



*Eğitimsel düşünce yereli gazeten*

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER  
FAKÜLTESİ DERGİSİ**

Cilt 7 - Sayı 1



**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

<b>Derginin Sahibi</b>	Prof. Dr. Yusuf ŞAHİN, Dekan Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına
<b>Editör</b>	Yrd. Doç. Dr. Fatma Zişan KARA
<b>Yayın Kurulu</b>	Doç. Dr. Eyüp AKIN Doç. Dr. Kahraman KALYONCU Yrd. Doç. Dr. Mehmet AKINCI Yrd. Doç. Dr. Selçuk KILIÇ Yrd. Doç. Dr. Serap ÜRÜT KELLEÇİ Yrd. Doç. Dr. Ziya ABBAS
<b>Yayın Kurulu Sekreteri</b>	Arş. Gör. İbrahim APAK

**DANIŞMA KURULU**

- Prof. Dr. Ercan BAYAZITLI .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Ali ÇAĞLAR .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN .... Gazi Üniversitesi  
Prof. Dr. Hasan Kürşat GÜLEŞ .... Selçuk Üniversitesi  
Prof. Dr. Mustafa GÜNEŞ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. A. Argun KARACABEY .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Mehmet Baha KARAN .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Özlem ÖZKANLI .... Ankara Üniversitesi SBF  
Prof. Dr. Halil SARIARSLAN .... Başkent Üniversitesi  
Prof. Dr. Elif SONSUZUOĞLU .... İstanbul Üniversitesi  
Prof. Dr. Zekai ŞEN .... İstanbul Teknik Üniversitesi  
Prof. Dr. Mahmut TEKİN .... Selçuk Üniversitesi  
Prof. Dr. Erdiñç TELATAR .... Hacettepe Üniversitesi  
Prof. Dr. İ. Burhan TÜRKŞEN .... TOBB ETÜ  
Prof. Dr. Yalçın KARATEPE .... Ankara Üniversitesi  
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Bahar YAŞIN .... İstanbul Üniversitesi

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki defa yayınlanan hakemli bir dergidir. Dergi, hem çevrimiçi hem de basılı olarak yayınlanmaktadır. Dergide yayınlanmak üzere gönderilen makaleler yayınlansın veya yayınlanmasın geri gönderilmez. Dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazar(lar)ına aittir.

**Yazışma Adresi** : Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergi Yayın Kurulu Başkanlığı, E-90 Karayolu Üzeri, 68100 Kampus AKSARAY

**Telefon** : +90 382 288 2401, +90 382 288 2422

**E-Posta Adresi** : iibfdergi@aksaray.edu.tr

**Genel Ağ Adresi**: <http://iibfdergi.aksaray.edu.tr>

**ISSN** : 1308-7525

**İNDEKSLENDİĞİMİZ VERİ TABANLARI**

 Directory of Open Access Journals	 Open Archives Initiative	 Akademia Sosyal Bilimler İndeksi	 Google Scholar Index	 Advanced Science Index	 Open Academic Journals Index
---	--	--	--	---	--

## HAKEM LİSTESİ

- Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ .... TOBB ETÜ  
Prof. Dr. İbrahim BAKIRTAŞ .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU .... Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Adem KALÇA .... Karadeniz Teknik Üniversitesi  
Prof. Dr. Sabahat BAYRAK KÖK .... Pamukkale Üniversitesi  
Prof. Dr. Seha SELEK .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Ahmet Nedim SERİNSU .... Ankara Üniversitesi  
Prof. Dr. Famil ŞAMİLOĞLU .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Berna TANER .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Öcal USTA .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Şenay ÜÇDOĞRUK .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Nurel ÜNER .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Yusuf ŞAHİN .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Himmet KARADAL .... Aksaray Üniversitesi  
Prof. Dr. Erol KUTLU .... Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Habib YILDIZ .... Sakarya Üniversitesi  
Prof. Dr. Nezih VARCAN .... Anadolu Üniversitesi  
Prof. Dr. Zeki DOĞAN .... Niğde Üniversitesi  
Doç. Dr. Yücel ACAR .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Doç. Dr. İsmail AKBAL .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Eyup AKIN .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Bünyamin AKDEMİR .... İnönü Üniversitesi  
Doç. Dr. G. Cenk AKKAYA .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Bülent BAYRAM .... Kırklareli Üniversitesi  
Doç. Dr. Bilge Kağan ÖZDEMİR .... Anadolu Üniversitesi  
Doç. Dr. Orhan ÇELİK .... Ankara Üniversitesi SBF  
Doç. Dr. Tuncay ÇELİK .... Erciyes Üniversitesi  
Doç. Dr. Yavuz DEMİREL .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Haluk DUMAN .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Kadir GÜRDAL .... Ankara Üniversitesi SBF  
Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE .... Hacettepe Üniversitesi  
Doç. Dr. Hüseyin KALYONCU .... Melikşah Üniversitesi  
Doç. Dr. Kamer KASIM .... İzzet Baysal Üniversitesi  
Doç. Dr. İbrahim KAYA .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Doç. Dr. İzzet KILINÇ .... Düzce Üniversitesi  
Doç. Dr. İpek Deveci KOCAKOÇ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. F. Akın KOÇAK .... Ankara Üniversitesi SBF  
Doç. Dr. Mehmet MARANGOZ .... Mutlu Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Doç. Dr. Nagihan OKTAYER .... İstanbul Üniversitesi  
Doç. Dr. Alper ÖZER .... Ankara Üniversitesi SBF  
Doç. Dr. Fırat PURTAŞ .... Gazi Üniversitesi  
Doç. Dr. Güven SAYILGAN .... Ankara Üniversitesi SBF  
Doç. Dr. Zeliha SEÇKİN .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Erşan SEVER .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Türker SUSMUŞ .... Ege Üniversitesi  
Doç. Dr. Vahap TECİM .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Fatma TEKTÜFEKÇİ .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. İsmail AKBAL .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Aydın ULUCAN .... Hacettepe Üniversitesi

Doç. Dr. Korhan KARACAOĞLU .... Nevşehir Hacı Bektaş Üniversitesi  
Doç. Dr. Kaan YARALIOĞLU .... Dokuz Eylül Üniversitesi  
Doç. Dr. Mehmet DEMİR .... Cumhuriyet Üniversitesi  
Doç. Dr. Eyyup YARAŞ .... Akdeniz Üniversitesi  
Doç. Dr. Tülay YENİÇERİ .... Aksaray Üniversitesi  
Doç. Dr. Latif ÖZTÜRK .... Kırıkkale Üniversitesi  
Doç. Dr. İlhami YÜCEL .... Erzincan Üniversitesi  
Doç. Dr. İbrahim DURAK .... Pamukkale Üniversitesi  
Doç. Dr. Zehra BOZBAY .... İstanbul Üniversitesi  
Doç. Dr. Hülya BAKIRTAŞ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Vasif ABİYEYV .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Hakan ALTIN .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Mehpare TOKAY ARGAN .... Bilecik Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. H. Bader ARSLAN .... Ankara Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Lütfi ATAY .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Şenay LEZKİ .... Anadolu Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Özlen ÇELEBİ .... Hacettepe Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Özgür ÇINARLI .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. M. Halit YILDIRIM .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. H. Ebru ERDOST ÇOLAK .... Ankara Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. İsmail ELAGÖZ .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Haluk ERDEM .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Emine Fırat .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sibel SELİM ERDOĞAN .... Celal Bayar Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sibel SU ERÖZ .... Kırklareli Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Mehmet KÜÇÜKKAYA .... Harran Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Leyla İÇERLİ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Aytekin FIRAT .... Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. İsmail GÖKDENİZ .... Kırıkkale Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Kenan GÜLLÜ .... Erciyes Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. S. Burak HAŞILOĞLU .... Pamukkale Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Dilek Arzu AKOLAŞ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Havva KÖK .... Hacettepe Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Ali Cengiz KÖSEOĞLU .... Karadeniz Teknik Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Sinan METE .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Abdulvahap ÖZCAN .... Pamukkale Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Vesile ÖZÇİFÇİ .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. M. Faruk ÖZÇINAR .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Ferah ÖZKÖK .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. S. Sami TAN .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Kamil UNUR .... Mersin Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Mutlu UYGUN .... Aksaray Üniversitesi  
Yrd. Doç. Dr. Hikmet YAVAŞ .... Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi

## İÇİNDEKİLER

TÜRKİYE'DE UYGULANAN PARA POLİTİKALARI KAPSAMINDA FEDAKÂRLIK ORANININ TAHMİN EDİLMESİ .....	1-10
<i>Burhan DOĞAN, Burak KILIÇOĞLU</i>	
TMS-16 AÇISINDAN MADDİ DURAN VARLIKLARDA AMORTİSMAN UYGULAMALARININ VERGİ USUL KANUNU İLE MUKAYESESİNİN İNCELENMESİ .....	11-19
<i>Mustafa ÇAM</i>	
İTHALAT SIRASINDA ÖDENEN VERGİLER VE DİĞER MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER: TÜRKİYE VE CEP TELEFONU İTHALATI.....	21-36
<i>Canatay HACİKÖYLÜ</i>	
GÖÇ OLGUSU EKONOMİK KALKINMADA İTİCİ GÜÇ OLABİLİR Mİ? .....	37-48
<i>Munise Tuba AKTAŞ</i>	
ÇOK AMAÇLI DE NOVO PROGRAMLAMA PROBLEMLERİNDE UZLAŞIK ÇÖZÜM: UZLAŞIK PROGRAMLAMA UYGULAMASI .....	49-57
<i>Nurullah UMARUSMAN, Ahmet TÜRKMEN</i>	
ÖRGÜTSEL USTALIK (ORGANIZATIONAL AMBIDEXTERITY): ÖRGÜTSEL USTALIK DÜZEYİNİ BELİRLEMEDE ARAŞTIRICI VE YARARLANICI STRATEJİLERİN ETKİLEŞİMSEL ROLÜ .....	59-67
<i>Ayşe CİNGÖZ, Asuman AKDOĞAN</i>	
ÇEVRE BİLİNCİ DÜZEYİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK UYGULAMALI BİR ÇALIŞMA: MERZİFON MESLEK YÜKSEKOKULU ÖRNEĞİ .....	69-74
<i>Demet CANSARAN</i>	
OTEL İŞLETMELERİNDE ÇALIŞAN MUHASEBE PERSONELİNİN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ İLE İŞ TATMİN DÜZEYLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN İNCELENMESİ: TRABZON OTELLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA .....	75-85
<i>Hakan AKYURT, Eray TURPCU, Mustafa ÇAM</i>	
FİNANS DÜNYASININ KRİZLER KARŞISINDAKİ BELİRSİZLİĞİ DAVRANIŞSAL EKONOMİ .....	87-101
<i>Emine FIRAT, Ramazan KURTOĞLU</i>	
İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN YEREL BİR SORUN OLARAK İNŞASI .....	103-114
<i>Mustafa DEMİRCİ</i>	
ALGILANAN KİŞİ-ÖRGÜT UYUMUNUN KİŞİLERARASI ÇATIŞMA VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ .....	115-124
<i>Nihal Kartaltepe BEHRAM, Esra DİNÇ</i>	
SAĞLIK ÇALIŞANLARINDA İŞE BAĞLI STRES: KONYA NUMUNE HASTANESİ SAHA ÇALIŞMASI .....	125-131
<i>Ecem Merve ÖZCAN, Ali ÜNAL, Ahmet Burhan ÇAKICI</i>	
SAM AMCA'NIN KULÜBESİ: 2008 BÜYÜK BUNALIMININ ANLATILMAMIŞ HİKÂYESİ .....	133-148
<i>Mustafa ACAR</i>	
YAZARLARA NOTLAR.....	149-155



## Türkiye’de Uygulanan Para Politikaları Kapsamında Fedakârlık Oranının Tahmin Edilmesi\*

**Burhan DOĞAN<sup>a</sup>**  
Anadolu Üniversitesi

**Burak KILIÇOĞLU<sup>b</sup>**  
Anadolu Üniversitesi

### Öz

Başarılı bir para politikası yönetimi çerçevesinde merkez bankalarının, uygulanan para politikasının bütün etkilerini önceden tahmin edebilmesi gerekmektedir. Çağdaş merkez bankacılığının temel amacı olan fiyat istikrarının sağlanması ve sürdürülmesi, bugün Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının da temel amacıdır. Literatürde, özellikle 2008 finansal krizinden sonra fiyat istikrarının sağlanmasının yanında, dezenflasyon politikaları maliyetlerinin tartışılması hız kazanmıştır. Buna göre dezenflasyon politikaları toplam çıktı düzeyini istikrarsızlaştırmakta ve toplam üretimde bir kayba neden olarak işsizlik oranlarını arttırmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’de dezenflasyon politikası döneminde toplam çıktı miktarında bir kayıp olup olmadığını ölçmektir. Tahmin; 2005M01-2013M12 dönemleri, aylık bazda tüfe ve sanayi üretim endeksi serileri kullanılarak, yapısal VAR (SVAR) modeliyle yapılmıştır. Tahmin sonucunda, teorik beklentileri destekler biçimde Türkiye’de dezenflasyon sürecinde enflasyon oranı ile sanayi üretim endeksi arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bir parasal şok karşısında enflasyondaki bir puanlık düşüşün, bir yıllık üretimde kümülatif olarak 0,88 puan azalmaya neden olduğu tahmin edilmektedir.

### Anahtar Kelimeler:

Para Politikası; Enflasyon; Fedakarlık Oranı; Yapısal VAR

Yüksek enflasyon dönemlerinin, üretim sürecini yavaşlattığının biliniyor olmasının yanı sıra; mevcut ampirik çalışmalar, düşük enflasyon politikalarının da ekonomik maliyetlerinin olduğunu, dezenflasyon dönemlerinin ekonomik durgunluğu da beraberinde getirdiğini başarılı bir şekilde ortaya koymuştur (Gordon 1982; Ball, 1994; Cecchetti ve Rich, 2001). Bu anlamda fedakârlık oranı, düşük enflasyona geçiş dönemlerinde, kümülatif kayıpların belirlenmesi anlamında önemli bir gösterge olarak kabul görmektedir. Geleneksel Phillips eğrisi, ücretler (ve fiyatlar) ve işsizlik oranı arasındaki negatif yönlü ve istikrarlı ilişkiyi ifade etmektedir. Avrupa ve Amerika’da yaşanan dezenflasyon süreçlerinde de, enflasyonu düşürme sürecinde yaşanan deneyimler, bu ilişkiyi doğrular niteliktedir. Bunun sonucu olarak da enflasyonu düşürme çabasının üretimi düşürerek enflasyonu artıracağı yönündeki inanış genel kabul

görmeye başlamıştır. Enflasyon oranında %1’lik bir düşüşün üretimde (ve işsizlik oranında) neden olduğu etkiye Fedakârlık Oranı (Sacrifice Ratio) denilmektedir (Mankiw, 2010: 396).

Fedakârlık oranı genel olarak, hem teorik hem de ampirik çalışmalar bağlamında, işgücü piyasasındaki fiyat katılıklarına bağlanmıştır (Teorik bakış açısı anlamında Gordon, 1982; Mankiw, 1990. Ampirik çalışmalar anlamında Ball, 1994; Jordan, 1997; Durham, 2002; Diana ve Sidiropoulos, 2004; Zhang, 2005; Coffinet, 2006). Genelde dezenflasyon dönemlerinde ortaya çıkacak olan maliyetlerin ölçümünde ise “Beklentilerle Genişletilmiş Phillips Eğrisi” bağıntısı kullanılmaktadır ve genel olarak ekoller arası farklılıkların belirleyicisi, beklentilerin formasyonu konusunda ortaya çıkmaktadır. Genel kanı, bir dezenflasyon sürecinin üretim ve işsizlik oranlarında bir etki yaratacağı sonucu olmasının yanında; bu

<sup>a</sup> Sorumlu Yazar: Burhan DOĞAN, Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İkt. ve İdari Bilimler Fakültesi, burhand@anadolu.edu.tr

<sup>b</sup> Burak KILIÇOĞLU, Bilim Uzmanı, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, kilicoglu.b@gmail.com

\* Bu makale, birinci yazarın danışmanlığında ikinci yazar tarafından gerçekleştirilen yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

dönemlerde güvenilir ve bağımsız bir merkez bankasının, “güvenilirlik primi” yaratarak ortaya çıkacak olan fedakârlık oranını azaltabileceği şeklindedir. Fakat bu durum kesin olmamakla birlikte ekonominin içinde bulunduğu durumla da doğrudan ilişkilidir (Neumann, 1991: 109).

