkına sahiptir. Bundan dolayı, Parlamento'da yasama sürecini başlatacak teklif için parti ittifakı ya da koalisyon yoktur (Dann 2002). İki yasama kurumu arasında varolan bu zayıf bağ, sadece Parlamento'nun müzakere gücünü ve etkinliğini azaltmakla kalmaz, aynı zamanda Komisyon'un politika yürürlüğe koymadaki meşruiyetini de zayıflatır (Lang 2002). Öte yandan, Komisyon'un kendisi hakkında bilgiler sunduğu resmi internet sayfasına göre, Komisyon'un herhangi bir öğretiyi kabul etmeyen bağımsız karakteri; hükümetlerden, üyelerden ya da Parlamento'dan değil, bilakis antlaşmalar tarafından garanti altına alınır (Komisyon web sayfası 2004).

Bu tartışmalara bağlı olarak, Avrupa halklarını arkasına alan ve geniş yetkilerle donanmış Komisyon'a ilişkin demokrasi kısıtı argümanlarının kökeni; Komisyon'un hesap vermeme/sorumsuzluk vurgusundan ortaya çıkar. Avrupa'da kara alama sürecinde Komisyon'un ağırlığı ancak Majone'un şu gözlemi dikkatle incelendiği takdirde hakkıyla anlaşılabilir. Majone'a göre, bir konuda Topluluğun bir yetkinliği söz konusu ise, üyelerin çıkarlarını korumak amacıyla izleyecekleri biricik yol, Avrupa kurum ve süreçleri üzerinde politika yapmaktadır. Bundan dolayı, bu gerçeklik genelde ulusüstü kurumlara ve özelde Komisyon'a tarifi imkansız ve havsalası mümkünsüz engin bir otorite sağlar (majone 2002b). Çevre, enerji, ulaşım, telekomünikasyon gibi ekonomik, mali ve ticari parametreler hep Komisyon'un geniş otorite alanı ve kapsamı içerisinde yer bulmaktadır.

Komisyon ulusal hükümetlerden bağımsız hareket eder. Her ne kadar parlamento tayin ve azil hakkında belirli bir yetkiye sahipse de Komisyon Parlamento'daki çoğunluğa tabi değildir. Komisyon üyeleri görevlerini yerine getirmede tamamen bağımsızdır ve Topluluğun genel çıkarına hizmet etmek gibi sınırları belli olmayan geniş yetkiye sahiptir. Daha da ötesi, yasama inisiyatif Topluluğun değil, Komisyon'un yasamasından beslenir. Böylece, yürütmenin Komisyon'un şahsında temsil edilen demokratik meşruiyeti, Konsey ve Parlamento'nun kontrol sisteminde aranamaz.

'Avrupa Konseyi, Parlamento, tek başına ulus devletler, alt-ulusal yönetimler, Avrupa kurumları, büyük şirketler ya da çıkar ve baskı kurumları Komisyon'dan belli bir konuda kanun teklifi hazırlama talebinde bulunabilir (Egeberg 2002). Fakat Komisyon'un bu teklifleri hazırlama sürecinde ulusal hükümetlere danışma zorunluluğu yoktur (Scharpf 2001). Bununla birlikte, Komisyon isterse bu teklifleri gündeme alır, istemezse dikkate almazdı. Bazıları da yasa tasarısının değerlendirilmesi aşamasında Komisyon ile Parlamento'nun eşit hakak sahip olduğunu da savunur (Majone 2002b). Helmbring yasama hususunda Parlamentonun etkinlikten yoksunluğunu şu yaşanmış örnekle açıklar: 'Parlamento Komisyon'u Ekim 1995'te 'kazazedelerin ülkesel kökenlerinin dışında gerçekleşen trafik kazaları' üzerine bir yönetmelik teklifine davet etti ve Komisyon 1997'de süreci başlattı. Yönetmelik 16 Mayıs 2000'de, Uzlaşma Komitesindeki Birleşik Metin üzerine yapılan anlaşmayla, kabul edildi. Bu olay da göstermektedir ki, Parlamentonun Komisyon'un Avrupa yasama sürecinde inisiyatif yetkisi üzerindeki iktidarı mevcuttur (Helmbring 2002).

Komisyon'un inisiyatif hakkı, parlamenter partilerin Parlamentoda tasarı sunmasını, ulusal yasamada olduğu gibi, engelleyeceklerdir. Tasarı sunmak siyasal partiler için halk desteği almanın en verimli yoludur ve üye devletlerde kanun yapımında aktif olmasına göre siyasal partiler ön plana çıkarlar (Steinberg 2001). Bundan dolayı Komisyon'un bu imtiyazlı hakkı Avrupa siyasal partilerinin gelişimini olumsuz etkiler ve böylece genelde Birlik demokrasisi üzerinde negatif etki yaratır.

Bazı düşünürler daha ileri giderek, Komisyon'un bu yapısını ve iktidarını dikkate alarak, AB yönetimini 'mutlakıyetçilik' olarak tanımlarlar. Onlara göre, mutlakıyetçi yapının baş aktörü olarak Komisyon, yürütme yetkisini, seçmene sayalı siyaset ya da hesap verebilen siyasal sistem yerine, merkezi ve hesap sorulamaz bürokrasinin ellerine bırakır. Bazı siyaset bilimciler ise, seçilmiş temsilcilerin yönetiminin yetersiz olduğuna ve AB için, seçilmiş siyasetçiler yerine teknik, profesyonel ve uzman bir kadronun gerekli olduğuna inanırlar (Casey ve Rivkin 2001). Burada ilginç olan, Avrupa Komisyonun bu fikri paylaşıyor ve hesap verilebilirliğin olmamasını başarının ardındaki sır olarak görüyor olmasıdır: Avrupa bütünleşmesinin

arkasındaki asıl neden, ulusal, sektörel ve diğer etkilerden bağımsız ulus-üstü yapıya sahip olan Komisyon'dur. 'Komisyon, AB'nin çıkarlarını önceleme kapasitesinin kalbidir (Casey ve Rivkin 2001).

Tablo, birincil yasanın çöktüğü ve temsili kanunun yüceltildiği tek pazarın tamamlanmasının akabinde kötüleşmeye başlamıştır (Dehousse 2002). Bundan dolayı, özel çıkarlara odaklı uzmanlara dayanan teknokrasi ve bürokrasinin şekillendirdiği hantal bir sistemin AB karar alma mekanizmasına hakim olmaya başladığı eleştirileri dile getirilmektedir. Bu sistemde örgütlü lobiler güçlü bir mevkie sahiptir ve kararlar hazırlayıcı, düzenleyici ve yönetici komitelerin kapalı kapılar ardında sorumsuz uzmanlar tarafından alınır. AB sistemi 'büyük iş camiasının ve serbest pazar ideolojisinin çıkarlarınca işletilen bir kulüptür' (Eriksen ve Fossum 2001). Bundan dolayı, Middlemas AB'yi bir 'elit oyunundan ibaret' görür (Middlemas 1995: 612). Benzer bir bakış açısıyla, ulusal çıkarları diğer kurumlara dayattığı ve komisyon üyeleri ve bürokratların ancak ulusal çıkarları kadar ufka sahip oldukları eleştirileri doğrudan Komisyona yöneltilen argümanlardır (Egeberg 1996).

Siedentop Avrupa başkenti Brüksel'de herşeyin göründüğü gibi iyi gitmediği noktasında uyarıda bulunur. Zira, ona göre, kıtayı bir tür 'bürokratik despotizm' kuşatmış durumdadır. Tüm iktidarın Brüksel'de ve tek elde toplanması AB'yi merkezi bir 'tiranlık' haline getirmiştir (Siedentop 2001). Komisyonun başarısı üzerinden ekonomik liberalleşme merkezi ve özerk devlet bürokrasisinin zaferini beraberinde getirmiştir. AB hızla 'yabancılar hükümeti' haline gelmektedir (Moravcsik 2001a)

3. Sonuç

Sonuç olarak, bürokratik süreçte Komisyon üye devletlerden gelen uzmanlardan oluşan yüzlerce teknik komite tarafından desteklenmektedir. Joerges ve Vos demokratik kontrol dışı işleyen Komisyon komiteleri hakkındaki eleştirilere vurgu yaparak teknik konularda etkin olan ve etki alanı gün geçtikçe genişleyen AB kara alam mekanizmalarını adeta ele geçiren komitelerin, 'Komitoloji' adlandırmasıyla literatüre geçen bir süreci başlattıklarını iddia eder (Joerges ve Vos 1999). AB'nin başından beri var olan ve son yıllarda tarım, ticaret ve gümrük politikalarına teşmil edilmiş ve ayrıca telekomünikasyon, araştırma ve geliştirme ve çevre alanlarını da gasp etmiştir. Doğası gereği bu komitelerin aldıkları teknik kararların ortaya çıkarttığı sonuç, halka oldukça müphem gelmektedir. Bundan dolayı, mesele ne kadar teknikse kamu beyninde o ölçüde daha az tartışılan bir mevzu haline dönüşmekte ve demokratik kontrolün azalmasına hizmet etmektedir. Avrupa, bundan dolayı, bazı Amerikalı yazarların 'hükümetin dördüncü erki' olarak adlandırdıkları teknokrasi olgusuyla yüz yüze gelmek