İşgücü piyasasındaki katılıklar –nominal ücret katılıklarının ölçümü- genel anlamda fedakârlık oranı tahmini için kullanılan enstürmanlardan biri olarak kabul görmez. Bu iki kavram arasındaki ilişkinin tahmini birçok metodolojik zorluğu beraberinde getirmektedir. Teorik anlamda iki önemli argüman gerekmektedir. İlk olarak, ücretlerin belirlenmesi mekanizması yoluyla, ücret piyasasında fiyat katılıkları oluşur ve dezenflasyon dönemlerinde, ekonominin kendini bu katılıktan dolayı esnek biçimde ayarlayamaması, fedakârlık oranının nispeten artmasına yol açar. Gordon (1982), 1960-1980 dönemlerinde Amerika ve Japonya’da fedakârlık oranının yüksek olmasını bu nedene bağlamıştır. İkinci olarak, aksine, kısa dönemde paranın yansız olmadığı ve fiyatlar genel seviyesinin ücretlerden daha hızlı artacağı ileri sürülmüştür (Mankiw, 1990). Bu yüzden, ücret belirleme mekanizmaları, enflasyonla mücadele dönemlerinde fedakârlık oranı üzerinde ancak ikincil bir rol oynayabilir.

## Literatür

Ampirik çalışmaların yürütülmesi anlamında, fedakârlık oranının tahmin edilmesi için iki farklı yöntem öne çıkmıştır. İlk olarak, dezenflasyon sürecinin geçici farklı dönemlerinin belirlenmesine dayanan (Ball, 1994; Durham, 2002; Daniels ve diğerleri 2004; Zhang, 2005; Coffinet, 2006) yöntem ve ikinci olarak yapısal VAR modelinin kullanılmasıdır (Cecchetti ve Rich, 2001). Haan, Knot ve Sturm (1993), dezenflasyon döneminin maliyetlerinin minimizasyonu konusunda yaptıkları çalışmada, gerek sabit döviz kuru sistemi, gerekse bağımsız bir merkez bankasının varlığı dezenflasyon dönemlerini maliyetsiz kılmamıştır. Ancak sabit döviz kuru sisteminin nispeten daha başarılı olduğu savunulmuştur.

Ball (1994) tarafından geliştirilen, dezenflasyon dönemlerinin farklı kısımlarının tanımlanması ve bu dönemler için fedakârlık oranının ayrı ayrı hesaplanması metodu, birkaç yönden eleştirilmektedir. İlk olarak, farklı kısımların başlangıç ve bitiş dönemlerinin belirlenmesi sürecinde fedakârlık oranı oldukça hassas bir yapı sergilemektedir. Bunun yanı sıra, her kısım için potansiyel büyüme oranının hesaplanması için ortaya atılan öneriler karışık sonuçlar doğurmuştur. Ayrıca parasal şokları merkezine alan bu yöntem, olası arz ve talep şoklarını dışsal bırakmıştır.

Pickering ve Valle (2011), globalleşme sürecinin fedakârlık oranı üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada, 38 ülke için 1981-1998 dönemlerini incelemiş, Romer’ı (1993) destekler biçimde; global ticaretin artmasının fedakârlık oranının üzerindeki etkisinin nispeten daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır. Dramani ve Thiam (2012), WAEMU<sup>3</sup> ülkeleri için yapısal VAR metodu kullanarak fedakârlık oranı hesaplamış ve bu ülkeler için koordine para ve maliye politikalarının izlenmesinin, fedakârlık oranı üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Badinger ve Nindl (2012), 118 ülke için 1966-2007 yılları arasında Jordan’ın (1997) yöntemini kullanarak globalleşme, enflasyon ve fedakârlık oranı ilişkisini sorgulamışlardır. Globalleşme sürecinin hem enflasyon oranlarını, hem de fedakârlık oranlarını arttırdığı sonucuna varılmıştır. Chevapatrakul ve Paez-farrell (2013), OECD ülkeleri Quantile regresyon metodunu kullanarak, fedakârlık oranını belirleyen değişkenlerin neler olduğunu sorgulamışlardır. Sonuç olarak bu değişkenlerin, standart yaklaşımlarla belirlenemeyecek asimetric ilişkili değişkenler olduğu sonucuna varılmıştır. Dholokia (2014), Hindistan ekonomisi için dinamik arz ve talepteki kaymalardan yola çıkarak fedakârlık oranı hesaplamıştır.

Kesriyeli ve Yalçın (1998), üçer aylık veriler kullanarak Türkiye için 1987-1998 dönemini incelemiştir. İki aşamalı EKK yöntemiyle tahmin edilen modelde, geçmişe yönelik enflasyon farkında bir birimlik artış, nominal faiz oranında 0,8 birimlik artışa neden olurken; üretim açığındaki bir birimlik artış nominal faiz oranında 6,9 birimlik artışa sebep olduğu tahmin

<sup>3</sup> WAEMU: West African Economic and Monetary Union.



edilmiştir. İleriye yönelik beklentilerle yapılan tahminde ise enflasyon ve üretim açığı değişkenlerini istatistiksel olarak anlamsız bulmuşlardır. Bu durum, Türkiye’de beklentilerin geçmişe yönelik şekillendiği ve Türkiye’de yüksek ve kronik enflasyon ortamında faiz oranlarının fiyat istikrarını sağlama aracı olarak kullanılmayacağı sonucuna varmışlardır.

Tunay (2003), 1986:4-2001:3 çeyreklik dönemler, reel GSMH ve TEFE endeks verileriyle, SVAR yöntemini kullanarak fedakârlık oranı tahmin etmiştir. Sonuç olarak Türkiye’de çok niteliğindeki bir para politikası kararının bir yıllık reel GSMH’da kümülatif olarak %0.25’lik bir kayba neden olduğu tahmin edilmiştir.

Ongan (2004), 1988-2003 dönemini EKK yöntemiyle Taylor kuralını incelemiştir. Yazar çalışmasında kısa dönem nominal faiz oranının belli bir kurala göre hareket ettiği sonucuna varmıştır. Üretim açığı ile nominal faiz hadleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir sonuç bulunmamıştır. Yazgan ve Yılmazkuday (2007), İsrail ile Türkiye’yi geliştirmekte olan ülkeler kapsamında ele alarak ileriye dönük para politikası kuralı tahmin etmişlerdir. Türkiye için 2001-2004, İsrail için ise 1999-2002 dönemi aylık verileri GMM yöntemi ile analiz edilmiştir. Yapılan tahminde, her iki ülke için de merkez bankası davranışları Taylor kuralı çerçevesinde oldukça iyi açıklanabiliyor olmasının yanında, İsrail’e kıyasla Türkiye’de faiz oranlarının enflasyon hedeflemelerindeki sapma ve çıktı açığına duyarlılığı daha fazla olduğu ortaya konmuştur. Çağlayan (2005), 1990:03-2004:12 dönemine ait verileri Multinomial Logit modeliyle ele almıştır. Çalışmada çıktı açığının faiz oranları üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna varılmıştır.

Kaytancı (2005), 1990:1-2003:4 arası dönemde TCMB’nin reaksiyon fonksiyonunu üçer aylık verilerle VAR modeli aracılığıyla tahmin etmiştir. Çalışmada, üretim açığı, enflasyon açığı, döviz kuru ve gecikmeli gecelik faiz oranına etki eden bir şoka gecelik faiz oranının tepkisi anlamsız olarak tahmin edilmiştir. Kaya (2006), 1995:01-2005:09 dönemini üç ayrı dönem halinde (1995:01-1999:11; 2001:09-2005:09; 2003:01-2005:09) EKK yöntemi ile ele almıştır. Yapılan çalışma, TCMB’nin basit bir Taylor kuramı yerine, enflasyon oranının yanı sıra reel döviz kurunu ve cari işlemler açığını da gözeten farklılaştırılmış bir politika kuralı

izlemiş olabileceğini ortaya koymuştur. Zortuk (2007), Taylor kuralının işleyişini Bounds testi yardımıyla 2001:08-2006:12 dönemlerini aylık verilerle analiz etmiştir. İncelenen dönem için hedeflenen enflasyondan, potansiyel üretim düzeyinden ve döviz kurlarından sapmanın kısa vadeli faiz oranları üzerinde anlamlı bir şekilde etkili olduğu tahmin edilmiştir. Çıktı açığı istatistiksel olarak anlamlı ve faiz oranları üzerinde çok azetkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Aklan ve Nargeleçekenler (2008), 2002-2006 arası aylık verilerle TCMB’nin geriye dönük reaksiyon fonksiyonunu GMM yöntemiyle tahmin etmişlerdir. Tahmin edilen faiz reaksiyonu fonksiyonu, sadece enflasyon sapsmasına göre değişim göstermemekte, üretim sapsması ve kur değişimlerinden de etkilenmektedir. Yapraklı (2007), 2001:8-2006:12 dönemi aylık verileriyle Türkiye’de para politikası kuralının geçerliliğini test etmiştir. Yapılan çalışma sonucunda, kısa dönem faiz oranı üzerinde enflasyon ve üretim açığının anlamlı bir etkisi ve döviz kurunun etkisinin anlamsız olduğu sonucuna varılmıştır. Türkiye’de temel ve açık ekonomi para politikasının geçerli olduğu ve enflasyon hedeflemesi stratejisi çerçevesinde kısa dönemli faiz oranlarının kullanıldığı politikaların etkili olacağı sonucuna varılmıştır. Çağlayan ve Astar (2010), enflasyon hedeflemesi stratejisine geçen ülkelerde Taylor kuralının uygulanıp uygulanmadığını ortaya koymak amacıyla 22 ülkenin verileri üzerinden, Multinomial Logit modelleri kullanılarak tahmin etmeye çalışmıştır. Tahminde İzlanda, Endonezya, Filipinler ve İsviçre için yapılan tahminler anlamsız sonuç vermiştir. Geliştirmekte olan ülkeler için fiyat istikrarını sağlamada politika aracı olarak yalnızca faiz oranlarının kullanılmasının yeterli olmayacağı sonucuna varılmıştır.

## Ekonometrik Model

SVAR yöntemi, para politikalarının üretim ve fiyatlar üzerindeki etkisini analiz etmede oldukça popüler bir yöntemdir. SVAR, iktisat kuramını temel alan koşullarıyla dinamik eşanlı denklem modelleri olarak

görülebilmektedir. SVAR, bir yapısal şoklar setiyle<sup>4</sup>, bir değişimdeki gözlenen hareketler arasında bağlantı kurar. Bu yenilikler, iktisadi açıklamaları olan işaretleri esas alır. Bu modellerin varsayımlarının formüle edilmesinde, para politikası şoku olarak ele alınan yapısal yeniliklerin açıklanabilmesini sağladığından, para politikasının üretim ve enflasyon üzerindeki etkisini değerlendirmekte ve dolayısıyla fedakârlık oranının ölçümünde oldukça cazip bir yöntemdir (Cecchetti ve Rich, 2001: 417-418).

SVAR yöntemi, bir sistematik ve bir de tesadüfi bileşen yoluyla para politikasını ayrıştırmaktadır. Sistematik bileşen, bir reaksiyon fonksiyonu olarak anahtar bir ekonomik değişkenler setindeki hareketlere para otoritesinin zaman içindeki tepkisini tanımlar. Tesadüfi bileşen ise, reaksiyon fonksiyonunca açıklanamayan ve 'para politikası şokları' olarak adlandırılan para otoritesinin kısmi tepkilerini belirtmektedir. Para politikası şokları analizin odağını oluşturur ve sonuçta para politikasının üretim ve fiyatlar üzerindeki sayısal etkisini belirleme olanağı sağlar (Tunay, 2003: 4).

Cecchetti ve Rich (2001) tarafından geliştirilen bu yöntem görece:

$$(1-L)y_t = \Delta y_t = b_{12}^0 \Delta \pi_t + \sum_{i=1}^n b_{11}^i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^n b_{12}^i \Delta \pi_{t-i} + \epsilon_t^y \quad (1)$$

$$(1-L)\pi_t = \Delta \pi_t = b_{21}^0 \Delta y_t + \sum_{i=1}^n b_{21}^i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^n b_{22}^i \Delta \pi_{t-i} + \epsilon_t^\pi \quad (2)$$

1 ve 2 nolu eşitliklerde;  $y_t$ , (t) dönemindeki üretimin logaritmasını;  $\Delta \pi_t$ , (t) ve (t-1) dönemleri arasındaki enflasyon oranı ve  $\epsilon_t = [\epsilon_t^y, \epsilon_t^\pi]$  toplam arz ( $\epsilon_t^y$ ) ve toplam talep ( $\epsilon_t^\pi$ ) şoklarını içeren bir vektör yenilik (vector innovation) sürecidir.  $\epsilon_t$ 'nin ortalamasının sıfır ve tüm t dönemleri için  $E[\epsilon_t \epsilon_t'] = \Omega$  kovaryans matrisi ile seri olarak ilişkisiz olduğu varsayılmıştır.

Burada dikkat edilmesi gereken husus, zaman içinde üretim ve enflasyon üzerindeki yapısal şokların etkisidir. Bu büyüklükler değerlendirilirken, yapısal şoklara sistemin etki-tepkileri, 1 ve 2 nolu eşitliklerin vektör hareketli ortalamasından görülebilir.

$$(1-L)y_t = A_{11}(L) \epsilon_{t-i}^y + A(L) \epsilon_{t-i}^\pi \quad (3)$$

$$= \sum_{i=0}^{\infty} a_{11}^i \epsilon_{t-i}^y + \sum_{i=0}^{\infty} a_{12}^i \epsilon_{t-i}^\pi$$

$$(1-L)\pi_t = A_{21}(L) \epsilon_{t-i}^y + A(L) \epsilon_{t-i}^\pi \quad (4)$$

$$= \sum_{i=0}^{\infty} a_{21}^i \epsilon_{t-i}^y + \sum_{i=0}^{\infty} a_{22}^i \epsilon_{t-i}^\pi$$

3 ve 4 nolu eşitliklerde;  $A_{ij}(L)$ , L gecikme işlemcisindeki bir polinomdur. Eğer başlangıçta para politikasındaki değişimleri tanımlamakta toplam talep şoklarını kullanırsak, o halde 3 ve 4 nolu eşitlikler üretim ve enflasyon üzerinde bir para politikası şokunun bir dinamik etkisini belirlememizde uygun temel bir gösterimdir. Böylece fedakârlık oranı, 3 ve 4 nolu eşitliklerden türeyen yapısal etki-tepki fonksiyonları temel alınarak tahmin edilebilir.  $A_{22}(L)$ 'deki katsayıların toplamı bir para politikası şokunun enflasyon düzeyi üzerindeki etkisini ölçmektedir. Bunun yanında, fedakârlık oranı üretim üzerinde tesadüfi bir para politikası şokundan kaynaklanan kümülatif etkiyi belirlemeyi gerektirir. Bu kümülatif etkinin toplamı,  $A_{12}(L)$ 'deki katsayıların bir fonksiyonu biçiminde ifade edilebilir. Bütün bu etkiler birlikte ele alınırsa, para politikası şokunun -üretim ve enflasyon oranı üzerindeki- nispi etkisine; yani fedakârlık oranına ulaşılır. O halde fedakârlık oranı, ( $\zeta$ ) zaman ufkunda, yukarıda tanımlanan etkilerin oranlanmasıyla hesaplanır:

$$S_{\epsilon^\pi}(\zeta) = \frac{\sum_{j=0}^{\zeta} \left( \frac{\delta y_{t+j}}{\delta \epsilon_t^\pi} \right)}{\left( \frac{\delta \pi_{t+\zeta}}{\delta \epsilon_t^\pi} \right)} = \frac{(\sum_{i=0}^{\zeta} a_{12}^i) + (\sum_{i=0}^{\zeta-1} a_{12}^i) + \dots + (\sum_{i=0}^{\zeta} a_{12}^i)}{(\sum_{i=0}^{\zeta} a_{22}^i)} \quad (5)$$

$$= \frac{(\sum_{i=0}^{\zeta} \sum_{j=0}^i a_{12}^j)}{(\sum_{i=0}^{\zeta} a_{22}^i)}$$

Buna göre t döneminde enflasyonu düşürecek bir parasal stratejiyi gerçekleştirebilmek için, fedakârlık oranının pay kısmı, 'i=0'dan 'i= $\zeta$ 'ye kadar dönemlerin kümülatif üretim kayıplarını ölçerken; payda kısmı, ' $\zeta$ '

<sup>4</sup> İngilizce 'Innovations' olarak anılan bu kavram, 'yenilik' olarak adlandırılacaktır.

dönem sonra enflasyon düzeyindeki farktır. 5 nolu eşitlikte, fedakârlık oranının pay kısmı, üretimdeki değişmelerin toplamı olarak hesaplanmaktadır.

Cecchetti ve Rich (2001) ve Blanchard ve Quah (1989), üretim düzeyi üzerinde toplam talep şoklarının sürekli bir etkisi olmadığı varsayımı altında analizlerini gerçekleştirmişlerdir. Buna göre:

$$A_{12}(\mu) = \sum_{i=0}^{\infty} a_{12}^i = 0$$

Yukarıda açıkladığımız yöntem, tahmin gücü oldukça yüksek sonuçlar vermesinin yanı sıra, bu tür bir modelleme fedakârlık oranı tahmininde yanıltıcı da olabilmektedir. Bu tür bir modellemede tahmin edilen şok, para politikasının yanı sıra; tüketim, yatırım fonksiyonlarındaki ve kamu harcamalarındaki değişimlerin etkilerine karşı korumasızdır. Bu sebeple Cecchetti ve Rich (1999), Shapiro ve Watson’ın (1988) geliştirdiği üç değişkenli ve Galı’nın (1992) geliştirdiği dört değişkenli modellerin SVAR modellerini tahmin ederek alternatif fedakârlık oranları belirlemişlerdir. Cecchetti ve Rich’in bulguları, Shapiro ve Watson’un bulgularından çok farklı sonuçlar vermese de; Galı’nın geliştirdiği dört değişkenli modelden önemli ölçüde farklılık gösterdiği saptanmıştır (Tunay, 2003: 167).

Fedakârlık oranının hesabı, toplam talep şokları üzerinde uzun dönem sınırlandırmalar için ufkun belirlenmesini ve para politikası şokuna üretim ve enflasyonun dinamik tepkisinin buna göre hesaplanmasını gerektirmektedir. Yöntem olarak izlenen Cecchetti ve Rich’in (1999) çalışmasında toplam talep şoklarının yirmi yıl sonra tamamen sona erdiği varsayılmakta ve para politikasındaki bir değişikliğe üretim ve enflasyonun tepkisinin beş yılda meydana geleceği temel alınarak fedakârlık oranı tahmin edilmiştir. Analizin zaman ufku, ele alınan ülkenin dinamikleri hesaba katılarak yapılan varsayımlarla araştırmacı tarafından belirlenir. Türkiye örneğinde bu sürenin daha kısa olduğu varsayımı ile araştırma, yirmi aylık bir zaman ufkunda yapılmıştır.

Yapısal VAR uygulamadan önce, zaman serilerinin durağan olup olmadıklarını belirlemek amacıyla birim kök testi uygulanmıştır. Daha sonrasında ise durağan olmayan değişkenlerin doğrusal kombinasyonlarının

uzun dönemde durağanlığını sınamak için eşbütünlük testi uygulanmıştır.

### Tahmin Sonuçları

Çalışmada, 2005:M1 ve 2013:M12 dönemine ait aylık bazda veriler kullanılmıştır. Kullanılan veriler, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden elde edilen Tüfe ve Sanayi Üretim Endeksidir. Değişim tekniği sabit ve orjinal gözlem olarak elde edilmiştir. Çalışma, E-Views 7.0 kullanılarak yapılmıştır.

### Birim kök testi sonuçları

Sanayi üretim endeksinin logaritması alınmış ve Tramo/Seats yöntemi kullanılarak mevsimsel olarak arındırılmıştır. Böylelikle sanayi üretim endeksi (Uret0) ve tüfe (Enf0) serileri elde edilmiştir. Modelde bulunan Uret0 ve Enf0 serileri için yapılan birim kök testi sınaması sonucunda, Enf0 serisi düzeyinde durağanken; Uret0 serisinin düzeyinde durağan olmadığı, birim kök içerdiği gözlenmiştir (Tablo 1).

**Tablo 1.** Düzey Değerler için ADF Test Sonuçları

DEĞİŞKENLER	KRİTİK DEĞERLER			ADF (t) ADF (Prob)	GECİKME UZUNLUĞU
	%1 Anlam Düzeyi	%5 Anlam Düzeyi	%10 Anlam Düzeyi		
Uret0 (intercept)	-3.4937	-2.8892	-2.5815	-1.1816 0.6803	2
Uret0 (trend and intercept)	-4.0469	-3.4527	-3.1519	-3.9146 0.0147	1
Enf0 (intercept)	-3.4925	-2.8886	-2.5813	-9.0773 0.0000	0
Enf0 (trend and intercept)	-4.0460	-3.4523	-3.1516	-9.1075 0.0000	0

Uret0 serisinin birinci farkı alındığında, serinin durağan hale geldiği gözlemlenmiştir (Tablo 2). Düzey enf serisinde, R<sup>2</sup> değerinin daha düşük olması ve Enf0 serisinin birinci farkında R<sup>2</sup> değerinin daha yüksek olması nedeniyle çalışmada Enf0 serisinin birinci farkı alınmış hali kullanılmıştır. Gecikme uzunluğu Schwarz Bilgi Kriteri kullanılarak belirlenmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında daha yalın olması sebebiyle ΔEnf0 serisi Enf olarak; ΔUret0 serisi de Uret olarak adlandırılacaktır. Yapılan kriter testleri de göz önünde bulundurularak, uygun gecikme uzunluğu 19 olarak belirlenmiştir.

Tablo 2. Birinci Fark Değerleri için ADF Test Sonuçları

DEĞİŞKENLER	KRİTİK DEĞERLER			ADF (t) ADF (Prob)	GECİKME UZUNLUĞU
	%1 Anlam Düzeyi	%5 Anlam Düzeyi	%10 Anlam Düzeyi		
$\Delta Uret_0$ (intercept)	-3.4937	-2.8892	-2.5815	-11.3717 0.0000	1
$\Delta Uret_0$ (trend and intercept)	-4.0477	-3.4531	-3.1521	-11.3443 0.0000	1
$\Delta Enf_0$ (intercept)	-3.4950	-2.8897	-2.5818	-8.7808 0.0000	3
$\Delta Enf_0$ (trend and intercept)	-4.0495	-3.4540	-3.1526	-8.7419 0.0000	3

Uret0 serisinin birinci farkı alındığında, serinin durağan hale geldiği gözlemlenmiştir (Tablo 2). Düzey enf serisinde,  $R^2$  değerinin daha düşük olması ve Enf0 serisinin birinci farkında  $R^2$  değerinin daha yüksek olması nedeniyle çalışmada Enf0 serisinin birinci farkı alınmış hali kullanmıştır. Gecikme uzunluğu Schwarz Bilgi Kriteri kullanılarak belirlenmiştir. Çalışmanın bundan sonraki kısmında daha yalın olması sebebiyle  $\Delta Enf_0$  serisi Enf olarak;  $\Delta Uret_0$  serisi de Uret olarak adlandırılacaktır. Yapılan kriter testleri de göz önünde

bulundurularak, uygun gecikme uzunluğu 19 olarak belirlenmiştir.

### Eşbütünlüşme testi

Uygun gecikme uzunluğu sayısı belirlendikten sonra, serilerin uzun dönemli ilişkilerini incelemek amacıyla Johansen Eşbütünlüşme Testi uygulanır. Tablo 3, test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 3 üst panelde İz istatistiği (Trace İstatistiği) ve alt panelde Max-Eigen istatistiğine göre, bu iki seri arasında bir adet eşbütünlüşme ilişkisi tespit edilmiştir. Buna göre enf ve uret serileri arasında bir adet eşbütünlüşme vektörü bulunmaktadır; yani seriler uzun dönemde bir denge değerine birlikte hareket etmektedir.

### SVAR modeli tahmin sonuçları

Tablo 4, tahmin edilen SVAR modelinin sonuçlarını göstermektedir. Bu tabloya göre, tasarlanan sistem, 1

Tablo 3. Eşbütünlüşme Testi Sonuçları

HİPOTEZLER	ÖZDEĞER	İZ İSTATİSTİĞİ	0.05 KRİTİK DEĞER	PROB DEĞERİ**
YOK*	0.314520	33.82121	12.32090	0.0000
EN FAZLA 1	0.011053	0.966924	4.129906	0.3773

İz istatistiği 0.05 düzeyinde 1 adet koentegrasyon tespit etti.  
\*0.05 düzeyinde hipotezin red edildiğini belirtir.  
\*\*MacKinnon-Haug-Michelis(1999) p değeri.

HİPOTEZLER	ÖZDEĞER	MAX-EIGEN İSTATİSTİĞİ	0.05 KRİTİK DEĞER	PROB DEĞERİ**
YOK*	0.314520	32.85428	11.22480	0.0000
EN FAZLA 1	0.011053	0.966924	4.129906	0.3773

Max-Eigenvalue istatistiği 0.05 düzeyinde 1 adet koentegrasyon tespit etti.  
\*0.05 düzeyinde hipotezin red edildiğini belirtir.  
\*\*MacKinnon-Haug-Michelis(1999) p değeri.

Tablo 4. SVAR Tahmin Sonuçları

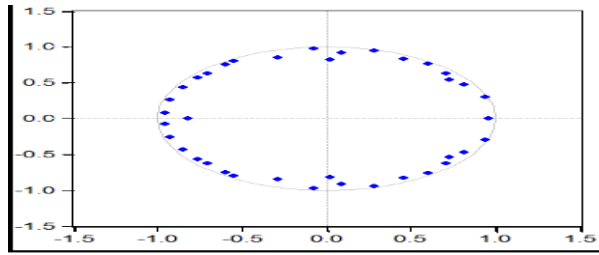
C(1)		0		
C(2)		C(3)		
	COEFFICIENT	STD. ERROR	z-STATISTIC	PROB
C(1)	0.030053	0.002265	13.26650	0.0000
C(2)	0.000217	3.67E-0.5	5.900019	0.0000
C(3)	0.000308	3.32E-0.5	13.26650	0.0000
Log Likelihood: 510.0856				
Estimated A Matrix				
1.000000		0.000000		
0.000000		1.000000		
Estimated B Matrix				
0.033731		0.010481		
-0.001384		0.004844		

numaralı eşitlikle aynı sayıda parametre içerdiği için tanımlıdır (Just Identified). Hesaplanan uzun dönem şoklar; sıfır hipotezi değişkenlerin anlamsızlığını ifade ediyorken, olasılık değerlerinin 0.05 anlam düzeyinden küçük olması sebebiyle sıfır hipotezi red edilir. Buna göre sistem, istatistiki olarak anlamlıdır.

### Özdeğer sınaması

Modelin tahmin edilmesinin ardından hata terimlerine ait testlerin yapılması ve tahmin edilen modelin stabil bir yapı gösterip göstermediğinin test edilmesi gerekmektedir. Modelin istikrarlı olup olmadığı ise, katsayı matrisinin özdeğerlerine (Eigenvalue) bağlıdır. Eğer katsayı matrisinin özdeğerlerinin tamamı birim çemberin içindeyse, sistem istikrarlıdır (Hendry ve Juselius, 2000: 10). Grafik 1, özdeğerleri ve birim çemberi göstermekte, bütün özdeğerlerin birim çemberin içinde olduğu gözlenmektedir. Buna göre kurulan sistem, istikrarlıdır.

Grafik 1. Özdeğer Grafiği



### Otokorelasyon sınaması

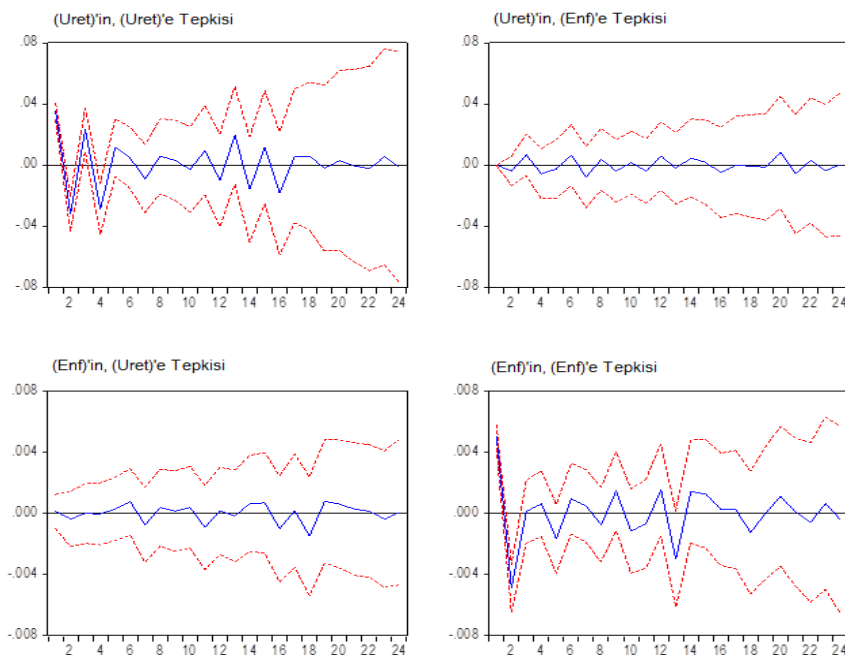
Modelin yapısal anlamda bir sorun içerip içermediğini görebilmek amacıyla otokorelasyon olup olmadığının sınaması gerekir. Burada sıfır hipotezi, belirlenen gecikme uzunluğunda otokorelasyon olmadığı yönündedir. Olasılık değerlerinin her biri, 0.05 anlam düzeyinden yüksek olduğu için sıfır hipotezi kabul edilir. Bu sonuca göre modelde otokorelasyon yoktur.

### Etki-Tepki fonksiyonları

Etki-Tepki fonksiyonları, VAR modeline dahil edilen ve her biri model açısından içsel kabul edilen değişkenlerin her birinde meydana gelecek bir standart sapmalılık şokun diğer değişkenler üzerindeki etkilerini belirlememize olanak tanır. Kullanılan her bir değişken için tanımlanan etki-tepki fonksiyon grafikleri Grafik 2’deki gibidir. Modellerin tahmininde kullanılan Cholesky sıralaması ise şekillerin başlarında yer almaktadır. Her bir şokun yaratacağı değişikliğe ilişkin gösterimlere  $\pm 2$  standart hatalık bantlar da ilave edilmiştir.

Tabloda ikinci sütunun ilk satırında,  $Enf'$ deki bir standart sapmalılık şok karşısında  $Uret$ 'in göstereceği tepki betimlenmiştir. Buna göre  $Uret$ , yani sanayi üretimi enflasyon karşısında testere dişi formunda bir tepki grafiği ortaya koymaktadır. Dördüncü ve altıncı;

Grafik 2. Etki-Tepki Fonksiyonları Grafikleri



onyedinci ve ondokuncu aylar arası hariç olmak üzere her iki ay arası, bir önceki iki ay arasındaki yönünün tersine hareket etmektedir.

### Fedakârlık oranının hesaplanması

Ekler kısmında Ek 4, belirlenen zaman ufku için tahmin edilen etki-tepki fonksiyonlarını bir tablo halinde sunmaktadır. 3 numaralı eşitlik çerçevesinde, tahmin edilen fonksiyon değerlerinin toplamı alınmıştır. Yine 3 numaralı eşitlik çerçevesinde, Tablo 5, Türkiye için hesaplanan fedakârlık oranını göstermektedir. Tablodan da görüleceği üzere, tahmin edilen oran kuramsal açıdan doğru işaretlidir.