durumundadır. Bununla birlikte, yasama ve yürütme erkeleri Ab içinde ABD kadar ayrı olmadığından dolayı, Komitoloji sistemi hükümetin yasama ve yargı erklerinin dışında yer almaktadır ve böylece alınan kararlar üzerinde demokratik denetim kurulamamaktadır. Bunun yanı sıra, Avrupa Parlamentosu Komitoloji sistemi ve kararlarına karışıdır. Zira Avrupa Parlamentosu, bu komitelerin yürüttüğü yasama sürecine, birlikte karar alma prosedürü (co-decision procedure) gibi bir katkı sağlayamamaktadır.

KAYNAKÇA

Alvarez, M., Cheibub, J. A., Limongi, F. and Przeworski, A., 1996, 'Classifying Political Regimes', *Studies in Comparative International Development*, vol. 31, no. 2, pp. 3–36. Qted in Zweifel, D. T.,2002a, *Democratic Deficit?*, Lenxington Books, Oxford, Newyork.

Barker, R., 1993, 'Democracy and Individual Freedom' in A.M.Rieu and G. Duprat (eds.), *European Democratic Culture*, Routledge, London. Qted in Mather, J., 2001, 'The European Parliament- A Model of Representative Democracy?', *West European Politics*, vol. 24, no. 1, pp. 181-201.

Bealey, F., 1998, *The Blackwell Dictionary of Political Science*, Blackwell Publishers, Massachusetts. Qted in Neuhold, C., 2001, 'The Legislative Backbone-Keeping The Institution Upright? The Role of European Parliament

Braud, P., 1997, 'Decline of the Founding Values of Democracy and Weakening of Quasi-Missionary Institutions', *Studies in Comparative International Development*, vol. 32, no. 3, pp. 112-124.

Carter, C. And Scott, A., 1998, 'Legitimacy and Governance Beyond the European Nation State: Conceptualising Governance in the European Union', *European Law Journal*, vol. 4, no. 4, pp.429-446.

Casey, L.A., and Rivkin Jr., D. B., 2001, 'Europe in the Balance', Policy Review, no.107, pp. 41-54.

Christiansen, T., 1997, 'Legitimacy Dilemmas of Supranational Governance: The European Commission between Accountability and Independence', *European University Institute Working Papers, n*o. 97/74.

Chryssochoou, D. N., 2001, 'Models of Democracy and the European Polity', *University of Exeter Working Papers*, no. 1/2001.

Commission of the European Communities, 2001, White Paper on 'European Governance', COM (2001) 428.

Corbett, R., 1999, 'The European Parliament and the Idea of European Representative Government' in J. Pinder (ed.), *Foundation of Demoracy in the European Union*, Palgrave Publishers, New York.

Coultrap, J., 1999, 'From Parliamentarism to Pluralism: Models of Democracy and the European Union's Democratic Deficit', *Journal of Theoretical Politics*, vol. 11, no. 1, pp.107-135.

Dahrendorf, R., 2001, 'Can European Democracy Survive Globalization?', *National Interest*, no.65, pp.17-23

Decker, F., 2002, 'Governance Beyond the Nation-State. Reflections on the Democratic Deficit of the European Union', *Journal of European Public Policy*, vol. 9, no. 2, pp. 256–272.

Egeberg, M., 2002, 'The European Commission-The Evolving EU Executive', *Arena Working Papers*, no. 02/30.

Eichengreen, B., 2003, 'Putting It Together: The Foibles and Future of the European Union', *Foreign Affairs*, vol. 82, no. 4, pp. 194-201.

Eriksen, E. O., 2001, 'Democratic or Technocratic Governance?', A Contribution to 'Mountain or Molehill? A Critical Appraisal of the Commission White Paper on Governance', *Jean Monnet Working Paper*, no.6/01.