Tablo 5. Tahmin Edilen Fedakârlık Oranının Hesaplanması

$S_{\infty}(\zeta) = \frac{(\sum_{i=0}^{\zeta} \sum_{j=0}^{\zeta} a_{12}^i)}{(\sum_{i=0}^{\zeta} a_{22}^i)}$	
$\sum_{i=0}^{\zeta} \sum_{j=0}^{\zeta} a_{12}^i$ <p>=0.000788597</p>	$\sum_{i=0}^{\zeta} a_{22}^i$ <p>=0.000895885</p>
$S_{\infty}(\zeta) = 0.880244169$	

Bu sonuca göre; bir parasal şok karşısında, enflasyon oranında yüzde birlik bir düşüşün, bir yıllık üretimde kümülatif olarak yüzde 0,88 azalmaya neden olduğu görülmektedir.

### Tartışma

Herhangi bir ekonomik sorunun çözümüne yönelik olarak uygulanan iktisat politikaları başka ekonomik sorunlara yola açabilmektedir. Bu nedenle iktisat politikası kararlarını alan otoriteler, uygun para politikası stratejisini belirlerken bu stratejinin bütün olası sonuçlarını belirlemek ve bu sonuçları karşılaştırmakla yükümlüdür. Böylece sonuca giden en proaktif yöntem belirlenmiş olur.

Para otoriteleri karar alma sürecinde, enflasyonu düşürmenin kısa ve uzun dönemde ortaya çıkarabileceği kazanç ve kayıpları arasında optimal bir denge kurmak isterler. Dolayısıyla bu kazanç ve kayıpları öngörmek, stratejinin doğal bir parçasıdır. Fedakârlık oranı, enflasyonu düşürmenin etkilerini sayısal olarak hesaplamakta önemli bir ölçüttür.

Bu çalışma, özellikle 2001 krizi sonrasında Türkiye’de enflasyonu düşürme sürecinin üretim ve enflasyon üzerindeki etkilerini ampirik olarak araştırmaya

yöneliktir. Türkiye’de 2000’li yıllara kadar yüksek enflasyon sorunu nedeniyle yüksek faizlerle sürekli döviz kurlarının yükselişi, ekonomide belirsizliklere neden olmuştur. 2000’li yıllardan sonra ekonomik ve siyasi anlamda şartların değişmesiyle enflasyonu düşürmeye yönelik politikalara ağırlık verilmiştir. Ekonomide sorunlara neden olabileceği söz konusu olmasına rağmen enflasyon hedeflemesine yönelik politikalara devam edilmiştir.

Bu çalışmada, yapısal ekonomik modellerin analiz edilmesinde kullanılan SVAR yöntemiyle, Türkiye için 2005:M1 ve 2013:M12 dönemleri aylık bazda tüfe ve

sanayi üretim endeksi kullanılarak fedakârlık oranı tahmin edilmiştir. Tahmin sonucuna göre, Türkiye’de uygulanan bir standart sapmalı şok niteliğinde para politikası kararının, bir yıllık sanayi üretim endeksinde kümülatif olarak %0.88 kayba neden olduğu görülmektedir.

Daha önce yapılan çalışmalarda, gelişmekte olan ülkeler için fedakârlık oranı tahminlerinin, gelişmiş ülkelerin fedakârlık oranları tahminlerinden nispeten daha yüksek çıktığı gözlemlenmiştir. Bununla beraber, bu çalışmada tahmin edilen %0.88 değeri, Türkiye için fedakârlık oranı tahmini yapılan çalışmalar arasında en yüksek değere sahip olduğu gözlemlenmiştir. Bu çalışma, 2005 yılından itibaren TCMB tarafından hedeflenen enflasyon oranları ile gerçekleşen enflasyon oranları arasındaki farkların fazla olması (2010 yılı hariç olmak üzere) ileistikrarsız büyüme oranları ve dolayısıyla toplam çıktı düzeyindeki volatilitenin fazla olmasının reel büyüme açısından maliyetlerini ortaya koyar niteliktedir.

Bunları yanı sıra, 2005 yılından itibaren yıllık enflasyon oranında, yıllık sanayi üretim endeksinde (2008 ile 2009 yılları hariç olmak üzere) ve yıllık döviz kurlarında artış trendi gözlemlenmiştir. Burada

üzerinde durulması gereken bir konu da, özellikle 2008 yılından itibaren daha çok hissedilen, döviz kurunun geçişkenliği mekanizması ile fiyatlar genel seviyesinin artmasıdır. Bu geçişkenlik, maliyet enflasyonu yaratarak enflasyon oranındaki artışı hızlandırmaktadır. Teorik olarak maliyet enflasyonu kanalıyla fiyatlar genel seviyesinin yükselmesi ve artan maliyetlerin sonucu olarak sanayi üretim endeksinin azalması beklenirken, pratikte böyle bir durum izlenmemiştir. Böylelikle, fiyatlar genel seviyesi üzerinde talep enflasyonunun, maliyet enflasyonuna nispeten belirleyici gücünün daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

### Kaynakça

- Aklan, N. A. & Nargeleçekenler, M. (2008). Taylor Kuralı: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63-2. Ankara.
- Badinger, H. & Nindl, E. (2012). Sacrifice Ratios, Benefice Ratios and Globalization: Evidence from a New Set of Estimates. *Economics Bulletin*. Vol: 32, No: 1.
- Ball, L. (1994). What Determines the Sacrifice Ratio?. *Monetary Policy*. University of Chicago Press.
- Blanchard, O.J. & Quah D. (1989). The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances. *American Economic Review* 79, 655-673.
- Cecchetti, S. G. & Rich, R. W. (2001). Structural Estimates of the US Sacrifice Ratio. *Journal of Business and Economic Statistics*, Vol: 19. No: 4.
- Chevapatrakul, T. & Paez-farrell, J. (2013). What Determines the Sacrifice Ratio? A Quantile Regression Approach. *Economic Bulletin*. Vol: 33, No: 3.
- Coffinet, J. (2006). Ratios de Sacrifice et Rigidités Sur le Marché du Travail. *Bulletin de la Banque de France*, Juillet.
- Çağlayan, E. (2005). Türkiye’de Taylor Kuralının Geçerliğinin Ekonometrik Analizi. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Cilt No:20, Sayı No:3791. İstanbul.
- Çağlayan, E. & Astar, M. (2010). Taylor Rule: Is It an Applicable Guide for Inflation Targeting Countries?. *Journal of Money, Investment and Banking*. Issue:18.
- Daniels, J.P.; Nourzad, F. & VanHoose, D. D. (2004). Openness, Central Bank Independence, and the Sacrifice Ratio. *Journal of Money Credit and Banking*, 37.
- Dholakia, R. H. (2014). Sacrifice Ratio and Cost of Inflation for the Indian Economy. *Indian Institute of Management. Working Paper*. No: 2014-02-04
- Diana, G. & Sidiropoulos, M. (2004). Central Bank Independence, Speed of Disinflation and the Sacrifice Ratio. *Open Economies Review*, 15.
- Drahmani, L. & Thiam, I. (2012, 31 March). Sacrifice Ratio in West African Economic and Monetary Union (WAEMU). *Journal of Contemporary Management*. Article ID: 1929-0128-2012-01-61-10.
- Durham, J. (2002). Sacrifice Ratio and Monetary Policy Credibility: Do Smaller Budget Deficits, Inflation Indexed Debt, and Inflation Targets Lower Disinflation Costs?. *Federal Reserve Board FEDS Working Paper*, No.2001-47.
- Gordon, R. (1982). Why stopping inflation may be costly: Evidence from fourteen historical periods. *Inflation: Causes and Effects*. University of Chicago Press, Publié dans Hall (R.)
- Haan, J.; Knot K. & Sturm J. E. (1993). On The Reduction of Disinflation Costs: Fixed Exchange Rates or Central Park Independence? *BNL Quarterly Review*. No: 187.
- Hendry, D. F. & Juselius, K. (2000). *Explaining Cointegration Analysis: Part 2.*, (Erişim), <http://www.econ.ku.dk/okokj/papers/kjdhengii.pdf>, (Erişim Tarihi: 28.08.2014).
- Jordan, T. (1997). Disinflation costs, accelerating inflation gains, and central bank independence. *Weltwirtschaftliches Archiv / Review of World Economics*, 133.
- Kaya, Ş. D. (2006). *A Study About the Monetary Policy Rule of the Central Bank of the Republic of Turkey in the Implicit Inflation Targetin Framework*. Yüksek Lisans Tezi .Bilkent Üniversitesi. Ankara.
- Kaytancı, B. G. (2005). *Merkez Bankası Para Politikası Tepki Fonksiyonu: Türkiye Uygulaması (1990-2003)*. Doktora Tezi. Anadolu Üniversitesi. Eskişehir.
- Kesriyeli, M. & Yalçın, C. (Ekim 1998). Taylor Kuralı ve Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Not. *TCMB Araştırma Genel Müdürlüğü. Tartışma Tebliği No:9802*.
- Mankiw, N. G. (1990). A Quick Refresher Course in Macroeconomics. *Journal of Economic Literature*, 28(4).
- Mankiw, N. G. (2010). *Macroeconomics*. 7. Basım. Worth Publishers: New York.
- Neumann, M. J. M. (1991). Precommitment by Central Bank Independence. *Open Economies Review*, 2.
- Ongan, H. (2004). *Enflasyon Hedeflemesi ve Tylor Kuralı: Türkiye Örneği*. Maliye Araştırma Merkezi Konferansları. 45. Seri.
- Pickering, A. & Valle, H. (2011). Globalization and the Sacrifice Ratio. *University of Bristol. Current Research*.
- Romer, D. (1993). Openness and Inflation: Theory and Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, CVIII, 869-903.
- Tunay, B. K. (2003). Türkiyede İstikrar Sürecinin Maliyetleri: YVAB (SVAR) Yöntemiyle Fedakârlık Oranının Tahmini. *Yıldız Teknik Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, İktisadi ve İdari Bilimler Bölümü, Haziran*. İstanbul
- Yapraklı, S. (2007). Türkiye’de Enflasyon ve Döviz Kurunun Para Politikası Kuralı Üzerindeki Etkisi. *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*. Sayı:258.
- Yazgan, M. E. & Yılmazkuday, H. (2007). Monetary Policy Rules in Practise: Evidence from Turkey and Israel. *Applied Fiancial Economics*. Vol: 17(1).
- Zhang, L. H. (2005). Sacrifice Ratios With Long-Lived Effects. *International Finance*, 8(2).

Zortuk, M. (2007). Koşulluluk Olma Bağlamında Kısa Vadeli Faiz Oranlarının Hedeflenen Enflasyondan Sapmada Kullanımı: Bounds Test Yaklaşımı (Türkiye Örneği). *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, Sayı:6. İstanbul.



# TMS-16 Açısından Maddi Duran Varlıklarda Amortisman Uygulamalarının Vergi Usul Kanunu İle Mukayesesinin İncelenmesi

**Mustafa ÇAM<sup>a</sup>**

Mustafa Kemal Üniversitesi

## Öz

Globalleşen ekonomilerde son zamanlarda muhasebe alanında uygulama standardizasyonuna büyük önem verildiği görülmektedir. Türkiye de bu çerçevede muhasebe standartlarını yeniden düzenlemiş, Avrupa Birliği normlarına uygun hale getirmiştir. Özellikle sanayi işletmelerinde önemli bir yer tutan maddi duran varlıklara ilişkin amortisman işlemlerinin doğruluğu maliyetlerin doğru bir şekilde hesaplanması, fiyatlandırma kararları ve finansal tabloların finansal bilgi kullanıcılarının ihtiyacına uygun olarak düzenlemesi açısından son derece önem arz etmektedir. Amortisman ayrılması konusunda standart ile mevcut vergi mevzuatında yer alan hükümler karşılaştırıldığında; amortisman oranında, amortisman süresinde amortisman tabii değer belirlenmesinde, amortisman yönteminde ve amortisman ayırmada farklılıkların olduğu görülmektedir. Çalışmanın kapsamında maddi duran varlıklarda amortisman uygulaması üzerinde ağırlıklı olarak durulmuş olup, değerlendirme konusu kısmen ele alınmıştır.

## Anahtar Kelimeler:

Türkiye Muhasebe Standartları; Maddi Duran Varlıklar; Amortisman; Vergi Usul Kanunu

Günümüzde ülkelerarası ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesi, bu ülkeleri birbirlerine giderek yakınlaştırmakta ve bunun sonucu olarak da mevzuatlar açısından bütünleşmeyi gerekli kılmaktadır. Bu bütünleşme, farklı ülkelerde farklı kurallara göre hazırlanan mali tabloların uyumlaştırılması doğrultusunda uluslararası muhasebe standartlarının kullanımını gerekli zorunlu hale getirmektedir. Günümüzde küresel ölçekte işletmelerin mali tablolarının standartlara uygun hale gelmesi; muhasebe verilerinin doğru ve gerçek bir şekilde ortaya koyulması, işletmelerin mali tablolarının güvenilir olması, işletme için ileriye dönük planlar yaparken işletme sahiplerinin daha sağlıklı kararlar alması, muhasebe ve verginin tekil yapıya kavuşturulması konularında yardımcı olmaktadır.

Muhasebe ve verginin tekil yapıya kavuşturulması gereken en önemli konularından bir tanesi de *amortisman* konusudur. Amortisman, aslı Latince olan a

mortir sözcüğünden gelmektedir ve ölüme doğru götürmek, yavaş yavaş öldürmek anlamında kullanılmaktadır. Amortisman sözcüğünün karşılığı olarak dilimizde "*amorti etmek, aşınma payı, aşınma oranı, itfa, itfa etmek, aşınma ve yıpranma payı*" gibi sözcükler kullanılmaktadır. (Sürmen, 2010) Amortisman, literatürde farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Amortisman kavramında genel olarak bir rantın, bir borcun bir duran varlığın, bölümlere ayrılarak (kademelendirilerek), azar azar bitirilmesi, sona erdirilmesi ve ödenmesi olmak üzere temel üç anlam bulunmaktadır (Doğan, 2004). Buna göre amortismanı Maddi duran varlıklar, Mal veya hizmet üretimi veya arzında kullanılmak, başkalarına kiraya verilmek veya idari amaçlar çerçevesinde kullanılmak üzere elde tutulan; ve bir dönemden daha fazla kullanımı öngörülen, fiziki kalemlerdir. Bir varlığın, maddi duran varlık sayılabilmesi için (Sevilengül, 2009); Maddi bir yapıya sahip olması, Muhasebe kişiliğine ait

<sup>a</sup> Mustafa ÇAM, Yrd. Doç. Dr., Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, mustafacam01@mku.edu.tr

bulunması, İşletmenin mal ve hizmet üretim çalışmalarında veya yönetim işlerinde kullanılmak ya da kiralanmak üzere edinilmiş olması, normal koşullarda satılmasının düşünülmemesi gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı VUK, TMS'deki düzenlemeler çerçevesinde maddi duran varlıklarda amortisman ayrılması ve finansal tablolara yansıtılması konusunu incelemektir. Bu bağlamda çalışmanın devam eden ikinci bölümünde muhasebede standartlaşma çabaları ile ilgili Dünyada ve Türkiye'de yapılan çalışmalardan bahsedilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartlarına göre maddi duran varlıklar, maddi olmayan duran varlıklar ve özel tükenmeye tabi varlıklarda amortisman uygulamaları açıklanarak her iki düzenleme farklılıklarını esas alan örnek uygulamalara yer verilmiştir. Çalışma sonuç bölümü ile tamamlanmıştır.

### **Maddi Duran Varlıklarda Amortisman**

İşletmelerin genel faaliyet alanı ne olursa olsun bilançolarında yer alan maddi duran varlıklar özel bir öneme sahiptir. Ticaret ve hizmet işletmelerinde maddi duran varlık yatırıma çok fazla ihtiyaç duyulmasa bile, edinilmiş olan duran varlıklar ile ilgili muhasebe işlemleri muhasebe akışı ve raporlamada önemli bir yer tutmaktadır. Sanayi işletmelerinde ise öncelikle duran varlık yatırımlarının yapılması gerekmektedir. Edinilen maddi duran varlıkların aktifleştirilmesi ve bu varlıklardaki değer kaybının amortisman yolu ile gidere dönüştürülmesi finansal tabloların gerçek durumu yansıtması açısından dikkatle üzerinde durulan bir konudur. Ayrıca sanayi işletmelerinde amortisman payları sadece dönem gideri olarak değil üretilen mamullerin bir maliyet unsuru olarak da önem arz etmektedir (Pamukçu, 2010 ).

İşletmedeki bir sabit varlıktan yalnızca tek bir muhasebe döneminde yararlanılırsa o maliyet, o dönemin gideri olarak kabul edilir. Birden fazla dönemde yararlanılan bir sabit varlığın maliyeti ise, varlığın söz konusu dönemlerde uğrayacağı tükenmelerin dağıtımıyla orantılı olarak ilgili dönemlere dağıtılır. Maliyetlerin muhasebe dönemlerine dağıtılması bazı varsayımlara dayandırıldığından, bir varlığın maliyetinin belli bir

kısmı her muhasebe döneminde amortisman gideri adı altında giderleştirilir. Diğer bir ifadeyle amortismanlar, gerçekte sabit varlıkların gelecekte gelir yaratma ve gelir yaratılmasında yararlı olma yolunda uğrayacağı tükenmelerin dönemler arasındaki dağılımı konusunda yapılmış bazı varsayımlardır (Sönmez 2004).

## **Amortismanla İlgili TMS - 16 ve Vergi Usul Kanununda Yer Alan Düzenlemeler**

### **TMS 16'ya Göre Maddi Duran Varlıkların İncelenmesi**

Amortismanlar genel olarak 'Maddi Duran Varlıklar' başlıklı TMS 16'da düzenlendiği görülmektedir. İşletme tarafından edinilerek kullanılmış ve çeşitli nedenlerle kullanımı durdurulmuş ve elden çıkarılmak istenen maddi sabit kıymetler ile ilgili 'Satış Amaçlı Elde Tutulan Maddi Duran Varlıklar ve Durdurulan Faaliyetler' (TRFS 5), Tarım işletmelerinde kullanılan bitki ve hayvanlar ile ilgili 'Tarımsal Faaliyetler' (TMS 41), Madenlerle ilgili arama, hazırlık, çıkarma ve değerlendirme harcamalarının ve varlıklarının muhasebeleştirilmesi ve ölçülmesine yönelik Türkiye Finansal Raporlama Standardı 6 (TFRS 6) – 'Maden Kaynaklarının Araştırılması ve Değerlendirilmesi' ve petrol, doğal gaz ve benzer nitelikli yenilenebilir olmayan doğal kaynak ve madenler üzerindeki haklar bu standart dışında tutulmuştur. Ancak bu standartlarda söz edilen varlıkların geliştirilmesi ya da korunmasında kullanılan maddi duran varlıklar için de yine TMS 16 uygulanmaktadır (Erol ve Uyanık, 2014 ).

TMS 16 kapsamında bulunan ve varlık olarak muhasebeleştirilme koşullarını sağlayan maddi duran varlıklar ilk muhasebeleştirme anında maliyet bedeli ile ölçülür (TMS 16 ). İlk muhasebeleştirme tarihini takip eden değerlendirme dönemlerinde maliyet veya yeniden değerlendirme yönteminden birinin esas alınarak maddi duran varlıkların değerlerinin belirlenmesi mümkündür (TMS 16). İşletme, ilk muhasebeleştirme tarihinden sonraki değerlendirme dönemlerinde maddi duran varlıkların değerlendirilmesinde, maliyet veya yeniden değerlendirme yöntemlerinden birini seçmekte serbest bırakılmıştır. Ancak, hangi yöntem seçilirse

seçilsin, seçilen yöntemin ilgili tüm duran varlık sınıfı için uygulanması gerekmektedir (Tokay ve Deran, 2008). TMS'ye göre değerlendirme ölçümleri şunlardır; tarihi maliyet, gerçeğe uygun değer, cari maliyet (yenileme maliyeti), net gerçekleştirilebilir değer, kullanım değeri, bugünkü değer, geri kazanılabilir tutar, kalıntı değer, defter değeri, nominal değer, satış maliyeti düşülmüş gerçeğe uygun değer, içsel değerdir (Bayazıtlı, 2012).

### TMS'ye Göre Amortisman Ve Amortisman Hesaplama Yöntemleri

Maddi duran varlıklarda amortisman konusu TMS 16 Maddi Duran Varlıklar standardında düzenlenmiştir. Ancak amortisman ve maddi olmayan duran varlıklar için itfa konusunda TMS 38 Maddi Olmayan Duran Varlıklar, TMS 40 Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller ve TFRS 5 Satış Amaçlı Elde Tutulan Gyrimenkuller standartlarında da düzenlemeler mevcuttur. Tüm standartlardaki ortak amaç finansal tablo kullanıcılarının duran varlık yatırımlarını ve bu yatırımlardaki değişimleri belirleyebilmelerini sağlayan duran varlıklarla ilgili muhasebe işlemlerini düzenlemektir. TMS çerçevesinde amortisman uygulamalarında öne çıkan hususlar aşağıda sıralanmıştır (Taştan ve ark., 2012).

- Bir varlığın amortismanına tabi tutarı yararlı ömrü boyunca sistematik olarak dağıtılır.
- Bu yararlı ömür süresi, işletme tarafından tayin edilir. Bir varlığın yararlı ömrünün tayini, işletmenin benzer varlıklara ilişkin tecrübelerine dayanan bir takdir meselesidir. Bir varlığın kalıntı değeri ve yararlı ömrü en azından her hesap dönemi sonunda gözden geçirilerek, beklentilerin önceki tahminlerden farklı olması durumunda, değişiklikler "TMS 8 Muhasebe Politikaları, Muhasebe Tahminlerindeki Değişikler ve Hatalar" standardı uyarınca muhasebe tahmininde değişiklik olarak muhasebeleştirilir.
- Bir varlığın amortismanına tabi tutarı, kalıntı değeri düşülerek belirlenir. Uygulamada ise bir varlığın kalıntı değeri genellikle değersiz olarak kabul edilir ve dolayısıyla amortismanına tabi tutarın hesaplanmasında dikkate alınmaz. Bir

varlığın kalıntı değeri, varlığın defter değerine eşit ya da daha fazla bir tutara yükselebilir. Bu durumda, varlığın amortisman gideri olmayacaktır.

- Kullanılan amortisman yöntemi, varlığın gelecekteki ekonomik yararlarına ilişkin olarak işletme tarafından uygulanması beklenen tüketim modelini yansıtır. Bir varlığa uygulanan amortisman yöntemi en azından, her hesap döneminin sonunda gözden geçirilir.
- TMS 16'da yer alan yöntemler; Doğrusal Amortisman, Azalan Bakiyeler ve Üretim Miktarını esas alan yöntemlerdir.
- Amortisman yönteminin seçimi ve amortisman tabi varlıkların yararlı ömürlerinin belirlenmesi işletmelerin takdirine bırakılmıştır. Buna bağlı olarak, benimsenen yöntemler ve tahmin edilen yararlı ömürler veya amortisman oranlarının kamuya açıklanması finansal tablo kullanıcılarınca işletme yönetimi tarafından belirlenmiş politikaların gözden geçirilmesine ve diğer işletmelerle kıyaslamalar yapılabilmesine olanak tanıyan bilgiler sağlar.
- TMS'de değer düşüklüğü için karşılık ayrılması zorunludur. Bu nedenle işletmeler değeri düşen mal için emsal bedeline göre değerlendirme yapmak ve karşılık ayırmak zorundadır. TMS değer düşüklüğü karşılığı ayırmak için herhangi bir minimum oran tanımlanmamıştır.
- Varlığı elde ederken ortaya çıkan vade farkları ve finansman giderleri (özellikli varlıklar hariç) varlığın maliyetine dahil edilmediği için vade farksız ve finansman gideri eklenmemiş tutar üzerinden amortisman ayrılmaktadır.
- Yararlı ömür "yıl" veya "üretim birimi" bazında belirlenebilmektedir. Duran varlık için aktive girdiği tarihten itibaren amortisman ayrılabilir.
- Satış amaçlı duran varlıklar ve gelecekte ekonomik yarar beklenmeyen duran varlıklarda amortisman ayırma işlemi durdurulur. Kullanıma göre amortisman metodu

uygulanırken, amortisman gideri üretim olmadığı zamanlarda sıfır olabilir.

- TMS’de bir maddi duran varlık kaleminin toplam maliyetine göre önemli olan herbir parçası ayrı ayrı amortisman tabii tutulur. Örneğin, bir uçağın gövdesi ve motoru ister mülkiyete, ister finansal kiramaya konu olsun, her ikisine de ayrı ayrı amortisman ayırmak mümkündür.
- Bir maddi duran varlık kaleminin önemli bir parçasının sahip olduğu yararlı ömür ve amortisman yöntemi ile aynı kalemin bir başka önemli parçasının sahip olduğu yararlı ömür ve amortisman yöntemi aynı olabilir. Böyle parçalar amortisman giderinin belirlenmesinde gruplanabilir.

#### Amortisman Hesaplama Yöntemleri

VUK’ta amortisman yöntemleri arasında kısıtlamalar mevcut iken, TMS 16 işletmeleri bu konuda serbest bırakmıştır.

TMS 16’ya göre kullanılan amortisman yöntemi, varlığın gelecekteki ekonomik yararlarına ilişkin olarak işletme tarafından uygulanması beklenen tüketim modelini yansıtır (TMS 16) ve bu çerçevede en azından her hesap döneminin sonunda gözden geçirilir

#### Doğrusal Amortisman Yöntemi

Bu yöntemde duran varlığın kalıntı değeri aynı kaldığı takdirde, amortisman gideri yararlı ömrü boyunca eşit tutarlıdır (Şen, 2011).

Varlığın kalıntı değeri değişmediği sürece, amortisman gideri yararlı ömrü boyunca sabittir. Yani, yıllık amortisman tutarı; maddi duran varlığın değerinden işletme tarafından belirlenen hurda değeri çıkartılarak faydalı ömre bölünmesiyle bulunur.

$$\text{Amortisman Tutarı} = \frac{\text{Maliyet Bedeli} - \text{Kalıntı Değer}}{\text{Faydalı Ömür}}$$

İşletme maddi duran varlığı tamamen hurdaya çıkmadan elden çıkaracaksa “kalıntı değeri” belirlenecektir. Aksi takdirde hurda değeri belirlenmemiş olursa, hurda değer 0.- TL olarak

alınacaktır. Kısacası MDV değerini faydalı ömre bölerek yıllık amortisman tutarı elde edilecektir.

#### Azalan Bakiyeler Yöntemi

TMS 16’da azalan bakiyeler yöntemi ile amortisman ayrılacağından bahsedilmiş ama VUK’da olduğu gibi net bir tanımlama yapılmamıştır. Bu yöntemde amortisman gider tutarı, duran varlığın yararlı ömrü boyunca azalan tutarlarla hesaplanır.

Amortisman gideri bu yöntemde yararlı ömür boyunca azalır.

$$\text{Yıllık Amortisman Tutarı} = \frac{1}{\text{Faydalı Ömür}}$$

Yukarıdaki formül uygulanarak bulunan oranın 2 (iki) ile çarpılması sonucunda bulunan yeni oranın MDV’nin tutarına eklenmesi ile bulunur. Maddi duran varlığın ekonomik ömrü boyunca devam eden her yıl için ayrılan amortismanların düşülmesi sonucu kalan tutar bulunan bu oranla çarpılır. Son yıl kalan tutarın hepsi amortisman olarak belirlenir

Azalan bakiyeler yöntemi; İki Katlı Azalan Bakiyeler Yöntemi, Formüllü Azalan Bakiyeler Yöntemi ve Yıl Sayılarının Toplamı Yöntemi olarak 3 gruba ayrılabilir. Bu yöntemler aşağıda örneklerle belirtilmiştir (Erol ve Uyanık, 2014).

#### İki Katlı Azalan Bakiyeler Yöntem

Bu yöntem VUK ile de düzenlenmiş olan normal amortisman oranının iki katının alınarak uygulandığı *azalan bakiyeler* amortisman yöntemidir. Ancak TMS 16’ya göre defter tutma yöntemi ne olursa olsun her işletme bu yöntemi kullanabilir.

Ayrıca uygulamada normal amortisman oranının 1,5 katı alınarak hesaplanan azalan bakiyeler usulü ile amortisman hesaplama yöntemlerine rastlanmaktadır.

**Örnek 2:** Yararlı ömrü 5 yıl ve değeri 100.000.- TL olan bir varlığın kalıntı değeri 5.000.- TL olsun. Bu varlığın İki katlı azalan bakiyeler yöntemine göre amortismanı şu şekilde ayrılacaktır:

Yıl	Yıl Başı Defter Değeri (TL)	Amortisman Oranı (%)	Yıla Ait Amortisman Tutarı (TL)	Yıl Sonu Defter Değeri (TL)
1	100.000	40	40.000	60.000
2	60.000	40	24.000	36.000
3	36.000	40	14.400	21.600
4	21.600	40	8.640	12.960
5	12.960	40	7.960*	5.000
TOPLAM			95.000	

\* Burada son yıl kalıntı değer defter değerine eşitlenecek şekilde amortisman ayrılacaktır.

### Formüllü Azalan Bakiyeler Yöntemi

Sistematiklik açısından bu yöntem azalan bakiyeler yöntemlerinin en ideali olarak kabul edilmektedir. Zira, ne kalıntı değer yüksek olması halinde amortismanın erken durmasına, ne de kalıntı değer sifıra yakınsa son yıl daha önceki yıldan daha fazla amortisman ayrılmasına neden olur. Sistematik düşümlerle hep defter değeri kalıntı değere eşit hale gelir.

**Örnek 3:** Bir önceki örnekte kullandığımız verileri burada uygularsak;  $n = 5$ ,  $s = 5.000$ ,  $c = 100.000$  iken  $r = 0,45072$  olacaktır.

Yıl	Yıl Başı Defter Değeri (TL)	Amortisman Oranı (%)	Yıla Ait Amortisman Tutarı (TL)	Yıl Sonu Defter Değeri (TL)
1	100.000	45,072	45,072	54.928
2	54.928	45,072	24.757	30.171
3	30.171	45,072	13.599	16.572
4	16.572	45,072	7.469	9.103
5	9.103	45,072	4.103	5.000
TOPLAM			95.000	

### Yıl Sayılarının Toplamı Yöntemi

Varlığın yararlı ömrü ne kadar yıl olarak tahmin ediliyorsa birden o rakama kadar olan sayıların toplamı hesaplanır paydaya yazılır. Yıl numaraları tersten başlanarak paya yazılır ve böylece her yıl için bir oran saptanır (Taştan ve ark., 2012). Örneğin; yararlı ömür 5 yıl olarak tahmin ediliyor ise paydadaki rakam  $1+2+3+4+5 = 15$ , pay rakamları ise birinci yıl için 5, ikinci yıl için 4, beşinci yıl için 1 şeklinde olacaktır.

**Örnek 4:** 160.000.- TL değeri ve yararlı ömrü 5 yıl olan bir varlık ve bu varlığın kalıntı değeri 10.000.- TL olsun. Bu varlığın 'yıl sayılarının toplamı' yöntemi ile amortismanı şu şekilde olacaktır:

Yıl	Yıl Başı Defter Değeri (TL)	Amortisman Oranı (%)	Yıla Ait Amortisman Tutarı (TL)	Yıl Sonu Defter Değeri (TL)
1	150.000	$5/15=0.3333$	50.000	110.000
2	150.000	$4/15=0.2666$	40.000	70.000
3	150.000	$3/15=0.2000$	30.000	40.000
4	150.000	$2/15=0.1333$	20.000	20.000
5	150.000	$1/15=0.0666$	10.000	10.000

### Üretim Miktarı Yöntemi

Üretim miktarı yöntemine göre amortismanda, beklenen kullanım ya da üretim miktarı varlığın yararlı ömrünü belirler. Örneğin; VUK kapsamında madenlerde kullanılacak amortisman oranları genellikle bu yöntem baz alınarak tespit edilmektedir.

Bu yöntemde göre varlığın kullanımı ile yıpranması arasında bir bağlantı kurulur ve yıl sayısına değil kullanım miktarına göre yararlı ömür saptanır.