Eriksen, E. O. And Fossum, J. E., 2001, 'Democracy Through Strong Publics İn The European Union?', *Arena Working Papers*, no. WP 01/16.

Eurobarometer, 1995, no. 42, pp. 34-35. Qted in Braud, P., 1997, 'Decline of the Founding Values of Democracy and Weakening of Quasi-Missionary Institutions', *Studies in Comparative International Development*, vol. 32, no. 3, pp. 112-124.

European Parliament Elections Web Page, 2004, [online], available: http://www.elections2004.eu.int/ep- election/sites /en/results1306/ graphical.html, (25 June 2004).

European Parliament Official Web Page, 2004, [online], available:http://www. europarl.org.uk/guide/Gelectionsmain.html (23 April 2004).

Føllesdal, A., 2000, 'Theories of Democracy for Europe: Multi-level Challenges for Multi-level Governance', *Unpublished Workshop Paper*, [online], available: http://www. arena.uio.no, (30 January 2003).

Habermas, J., 1996, *Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy*, trans. by W. Rehg, MIT Press, MA, Cambridge. Qted in Entrikin, J.N., 1999, 'Political Community, Identity and Cosmopolitan Place', *International Sociology*, vol. 14, no. 3, pp. 269–282.

Héritier, A., 1999, 'Elements of Democratic Legitimation in Europe: an Alternative Perspective', *Journal of European Public Policy*, v. 6, n. 2, pp. 269-82.

Helmbring, K, 2002, 'Procedural Reforms of the EU Legislative Process. Increased Power for the European Parliament?', *CFE Working Papers*, Centre for European Studies at Lund University.

Helmer, R., 2002, 'Federalism in the USA and the EU', [online], available: http://www.rogerhelmer.com/cheyenne.asp, (21 July 2004).

Joerges, C., 2001, '"Economic order" – "technical realization"– "the hour of the executive": Some Legal Historical Observations on the Commission White Paper on European Governance', A Contribution to 'Mountain or Molehill? A Critical Appraisal of the Commission White Paper on Governance', *Jean Monnet Working Paper*, No.6/01.

Lijphart, A., 1991, *Parliamentary Versus Presidential Government*, Oxford University Press, Oxford. Qted in Judge, D. and Earnshaw, D., 2002, 'The European Parliament and the Commission Crisis: A New Assertiveness?', *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, vol. 15, No. 3, pp. 345–374.

Lijphart, A., 1984, *Democracies: Patterns of Majoritarian and Consensus Government in Twenty-one Countries*, Yale University Press, New Haven, CT. Qted in Judge, D. and Earnshaw, D., 2002, 'The European Parliament and the Commission Crisis: A New Assertiveness?', *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*, vol. 15, No. 3, pp. 345–374.

Lipset, S. M., 1994 'The Social Requisites of Democracy Revisited', *American Sociological Review*, vol. 59, no. 1, pp. 1-22.

Livingston, W., 1956, *Federalism and Constitutional Change*, Clarendon Press, Oxford. Qted in Thorlakson, L., 2003, 'Comparing Federal Institutions: Power and Representation in Six Federation', *West European Politics*, vol. 26, no. 2, pp. 1-22.

Lodge, J., 2003, 'Transparency and EU Governance: Balancing Openness with Security', *Journal of Contemporary European Studies*, vol. 11, no. 1.

Mather, J., 2001, 'The European Parliament- A Model of Representative Democracy?', *West European Politics*, vol. 24, no. 1, pp. 181-201.

Moravcsik, A., 2001a, 'Despotism in Brussels?' *Foreign Affairs*, vol. 80, no. 3, pp. 114-22.

Moravcsik, A., 2001b, 'People and Parliament in the European Union: Participation, Democracy, Legitimacy', *The American Political Science Review*, vol. 95, no.2, p. 512.

Mueller, D. C., 1997, 'Federalism and the European Union: A Constitutional Perspective', *Public Choice*, no. 90, pp. 255–280.

Muntean, A. M., 2000, 'The European Parliament's Political Legitimacy and the Commission's "Misleading Management": Towards a "Parliamentarian" European Union?' *European Integration online Papers (EIoP)*, vol. 4, no.5.

Neuhold, C., 2001, 'The Legislative Backbone-Keeping The Institution Upright? The Role of European Parliament Committees in the EU Policy-Making Process', *European Integration online Papers (EIoP)*, vol. 5, no. 10.