Örneğin; yararlı ömrü 5 yıl olarak tahmin edilmiş iki otomobilin birisi yılda 5.000 km kullanılırken diğeri 80.000 km kullanılıyor olabilir. Her iki aracın sadece ömürleri değil ikinci el piyasa değerleri de farklı olacaktır. Oysa amortisman yöntemleri ile sistematik bir şekilde varlıkların piyasa değerleri ile defter değerleri dengelenmeye çalışılmaktadır.

Üretim yöntemi modeli genellikle petrol üretim yatırımlarının ve gaz tesisleri gibi doğal madenleri işleme endüstrilerinde kullanılmaktadır (Bonham, 2004).

### Vergi Usul Kanununa Göre Maddi Duran Varlıklarda Amortisman

Maddi olmayan duran varlık kavramı ile ilgili olarak da VUK'da herhangi bir tanımlama mevcut değildir. Ancak, VUK'un 269. maddesinde gayrimenkuller gibi değerlendirileceği açıklanan iktisadi kıymetler arasında gayri maddi haklar sayılmıştır. VUK'nun 269'ncü maddesinde gayri maddi hakların gayrimenkuller gibi değerlendirileceği hüküm altına alınmış olmakla birlikte bu hakların neler olduğu belirtilmemiştir. Tek belirleme GVK'nun 70'inci maddesinin 4, 5 ve 6 numaralı bentlerinde yapılmıştır. Buna göre; arama, işletme, imtiyaz hakları ile ruhsatları, ihtira beratı, alameti farika, marka, ticaret unvanı, her türlü teknik resim, desen, model, plan, sinema ve televizyon filmleri, ses ve

görüntü bantları, sanayi, ticaret ve bilim alanlarında elde edilmiş bir tecrübeye ait bilgilerle, gizli bir formül veya bir üretim usulü üzerindeki kullanma hakkı veya kullanma imtiyazı ve telif hakları, gayri maddi haklar olarak sayılmaktadır. (Abdioğlu ve ark., 2014).

Vergi Usul Kanununun (VUK) 313'üncü maddesine göre, bir işletmede bir yıldan fazla kullanılan ve yıpranmaya, aşınmaya veya kıymetten düşmeye maruz bulunan gayrimenkuller ile VUK'nun 269'uncu maddesi gereğince gayrimenkul gibi değerlendirilen iktisadi kıymetlerin, alet, edevat, demirbaş ve sinema filmlerinin değerlendirilmesine göre tespit edilen değerinin VUK hükümlerine göre yok edilmesi amortismanın konusunu oluşturmaktadır. bir varlığın amortisman konusu olabilmesi için aşağıdaki koşulları taşıması gerekir. Bu koşullar; iktisadi varlığın işletmenin aktifinde kayıtlı bulunması ve bir yıldan fazla kullanılması, iktisadi varlığın aşınmaya, yıpranmaya veya başka nedenlerle kıymetten düşmeye maruz bulunması, iktisadi varlığın işletmenin envanterinde kayıtlı olması ve peştemallıklar ile işletmede kullanılan alet edevat, mefruşat ve demirbaşın değerinin her yıl yeniden belirlenen kanuni tutarları aşması gerekir.(Tuğay, 2014). Buna göre VUK'da, amortisman tabi maddi duran varlıkların genel çerçevesi çizilmiştir. Bu kanunun 313 ve 269. maddelerinde yer verilen amortisman tabi maddi duran varlıkları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.

#### **Amortisman Yöntemleri**

VUK göre amortisman ayırma yöntemleri; normal amortisman, azalan bakiyeler yöntemi ve fevkalade amortisman yöntemi olmak üzere üç başlık altında toplanmaktadır.

#### **Normal Amortisman Yöntemi**

Normal amortisman yöntemi Vergi Usul Kanunu'nun 315'inci maddesinde düzenlenmiştir. İlgili madde 5024 sayılı Kanun'un 3'üncü maddesi ile değiştirilmiş ve azami % 20 olan amortisman oranı kaldırılmıştır. 5024 sayılı Kanun'la mükelleflerin, amortisman tabi iktisadi kıymetlerini Maliye Bakanlığı tarafından tespit ve ilan edilecek oranlar ile amorti edecekleri belirtilerek, bu oranların tespitinde varlıkların faydalı ömürlerinin

dikkate alınacağı hüküm altına alınmıştır(Deran ve Çebioğlu, 2006).

Bu yöntemde ayrılan amortisman tutarı her yıl aynıdır. Amortisman süresinin sonunda amortisman tutarı, iktisadi kıymetin maliyet bedeline eşit hale gelir (Ataman, 2007). Bu yöntem, uygulanmasının basit oluşu nedeniyle, yaygın olarak kullanılır. Bu yöntem, eşit tutarda yıllık amortisman veren yöntem olarak da adlandırılır (Sevilengül, 2009).

#### **Azalan Bakiyeler Yöntemi**

Vergi Usul Kanunu'nda yer alan diğer bir amortisman hesaplama yöntemi de azalan bakiyeler yöntemidir. Azalan bakiyeler yöntemi, VUK'nun mükerrer 315'inci maddesinde düzenlenmiştir. Kanun bu maddede; bilanço esasına göre defter tutan mükelleflerden isteyenlerin, amortisman tabi iktisadi varlıklarını azalan bakiyeler yöntemini kullanarak amorti edebileceklerini hüküm altına almıştır.

Azalan bakiyeler yöntemine ilk yıllarda vergi avantajı sağlayarak yeni yatırımların yapılmasını ve mevcut yatırımların yenilenmesini teşvik ederek işletmenin verimliliğini ve likiditesini artırmak amacıyla VUK'nda yer verildiği yönünde görüşler bulunmaktadır. Zira yöntem, duran varlıklar için faydalı ömürlerinin ilk yıllarında, sonraki yıllara göre daha yüksek tutarlarda amortisman ayrılabilmesini mümkün kılmaktadır. Ayrıca son yıllarda yöntem değiştirmek suretiyle, son yıl amorti edilmesi gereken tutarların bir kısmını bir önceki yıl amorti edebilme imkanı tanınmaktadır.

Bu usulde uygulanacak amortisman oranı % 50'yi geçmemek üzere normal amortisman oranının iki katıdır. 5228 Sayılı Kanun'la daha önceden % 40 olan oran, % 50 ye çıkarılmıştır. 5228 Sayılı Kanun ile birlikte en yüksek amortisman ayırma oranının % 40' tan % 50'ye çekilmesi yerinde bir karar olmuştur. Eski uygulamada yöntem değişikliği durumunda hesaplanan amortisman oranının % 40'ı geçmesi gibi durumlara sık karşılaşılmaktaydı. Yapılan bu değişiklik sonucunda, uygulamada karşılaşılan ve kanuni düzenlemeyle çelişen uygulamalara çözüm getirilmiştir. Amortisman süresi, normal amortisman oranlarına göre hesaplanır. Bu sürenin son yılına devreden bakiye değer o yıl tamamen yok edilir. Kanun

azalan bakiyeler yönteminin, sadece bilanço esasına göre defter tutan mükelleflerce uygulanmasına izin vermekle amortisman hesaplama yöntemlerine getirdiği sınırlamayı bir adım daha ileri götürdüğü ifade edilebilir (Deran ve Çelebioğlu, 2006).

#### Fevkalade Amortisman Yöntemi

İşletmenin karşılaştacağı özel durumlarda fevkalade veya olağanüstü bir amortisman uygulaması gerekebilir. Amortisman tabi olup:

- 1.Yangın, deprem, su basması gibi afetler neticesinde değerini tamamen veya kısmen kaybeden;
- 2.Yeni icatlar dolayısıyla teknik verim ve kıymetleri düşerek tamamen veya kısmen kullanılmaz bir hale gelen;
- 3.Cebri çalışmaya tabi tutuldukları için normalden fazla aşınma ve yıpranmaya maruz kalan; Menkul ve gayrimenkullerle haklara, mükelleflerin müracaatları üzerine ve ilgili Bakanlıkların mütalaası alınmak suretiyle, Maliye Bakanlığınca her işletme için işin mahiyetine göre ayrı ayrı belli edilen "Fevkalade ekonomik ve teknik amortisman nispetleri" uygulanır (VUK, Mad.317).

#### Maddi Duran Varlıklarda Amortisman İşlemlerinin VUK ve TMS -16 Açısından Karşılaştırılması

Çalışmanın önceki kısımlarında Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları açısından maddi duran varlıkların ve amortismanın tanımı, amortisman tabi maddi duran varlıklar, ve amortisman yöntemleri, açıklanmıştır.

VUK, TMS'nin amortisman konusunu ele alış şekli ve aralarındaki farklılıklar Tablo 1,2,3, 4 ve 5'de özetlenmiştir (Şen, 2011).

**Tablo 1.- Amortisman Ayırma Koşullarında Farklılıklar**

VUK AMORTİSMAN UYGULAMASI	TMS-16 AMORTİSMAN UYGULAMASI
a) İşletmede bir yıldan fazla kullanılma.	a) İşletmede bir yıldan veya bir faaliyet döneminden fazla kullanılma.
b) Yıpranma, aşınma veya kıymetten düşmeye maruz bulunma.	b) Yıpranma, aşınma veya kıymetten düşmeye maruz bulunma.
c) Aktife kayıtlı olmalı (Envantere dahil olma; İktisadi kıymetin envantere dahil olması hem fiilen işletmenin tasarrufunda bulunmasını hem de envantere kayıtlı olmasını ifade eder.) ve kullanıma hazır olmalı	c) Aktife kayıtlı ve kullanıma hazır olmalı.
d) İktisadi kıymetin değerinin belli bir tutarı aşması.	d) Bir varlığın maddi duran varlık olarak sınıflandırılması için herhangi bir rakamsal sınırlandırma yoktur.
e) Satış amaçlı maddi duran varlıklarla, gelecekte ekonomik yarar beklenmeyen duran varlıklarda amortisman ayırmaya devam edilebilir.	e) Satış amaçlı maddi duran varlıklarla, gelecekte ekonomik yarar beklenmeyen duran varlıklarda amortisman ayırma işlemi durdurulur.
f) Parçalara ayırarak ya da gruplandırarak amortisman ayırma ile ilgili düzenleme bulunmamaktadır. Ancak birlikte değerlendirilebilir.	f) Parçalara ayırarak ya da gruplandırarak amortisman ayırmak mümkündür.
g) Amortisman ayırmak ihtiyaridir. Mükellefler isterlerse amortisman ayırmayabilirler, ancak ayırmadıkları amortismanı sonraki dönemlerde de ayıramazlar.	g) Amortisman ayrılmaması gibi bir durum söz konusu değildir. Zira standartların amacı işletmelerin gerçek durumunu tüm yönleriyle ortaya koymaktır

**Tablo 2.** Amortisman Tabi Tutarda Farklılıklar

a) Amortisman konu değer varlığın maliyet bedelidir.	a) Amortisman konu değer varlığın maliyet bedelinden kalıntı değer düşüldükten sonraki tutardır
b) Varlığı elde ederken ortaya çıkan vade farkları, varlığın maliyetine dahil olduğu için vade farkını içeren toplam tutar üzerinden amortisman ayrılmaktadır	b) Varlığı elde ederken ortaya çıkan vade farkları, varlığın maliyetine dahil edilmediği için vade farksız tutar üzerinden amortisman ayrılmaktadır.
c) MDV'ın elde edildiği döneme (sonraki dönemlerde isteğe bağlı) ait finansman giderlerinin maliyete eklenmesi gerektiği için amortisman konu değer her koşulda finansman giderlerini içermektedir.	c) Varlığı elde etme ile ilgili finansman giderlerinin maliyete verilmemesi gerektiği için (özellikli varlıklar hariç) finansman giderlerini içermeyen maliyet bedeli üzerinden amortisman ayrılmaktadır.

**Tablo 3.** Amortisman Oranı ve Süresinde Farklılıklar

a). VUK'da yapılan değişiklikle "yararlı ömür" amortisman esas süre olmasına rağmen, yayınlanan listedeki ekonomik ömürlere uyulması gerekmektedir	a) Amortisman süresi yararlı ömür veya üretim miktarına göre belirlenir. İktisadi kıymetin yararlı ömrü işletme yönetimi tarafından tahmin edilir. Amortisman oranlar letmenin varlığın kullanılmasında elde ettiği faydayı yansıtabak şekilde belirlenmelidir. Varlığın kullanım sekli değıştğinde (vardiya sayısı artığında, kullanım yeri değıştğinde) amortisman oranları da değıştirilmelidir.
b) Yararlı ömür sadece "yıl" bazında belirlenmektedir.	b) Yararlı ömür "yıl" veya "üretim birimi" bazında belirlenebilmektedir.
c) Yararlı ömür olağanüstü durumlar dışında sabittir.	c) Yararlı ömür ve kalıntı değer tahmini her yıl gözden geçirilerek, değışiklikler yansıtılmak zorundadır.
d) Azalan Bakiyeler Yönteminde amortisman oranı Normal Amortisman oranının iki (2) katıdır. Ancak bu oran hiçbir zaman %50'yi aşamaz.	d) Azalan Bakiyeler Yönteminde amortisman oranı Normal Amortisman oranının iki (2) katıdır. Oranın uygulanmasında herhangi bir sınırlama yoktur.

**Tablo 4.** Amortisman Tutarının Hesaplanmasında Farklılıklar

a) Kıst amortisman uygulaması yalnızca Binek Otomobiller için geçerlidir.	a) Tüm Maddi Duran Varlıklar için kıst amortisman geçerlidir.
b) Amortisman ayrılmaya Binek Otomobilin alındığı aydan başlanılır ve alındığı ay kesri tam sayılır.	b) Amortisman ayrılmaya maddi duran varlık kullanılabilir hale geldiğinde başlanılır ve ay kesri tam sayılır
c) İlk dönem ayrılmayan amortisman tutarı son yılın amortisman tutarına ilave edilir.	c) İlk dönem ayrılmayan amortisman tutarı varlığın ömrünün bittiği dönemi takip eden ilgili aylar dikkate alınarak yansıtılır.

**Tablo 5.** Amortisman Yönteminde Farklılıklar

a) Kullanılabilecek yöntemler, Normal Amortisman Yöntemi, Azalan Bakiyeler Üzerinden Amortisman Yöntemi (Hızlandırılmış) ve İstisnai durumlarda Fevkalade Amortisman Yöntemidir. Üretim Miktarı Yöntemi öngörülmemiştir	a) Kullanılabilecek yöntemler Normal (doğrusal) Amortisman Yöntemi, Azalan Bakiyeler Yöntemi ve Üretim Miktarı Yöntemi'dir.
b) Bir maddi duran varlık için Normal Amortisman Yöntemi'ne göre amortisman ayrılmaya başlandıktan sonra Azalan Bakiyeler Yöntemi'ne geçiş yapılamaz. Ancak Azalan Bakiyeler Yöntemi kullanılırken Normal Amortisman Yöntemi'ne dönülebilir.	b) Gelecekteki ekonomik yararların beklenen tüketim biçiminde bir değışiklik olmadıkça seçilen amortisman yöntemi değıştirilmemeli ve tutarlı olarak uygulanmalıdır. Beklenen tüketim biçimi değışirse amortisman yöntemi de değıştirilebilir.
c) Azalan Bakiyeler Yöntemi'ni Sadece Bilanço Usulüne göre defter tutan mükellefler uygulayabilirler.	c) Tüm işletmeler defterlerini TMS/ TFRS'ye göre tutup, finansal tablolarını TMS/TFRS ye göre hazırlamaya başladıklarında standartların ön gördüğü hükümleri uygulayacaklardır.

## Tartışma

Günümüzde ülkelerarası ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesi, bu ülkeleri birbirlerine giderek yakınlaştırmış ve bunun sonucunda çok uluslu şirketler oluşmuş ve tüm dünyaya yayılmıştır. Ülkemizin ekonomik alanda göstermiş olduğu büyüme ve gelişmeler ve jeopolitik konumu yatırımcıların ilgisini çekmekte ve özelleştirmeye açık hale getirmektedir. Bunun sonucu olarak son yıllarda türk şirketlerinin yabancı şirketlerle evlilikleri(ortaklıkları) artmış ve bu durumda da mevzuatlar açısından bütünleşmeyi ve, farklı ülkelerde farklı kurallara göre hazırlanan mali



tabloların uyumlaştırılmasını gerekli kılmıştır. Bu kapsamda Türkiye’de 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun 01.07.2012 tarihinde yürürlüğe girmesiyle birlikte işletmeler 2013 yılı hesap döneminden itibaren muhasebe işlemlerini Türkiye Muhasebe Standartları esaslarına göre yürütmekte ve işletmeler defterlerin tutulmasında ve finansal tabloların hazırlanmasında TMS ve TFRS’leri esas almaktadır

Genel olarak TMS-16 ya baktığımızda, maddi duran varlıkları değerlendirme yöntemi olan maliyet yönteminde olduğu gibi birçok hükümde muhasebenin temel kavramlarından tam açıklama kavramına uygun olarak yeterli açıklamaların bulunmadığı ve daha ayrıntılı açıklamalara ihtiyaç olduğu görülmektedir. TMS 16’da gerçeğe uygun değer kavramı üzerinde durulmakla birlikte gerçeğe uygun değeri objektif olarak tespit edilip edilemeyeceği konusu da şüphelidir.

VUK ve TMS açısından amortisman uygulamasında ortaya çıkan farklı uygulamaların kökeninde yatan temel neden, her iki düzenlemenin amacının farklı olmasından kaynaklanmaktadır. İşletme çıkar gruplarına doğru, gerçek ve tarafsız bir mali bilginin sunulması amacıyla muhasebe işlemlerinin yürütülmesi, hem muhasebe biliminden beklenenin sağlanması açısından ve hem de meslek etiği açısından en doğrusudur. Bu bağlamda muhasebenin finansal raporlama sürecinde, her bir mevzuatı esas alarak bilgi üretebileceği bir raporlama yazılımı, mevcut durum itibarıyla işletmeler için bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmaktadır.

## Kaynakça

Abdioğlu, H., Yumuşak, S ve Uyar, S. E. (2014). Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartlarına Göre Amortisman Konusunun İncelenmesi ve Örnek Uygulamalar. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi* – Sayı:23 - Doi: <http://dx.doi.org/10.11611/IMER407>

Ataman, Ü. (2007). *Genel Muhasebe*. İstanbul: Türkmen Kitabevi

Bayazıtlı, E. (2012). *Envanter ve Bilanço*. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2488 Açık Öğretim Fakültesi Yayını No: 1459

Bonham, M. Crisp, R. Curtis, M. Davies, M. Dekker: Denton, T. Moore, R. Overend, R. Richards, H. Rogerson & T. Williams, M. (2009). *Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards*. Chichester. *International GAAP 2009:West Sussex: John Wiley and Sons Ltd*

Deran, A. ve Nejdett Sıtkı Yakupçebiöglü, (2006). S.N. Türk Vergi Mevzuatında Amortisman Muhasebesi. *Mevzuat Dergisi*. Yıl 9. Sayı1, 104.

Doğan, Z. (2004). Türkiye Muhasebe Standartları, Sermaye Piyasası Kanunu ve Vergi Usul Kanunu Açısından Amortisman Muhasebesi. *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Nisan,. 1-14.

Erol,A ve Uyanık, R.Y. (2014). Bir Mükellef Hakkı Olarak Amortisman Müessesesi İçinde Maddi Duran Varlık Amortisman Usullerinin Vergi Usul Kanunu ve Türkiye Muhasebe Standartları Açısından Değerlendirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 124

Greuning, H. V. (2006). *International Financial Reporting Standards: A Practical Guide, 4th Edition, Washington, USA: The World Bank*

Kirk, R. J. (2005). *International Financial Reporting Standards In Depth, Volume 1: Theory And Practice*, Great Britain: CIMA Publishing

Pamukçu, F. (2010). Maddi Duran Varlıklarda Amortisman Uygulamasının Türkiye Muhasebe Standartları ve Türk Vergi Mevzuatı Açısından Karşılaştırılması. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 32, 70-71.

Sevilengül, O. (2009). *Genel Muhasebe*, 15. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi

Sönmez, F. (2004). 8 Nolu Türkiye Muhasebe Standardı Kapsamında Yer Alan-Maddi Duran Varlıklar (UMS-16 İle Karşılaştırmalı Olarak). *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Ocak, 79-100.

Şen, Ç. (2011). Türkiye Muhasebe Standardı – 16 Açısından Maddi Duran Varlıklarda Amortisman Uygulaması. *Mali Çözüm Dergisi*, 17, 106 :133-159.

Taştan, H. , Azaltun M. ve Mert H. (2012). Maddi Duran Varlıklarda Amortisman Uygulamalarının VUK ve TMS Açısından Karşılaştırılması İncelenmesi. 2. *Uluslararası Türk Coğrafyasında Ufrs Sempozyumu*, 16 – 17 Haziran 2012’de Trabzonda sunulan bildiri.

Tokay,H. ve Ali D., (2008). Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartları’nda Değerleme Ölçüleri. *Mali Çözüm Dergisi*, 90, 15-48.

Tuğay, O. (2013). Maddi Duran Varlıklarda Amortisman Uygulamalarının TMS 16 ve Vergi Mevzuatı Açısından İncelenmesi. *Çukurova Ün. İİBF Dergisi*, Cilt 17, Sayı 2

Yükçü, S. ve Yılmaz İ. (2007). TMS-16 Maddi Duran Varlıklar Standardına İlişkin Uygulama Önerileri. *Mali Çözüm Dergisi*,82, 15-27.

Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu(13.08.2008). 71 No’lu Tebliğ. Ank.: Resmi Gaz.(26966 sayılı).

Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu(28.11.2008). 111 No’lu Tebliğ. Ank.: Resmi Gaz (27068 sayılı).

Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu(28.11.2008.. 122 No’lu Tebliğ. Ank: Resmi Gaz (27068 sayılı).

Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu(08.01.2009). 133 No’lu Tebliğ. Ank.: Resmi Gaz (27104 sayılı).



# İthalat Sırasında Ödenen Vergiler ve Diğer Mali Yükümlülükler: Türkiye ve Cep Telefonu İthalatı

Canatay HACIKÖYLÜ<sup>a</sup>  
Anadolu Üniversitesi

## Öz

İthalat sırasında ödenen vergi ve diğer mali yükümlülükler ülkemiz mevzuatı açısından oldukça çeşitli ve karışıktır. Bu vergi ve mali yükümlülüklerin bir kısmı malın ithalatı sırasında gümrük idarelerince tahsil edilmekte, bir kısmı da gümrük idarelerine beyanda bulunulmadan önce yükümlüler tarafından ilgili idareler adına açılan hesaplara yatırılarak ödeme gerçekleştirilmektedir. Ayrıca ithalat sırasında alınan gümrük vergisi, ithalat vergileri tanımı içinde yer alırken, katma değer vergisi ve özel tüketim vergisi gibi vergiler hem ithalat hem de dahilde uygulandığından ithalat vergileri içinde değil harcama vergileri kapsamında ifade edilmektedir. Yine ithalat sırasındaki mali yükümlülüklerden olan telafi edici vergiler, ek mali yükümlülükler, fonlar, katkı payları ile kesintiler de mali mevzuatımızda yer alan vergi ve benzeri yükümlülüklerdir. Son yıllarda ithal cep telefonlarında yaşanan vergi artışı yanında bu ürünün ithalatını azaltmak için taksit yasaklanması ve yolcu beraberinde getirilen eşya için sınırlamalara kadar varan bir takım idari önlemlerde uygulamaya konulmuştur. Bu çalışmanın amacı, ithalat sırasında cep telefonları üzerinden alınan vergi ve diğer mali yükümlülükler ile diğer bazı düzenlemelerin beklenen ya da öngörülen sonuçları sağlayıp sağlamadığının tespitidir.

## Anahtar Kelimeler:

Cep Telefonu; İthalat; Vergi; Mali Yükümlülükler

Türkiye’de mevcut yasal düzenlemeler kapsamında ithalat sırasında ödenen vergiler ve diğer mali yükümlülükler mevzuatta oldukça dağınık bir şekilde yer almaktadır. Hatta çalışmanın başlığından da anlaşılacağı üzere ithalat sırasında sadece vergisel yükümlülükler bulunmamakta, vergiler dışında fon, katkı payı, kesinti vb adlar altındadır bir takım mali yükümlülükler de yer almaktadır.

Genel olarak bakıldığında, ithalat sırasında ödenen vergi kavramından gümrük vergisi anlaşılmaktadır. Ancak klasik anlamdaki gümrük vergisi küresel bütünleşmeler ve ticaretin serbestleştirilmesi yönündeki gelişmeler nedeniyle önemini kaybetmeye başlamıştır. Bu bağlamda, ülkeler başta yerli üretimi koruma olmak üzere mali veya diğer amaçlarla gümrük vergisi olarak adlandırılmayan fakat uygulandığı eşyaya gümrük vergisi etkisi yaratan vergi ve diğer mali yükümlülükler uygulamaktadırlar (Bulut, 2007: 140).

Gümrük vergisi etkisi yaratan vergi ve diğer mali yükümlülüklerin uygulanması aşamasında 1982 Anayasasının 73. ve 167. maddeleri büyük önem taşımaktadır. Çünkü 1982 Anayasasının 73. maddesi “vergi ödevi” başlığı altında, herkesin kamu giderlerini karşılamak üzere mali gücüne göre vergi ödemekle yükümlü olduğunu, vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin kanunla konulacağı, değiştirileceği ve kaldırılacağını ancak söz konusu vergi ve diğer mali yükümlülüklere ilişkin muaflık, istisna ve indirim ile oranlarına ilişkin hükümlerinde ilgili kanunun belirttiği aşağı ve yukarı sınırlar içerisinde değişiklik yapma yetkisinin Bakanlar Kuruluna verilebileceği ifade edilmiştir.

Yine Anayasanın 167. maddesi ile “Bakanlar Kuruluna yasa ile dış ticaretin ülke ekonomisi yararına düzenlenmesi amacıyla ithalat, ihracat ve diğer dış ticaret işlemleri üzerine vergi ve benzeri mali yükümlülükler dışında ek mali yükümlülükler koyma

<sup>a</sup> Canatay HACIKÖYLÜ, Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisat Fakültesi, chacikoylu@anadolu.edu.tr

ve bunları kaldırma yetkisi de verilebileceği" ifade edilmiştir.

Bu yetki tamamen ülkenin ekonomik faaliyetleri ile ilgilidir ve Bakanlar Kuruluna Anayasanın 73. maddesi ile verilen yetkiden daha geniş kapsamlı bir düzenleme imkanı vermektedir (Öz, 2004: 72).

Yukarıda yer alan ifadelerde de anlaşılacağı üzere özellikle ithalatta ekonomik gelişmelerin gerektirdiği durumlarda ekonomiye hızlı ve etkili müdahale etme yetkisi verilen Bakanlar Kurulu, günümüzde bu yetkisini daha çok lüks tüketim olarak da ifade edilen bir takım mal gruplarında kullanmaktadır. Bu lüks tüketim olarak ifade edilen mallardan biri de cep telefonlardır. Son yıllarda ithal cep telefonlarında yaşanan vergi artışı yanında bu ürünün ithalatını azaltmak için taksit sınırlaması ve/veya yasaklanmasına kadar varan bir takım idari önlemlerde uygulamaya konulmuştur.

Bu çalışmanın amacı, ithalat sırasında cep telefonları üzerinden alınan vergi ve diğer mali yükümlülükler ile idari düzenlemelerin beklenen yada öngörülen sonuçları sağlayıp sağlamadığının tespitidir.

Çalışmada ilk olarak ithalat sırasında ödenen vergi ve diğer mali yükümlülükler mevcut düzenlemeler çerçevesinde ele alınacak, daha sonra cep telefonu ithalatı sırasında ödenen vergi ve diğer mali yükümlülükler ile bazı idari düzenlemeler incelenecektir. Daha sonra cep telefonu ithalatı ile ilgili olarak rakamsal büyüklüklere yer verildikten sonra, sonuç ve değerlendirmelerde bulunulacaktır.

## İthalat Sırasında Ödenen Vergi ve Diğer Mali Yükümlülükler

İthalat sırasında ödenen vergi ve diğer mali yükümlülükler ülkemiz mevzuatı açısından oldukça çeşitli ve karışıktır. Alınan vergi ve diğer mali yükümlülükler, uygulamaları yürüten kurumlar, bu kurumların mali mevzuat içindeki yerleri ve yükümlülüklerin yerine getirilmemesi halinde karşılaşılabilecek yaptırımlar açısından farklılık göstermektedir.

İthalat sırasında alınan gümrük vergisi, ithalat vergileri tanımı içinde yer alırken, katma değer vergisi ve özel

tüketim vergisi gibi vergiler hem ithalat hem de dahilinde uygulandığından ithalat vergileri içinde değil harcama vergileri kapsamında ifade edilmektedir. Yine ithalat sırasındaki mali yükümlülüklerden olan telafi edici vergiler, ek bazı mali yükümlülükler, fonlar, katkı payları ve kesintiler de mali mevzuatımızda yer alan vergi ve benzeri yükümlülüklerdir (Gerçek, 2008: 222).

Devletler vergilendirme yetkilerini uluslararası ya da uluslararası ekonomik bütünleşmelere üye olarak veya uluslararası anlaşmalar yaparak sınırlandırabilirler. Başka bir ifade ile, günümüzde, uluslararası ticaretin serbestleşmesini düzenleyen çeşitli anlaşmaları imzalamış ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesi olmuş ülkelerin bu anlaşma hükümleri çerçevesinde yada ülkelerin kendi aralarında oluşturdukları gümrük birliği veya ikili serbest ticaret anlaşmaları kapsamında gümrük vergisi oranlarını yükseltmeleri oldukça zordur. Bu nedenle koruyucu ve mali amaçlarla, uluslararası anlaşmalara bağlı olmak kaydıyla ithalata konu eşyalara gümrük vergisi dışında benzer etki yaratan ek bazı mali yükümlülükler uygulanması söz konusu olabilmektedir (Bulut, 2007: 142).

Bu vergi ve mali yükümlülüklerin bir kısmı malın ithalatı sırasında gümrük idarelerince tahsil edilmekte, bir kısmı da gümrük idarelerine beyanda bulunulmadan önce yükümlüler tarafından ilgili idareler adına açılan hesaplara yatırılarak ödeme gerçekleştirilmektedir.

İthalat sırasında ödenen vergiler ve diğer mali yükümlülükler ile bunları düzenleyen mevzuat ve tahsili yapmaya yetkili idareler aşağıdaki tabloda verilmiştir (İthalatta Alınan Vergiler ve Mali Yükler, <http://www.gumrukportali.com/hakkimizda/detay.asp?SectionID 08.01.2015>).

**Tablo 1.** İthalat Sırasında Ödenen Vergi ve Diğer Mali Yükümlülükler

Vergi/Diğer Mali Yükümlülükler	Yasal Dayanak	Tahsilatı Yapan İdare
Gümrük Vergisi	474 Sayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanun	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Katma Değer Vergisi	3065 Sayılı KDV Kanunu	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Özel Tüketim Vergisi	4760 Sayılı ÖTV Kanunu	Ötv Kanunu Eki Listelere ve Aranan Belgelere Göre Gümrük

		İdaresi Veya Vergi Dairesi
Damga Vergisi	488 Sayılı Damga Vergisi Kanunu	Beyanname Tescliline Bağlı Olarak İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Anti Damping Vergisi	3577 Sayılı İthalat Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Sübvansiyona Karşı Telafi Edici Vergi		
Ek Mali Yükümlülük	2976 Sayılı Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdareleri
Telafi Edici Vergi	4458 Sayılı Gümrük Kanunu	İlgili Gümrük İdareleri
Toplu Konut Fonu (Tarım Payı)	2976 Sayılı Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF)	4684 Sayılı Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ve 88/12944 Sayılı KKDF Hakkında Karar	İthalattan Önce Finans Kuruluşları
Tütün Fonu	4629 Sayılı Bazı Fonların Tasfiyesi Hakkında Kanunun Geçici 1/A maddesi	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Maden Fonu	4629 Sayılı Bazı Fonların Tasfiyesi Hakkında Kanunun Geçici 1/A maddesi	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdaresi
Fikir ve Sanat Eserlerinin Tespit Edildiği Taşınır Maddeleri ile Bu Eserleri Çoğaltmaya Yarayan Teknik Cihazların İthalat Bedelleri Üzerinden Yapılacak Kesinti	5846 Sayılı Fikir ve Saat Eserleri Kanununun 44. Maddesi	İthalattan Önce Finans Kuruluşları
Çevre Katkı Payı	2872 Sayılı Çevre Kanununun 18. Maddesi	İthalattan Önce Finans Kuruluşları
Bandrol Ücreti	2011/1406 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı	İthalat Sırasında İlgili Gümrük İdareleri

Kaynak:(<http://www.gumrukportali.com/hakimizda/detay.aspx?SectionID,08.01.2015>)

Tablo 1.de görüldüğü üzere ithalat sırasında ödenen en az onbeş adet vergi ve mali yükümlülük bulunmaktadır. Tablo'daki vergi ve diğer mali yükümlülüklerin kanuni dayanaklarının verilmesinin nedeni çalışmasının giriş kısmında da belirtildiği üzere ithalata ilişkin mali mevzuatımızdaki dağınıklığın ortaya konmasıdır. İthalata konu eşyanın niteliğine

göre tabloda verilen vergi ve mali yükümlülükler farklılaşmaktadır. Örneğin gümrük vergisinde eşyanın geldiği ülke yada menşei önemli iken, özel tüketim vergisinde malın niteliği önem kazanmaktadır. Yine toplu konut fonunun (Tarım Payı) alındığı ürün grubu ile bandrol ücretinin alındığı ithal eşya farklılık göstermektedir.