Peter, F., 1999, 'Europe United But Who Runs It?', *Christian Science Monitor*, 1/13/99, vol. 91, issue. 33.

Rasmussen, A., 2000, 'Institutional Games Rational Actors Play- The Empowering of the European Parliament', *European Integration Online Papers (EIoP)*, vol. 4, no. 1, pp.1-20.

Raunio, T., 2000, 'Second-rate Parties ?: Towards a Better Understanding of the European Parliament's Party Groups', Qted in Neuhold, C., 2001,

Rittberger, B., 2003, 'Removing Conceptual Blinders: Under What Conditions Does the Democratic Deficit Affect Institutional Design Decisions?', *ConWEB Papers*, no. 5, pp. 1-38 [online], available: http://les1.man.ac.uk /conweb/, (17 November 2003).

Roland, E. G., Kaufmann, A., Kleger, B, H., (eds.),1995, *Transnational Democracy*, Realotobia, Zurich, [online], available: http://frontpage.auburn.edu /tann/tann2/gross.html, (14 January 2003).

Rovni, J., 2003, 'Approaches to the Democratic Deficit of the European Union', *Perspectives*, no.19.

Serbanescu, I., 2000, 'Deficient Democracy', *Harward International Review*, vol. Summer, pp. 10-12.

Schmidt, S., 1997, ' European Integration and Democracy: the Differences among the Member States. *J. Eur. Public Policy*, vol. 4, no. 1, pp. 128-45. Qted in Fabbrini, S., 2003, 'Bringing Robert A. Dahl's Theory of Democracy to Europe', *Annual Reviews Political Science*, vol. 6, pp. 119-37.

Steinberg, P., 2001, 'Agencies, Co-Regulation and Comitology - and What About Politics ?', A Contribution to 'Mountain or Molehill? A Critical Appraisal of the Commission White Paper on Governance', *Jean Monnet Working Paper*, No.6/01

Sullivan, A., 2001, 'Union Due', *New Republic*, 05/21/2001, vol. 224, no. 21, p. 8.

Tsakatika, M., 2002, 'Why Political Responsibility is Lacking in The EU: The Legacy of the Monnet Method', A Paper presented in the PSA Conference of University of Aberdeen on 5-7 April 2002.

Wallace, H., 1996, 'Politics and Policy in the EU: The Challenge of Governance', in H. Wallace and W. Wallace (eds.), *Policy-Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford, Newyork, pp.3-35.

Wallace, H. and Wallace, W. eds., 1996, *Policy-Making in the European Union*, Oxford University Press, Oxford, Newyork.

Weale, A. (ed.), 1998, *Political Theory & the European Union: Legitimacy, Constitutional Choice & Citizenship*, Routledge, Florence, KY, USA.

Weiler, J.H.H., 2000a, 'Federalism and Constitutionalism: Europe's Sonderweg', *Jean Monnet Working Paper*, no. 10/2

Wessels and Diederichs, 1999, 'The European Parliament and European Legitimacy', in Bachoff and Smith (eds.), *Legitimacy and the European Union*, London, pp. 135-138. Qted in Dann, P., 2002, 'Looking Through the Federal Lens: The Semi-Parliamentary Democracy of the EU', *Jean Monnet Working Paper*, no. 5/02

Wessels and Diederichs, 1999, 'The European Parliament and European Legitimacy', in Bachoff and Smith (eds.), *Legitimacy and the European Union*, London, pp. 135-138. Qted in Dann, P., 2002, 'Looking Through the Federal Lens: The Semi-Parliamentary Democracy of the EU', *Jean Monnet Working Paper*, no. 5/02

Williams, S., 1991, 'Sovereignty and Accountability in the European Community', Qted in Lehning, P. B., 1998a, 'European Citizenship: Beween Facts and Norms', *Constellations: An International Journal of Critical & Democratic Theory*; vol. 4, no. 3, pp.346-368.

Wincott, D., 1998, 'Does the European Union Pervert Democracy? Questions of Democracy in New Constitutionalist Thought on the Future of Europe', *European Law Journal*, vol.4, no.4.

Woods, N., 1999, 'Good Governance in International Organizations', *Global Governance*, vol. 5, no. 1, pp. 39-62.

Zweifel, D. T.,2002, *Democratic Deficit?*, Lenxington Books, Oxford, Newyork.