### İthalat Sırasında Ödenen Vergiler

İthalat sırasında ödenen gümrük vergisi yürürlükte bulunan gümrük mevzuatı hükümlerine göre, Türkiye Gümrük Bölgesine<sup>1</sup> giren ve çıkan eşyadan ithalat ve ihracat vergisi olarak alınan yükümlülükler verilen genel bir isimdir. Gümrük vergisi bakımından ihracat vergi dışı kalmakta ve gümrük vergisi sadece ithalat üzerinden alınan vergileri ifade etmektedir (Gerçek, 2008: 223).

Gümrük vergisi uygulandığı eşyanın maliyetini/fiyatını artıran özellikte bir vergi türü olup, mükellefler ödedikleri gümrük vergisini eşyanın fiyatına dahil ederek yansıtabilmektedirler.

Gümrük vergisi, gümrük mevzuatı uyarınca, gümrük yükümlülüğünün doğduğu tarihte yürürlükte bulunan gümrük tarifesine göre hesaplanmakta ve tahsil edilmektedir. Gümrük vergisi oranları 474 sayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanunun verdiği yetkiye dayanılarak Bakanlar Kurulunca İthalat Rejim Kararı ile belirlenmektedir. (Bulut, 2007: 143).

Gümrük vergisinin konusu dış ticaret işlemlerine konu taşınabilir eşyadır. Taşınmaz mallar ile hizmetler gümrük vergisinin konusunu oluşturmaz. Ayrıca Türkiye'de gümrük vergileri bir takım teknik özellikleri nedeniyle, 213 sayılı Vergi Usul Kanununun kapsamı dışında bırakılmıştır. Gümrük idarelerince alınan vergilerin vergilendirme sürecinde uygulanacak usul hükümleri 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile düzenlenmiştir. Anılan kanun ile belirlenen usul ve esaslar Türkiye Gümrük Bölgesine giren ve çıkan eşyaya ve taşıtlara uygulanmaktadır (Öner, 2014:509).

Gümrük vergisinin yanında ithalat sırasında ödenen vergiler içerisinde önemli bir yer tutan ve harcamalar

<sup>1</sup>Türkiye Gümrük Bölgesi, Türkiye'nin siyasi sınırlarını, hava sahasını, karasularını ve iç sularını kapsayan ve Türk Gümrük Mevzuatının uygulandığı bölgedir.

üzerinden alınan diğer vergiler; katma değer vergisi, özel tüketim vergisi ve damga vergisidir. Harcama vergileri alanında geçerli olan varış ülkesinde vergileme ilkesi uyarınca, ihracata yönelik mal ve hizmetler vergiye tabi değilken, ithal edilen eşyalardan gümrük vergisi dışında katma değer vergisi ve özel tüketim vergisi de alınabilmektedir. Ayrıca damga vergisine tabi kağıtlar arasında dış ticaret işlemlerinde gerekli olan bazı belgeler<sup>2</sup> yer aldığından ithalat sırasında alınan vergilerden biri de damga vergisidir (Gerçek, 2008: 223).

İthalat sırasında alınan katma değer ve özel tüketim vergileri gümrük vergisine eş etkili birer vergi niteliğinde değildir. Çünkü bu vergiler ithalat sırasında uygulandığı gibi dahilde de uygulanmakta ve konu, oran, istisna ve muaflik yönünden aralarında bir farklılık bulunmamaktadır (Öner, 2014: 510).

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu hükümleri uyarınca katma değer vergisi, her türlü eşya ithalatı ve ithal edilen eşyalar için yurtdışından temin edilen hizmetler üzerinden alınan bir yayılı muamele vergisidir.

İthalat sırasında katma değer vergisi yükümlülüğü, Gümrük Kanununa göre gümrük vergisi ödeme mükellefiyetinin başladığı anda, gümrük vergisine tabi olmayan işlemlerde ise gümrük beyannamesinin tescili anında doğmaktadır.

Katma Değer Vergisi Kanununun işleyişine paralel olarak 4760 Sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununun ekli dört listesi bulunmaktadır. Bu listelerde yer alan eşyanın ithalatında bir defaya mahsus olmak üzere gümrük idarelerince özel tüketim vergisi tahsil edilmektedir. Özel tüketim ve katma değer vergilerinin özelliği gereği, ithal edilen eşyadan her iki verginin de alınması söz konusu ise, önce özel tüketim vergisi daha sonra toplam tutar üzerinden katma değer vergisi hesaplanır ve tahsil edilir (Gerçek, 2008: 224).

Mevcut düzenleme çerçevesinde Katma Değer Vergisi Kanunu (I) ve (II) sayılı listelerinde yer alanlar hariç,

vergiye tabi işlemler için %18, (I) sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için %1, (II) sayılı listede yer alan teslim ve hizmetler için %8 oranında katma değer vergisi alınmaktadır. Özel tüketim vergisinde ise (I), (II), (III) ve (IV) sayılı listelerde yer alan eşyadan maktu ve nispi olarak değişik miktar ve oranda vergi alınmaktadır.

İthalat sırasında alınan katma değer vergisi ve özel tüketim vergisi esas itibarıyla 213 sayılı Vergi Usul Kanunu hükümlerine tabidir. Ancak vergisi ödenmeden veya eksik ödenerek gümrük bölgesine sokulan eşya için hiç alınmamış veya eksik alınmış katma değer ve özel tüketim vergileri hakkında 4458 sayılı Gümrük Kanununa göre işlem yapılmaktadır.

### İthalat Sırasında Ortaya Çıkabilen Diğer Vergiler

3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkındaki Kanun uyarınca, ithalatta haksız rekabet hallerinden dumping veya sübvansiyona konu olan ithalatın sebep olduğu zarara karşı İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu tarafından yapılan soruşturma sonucunda dumping veya sübvansiyona konu edildiği tespit edilen eşyanın ithalatında dumping'e karşı vergi ile sübvansiyona karşı telafi edici vergi alınmaktadır.

Anti-Dumping vergisi ve sübvansiyona karşı telafi edici vergi dışında 4458 sayılı Gümrük Kanunu uyarınca bazı durumlarda ödenmesi gereken telafi edici vergi ile 2976 sayılı Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun uyarınca yerli üreticinin korunması veya ithalattan kaynaklanan vergi kayıplarının önlenmesi amacıyla bazı ek mali yükümlülüklerde uygulanmaktadır.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kuralları, tüm üye ülkelere yerel endüstrilerini yabancı ihracatçıların "haksız" ticaret uygulamalarına karşı korunmaları için gerekli önlemleri alma imkanı tanımaktadır. İthalatçı ülkeğe, yürütülen anti-dumping soruşturması sonucunda;(i) bir ürünün ithalatının dumpingli olduğunu ve (ii) bu dumpingli ürün ithalatının benzer ürünün<sup>3</sup> yerel üreticilere zarar veya tehdit oluşturduğu

<sup>2</sup> Damga Vergisi Kanununa Ekli (I) Sayılı Tabloda yer alan ve dış ticaret işlemleri ile ilgili kağıtlar genel olarak şunlardır: Gümrük Beyannameleri, Gümrük Özel Beyan Formları, Menşe ve Mahreç Şahadetnameleri, Konşimentolar ve Taşıma Belgeleridir.

<sup>3</sup> Benzer ürün: İthal edilen ürün ile aynı özellikleri taşıyan bir ürün. Başka bir ifade ile söz konusu ürüne her yönüyle benzer bir ürün veya böyle bir ürün mevcut değilse her açıdan benzer olmamakla birlikte söz konusu ürün

veya bir üretim dalının kurulmasını fiziki olarak geciktirdiğibilirlerse söz konusu ithalata anti-damping vergisi veya fiyat taahhüdü<sup>4</sup> şeklinde anti-damping önlemleri uygulayabilir.

Zararı telafi etmek için gerekli anti-damping vergisi miktarını belirlemede, genel olarak yerli endüstriye zarar vermeyecek ihrac fiyatı düzeyini gösteren "hedef fiyatlar" veya "zararları olmayan FOB marjları" referans alınarak hesaplama yapılmaktadır (Anti Damping Uygulamaları, İthalatçı ve İhracatçılar İçin El Kitabı, <http://www.orgtr.org>, 08.01.2015).

DTÖ'ne üye bir devlet tarafından toplum çıkarlarını gözeterek üretimi ve ihracatı çeşitli şekillerde etkilemek ve yerine göre üreticileri/ihracatçıları korumak ve teşvik etmek amacıyla para ya da para olarak ifade edilebilecek diğer şekillerde verilen karşılıksız mali yardımlar sübvansiyon olarak adlandırılmaktadır (GATT Bilgilendirme Rehberi, 2009: 19).

Telafi edici önlemler anlaşmasına göre sübvansiyona karşı telafi edici vergi uygulaması için soruşturma açılması gerekmektedir. Açılan bu soruşturmalar, anlaşmaya göre istisnai durumlar dışında bir yıl içinde tamamlanmalıdır. Yine ilgili anlaşmalar çerçevesinde, sübvansiyonun sona ermesi veya yeniden başvurulması ihtimali olmaması durumlarında, telafi edici veri uygulamasının normal olarak yürülüğe girdikten itibaren beş yıl içinde sona erdirilmesi hüküm altına alınmıştır (İGEME, 2010: 238).

Anti-damping vergisi ve sübvansiyona karşı telafi edici vergi gümrük idarelerince, ithalat sırasında alınan diğer vergilerden ayrı olarak tahsil edilir veya teminata bağlanır. Anti-damping vergisi ve telafi edici verginin tahakkuku ve tahsili gümrük mevzuatı hükümlerine göre yapılmaktadır (Öner, 2014:523).

Yukarıda ifade edilen anti-damping ve sübvansiyona karşı telafi edici vergi dışında uygulamada bazı ek mali

yükümlülükler ve 4458 sayılı Gümrük Kanunu uyarınca telafi edici vergi de bulunmaktadır.

2976 sayılı Dış Ticaret Düzenlemesi Hakkında Kanun uyarınca yerli üreticinin korunması ve ithalattan kaynaklanacak vergi kayıplarının önlenmesi amacıyla Bakanlar Kuruluna ithalat işlemleri üzerine konulan vergi ve benzeri yükümlülükler dışında ek mali yükümlülükler koyma yetkisi verilmiştir.

DTÖ'ne üye ülkelerin hem uluslararası anlaşma hükümleri hem de ikili serbest ticaret anlaşması hükümleri gereğince gümrük vergilerini artırmaları oldukça zordur. Bu durumda ülkeler yerli üreticinin korunması veya ithalattan kaynaklanacak vergi kayıplarının önlenmesi amacıyla uluslararası anlaşma hükümleri çerçevesinde ithalata konu eşyaya ek mali yükümlülükler uygulanabilmektedir.

4458 sayılı Gümrük Kanunu uyarınca ödenmesi gerekebilecek telafi edici vergi, üçüncü ülke<sup>5</sup> menşeli bir eşyanın Dahilde İşleme Rejimi kapsamında ithal edildikten sonra üretim sürecini müteakip ihrac ürünü olarak ATR Dolaşım Belgesi ve Menşe İspat Belgesi eşliğinde, AB üyesi ülkelere, serbest ticaret anlaşması imzalanan ülkelere, Pan-Avrupa Menşe Kümülyasyonuna taraf olan ülkelere ihrac edilmesi halinde ithal edilen eşya ile ilgili olarak ödenen vergidir (Dahilde İşleme Rejimi ve Telafi Edici Vergi, <http://www.ithalatihracat.biz>, 05.01.2015).<sup>6</sup>

### İthalat Sırasında Uygulanan Fonlar

Bir eşyanın ithalatı sırasında uygulanan fonlar mevzuatımızda toplu bir şekilde bulunmadığından, hatta bazısının yasal dayanağı bile kalmadığından ve ithal eşyasının niteliğine göre değiştiğinden dolayı sayısı tam olarak bilinmemektedir. Bu nedenle, bu çalışmada uygulamada en çok karşılaşılan Toplu Konut Fonu (Tarım Payı), Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu (KKDF), Tütün Fonu ve Maden Fonu ile ilgili bilgiler verilecektir.<sup>7</sup>

özelliklerine yakın benzerlik gösteren özelliklere sahip bir başka üründür.

<sup>4</sup> Fiyat taahhüdü: Soruşturma konusu ürünün ihracatçılarının gönüllü olarak ihrac fiyatlarını artırma veya dampingli fiyatlarla ihracata son verme taahhüdünde bulunmalarını ifade eden bir kavramdır.

<sup>5</sup> Üçüncü Ülke: Gümrük Birliği Ülkeleri ve EFTA Ülkeleri dışındaki kalan ülkeler.

<sup>6</sup> Daha ayrıntılı bilgi için Dahilde İşleme Rejimi Hakkında Genelge : (2008/2) Telafi Edici Vergi Uygulamasına bakınız.

<sup>7</sup> 21.02.2001 tarihinde 4629 sayılı Bazı Fonların Tasfiyesi Hakkındaki Kanununun Geçici 1. maddesinin (A) bendi uyarınca "Bu kanun ile yürürlükten kaldırılan fonların

Toplu Konut Fonu (Tarım Fonu) 2976 sayılı Kanun uyarınca, İthalat Rejim Kararı eki işlenmiş tarım ürünlerinin yer aldığı liste kapsamı eşyanın ithalinde, bu ürünün bünyesinde yer alan tarım ve sanayi payı ayrıştırılarak, belirlenen tarım payı üzerinden tahsil edilen maddi bir yükümlülüktür (İthalatta Alman Vergiler ve Mali Yükler, <http://www.gumrukportali.com>, 08.01.2015). İthalat Rejim Kararı eki (III) sayılı liste işlenmiş tarım ürünleri ve (IV) sayılı liste olan balık ve diğer su ürünleri için geçerli olabilecek Toplu Konut Fonunun miktarı/yüzdesi yine İthalat Rejim Kararı eki listelerinde yer almaktadır.

Türkiye’de 1988 yılından itibaren uygulanmakta olan Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF), gerek yurt içi gerekse yurt dışı kaynaklı kredi kullanımında anapara, faiz veya ithal edilen mal bedeli üzerinden ve bankalarca tahsil edilerek TC Merkez Bankasına aktarılan bir fondur. Dış ticarete ödeme şekillerinden kabul kredili, vadeli akreditif ve mal mukabili ödemelerde, malların fiili ithalatının gerçekleşmesinden sonra ithalat bedelinin ödenmesi suretiyle ithalatçının kredilendirilmiş olması nedeniyle %6 fon alınmaktadır (Yurtsever, 2012: 256).

İthalat sırasındaki fonlardan biri de Tütün Fonudur. Bu fon 4629 sayılı Kanuna dayalı çıkarılan Bakanlar Kurulu Kararında yer alan tütün ve sigaradan ithalat sırasında alınan ve doğrudan bütçeye gelir yazılan bir mali yükümlülüktür. Yine Madencilik yada Maden Fonu olarak adlandırılan fon, Avrupa Birliği dışındaki ülkelerden yapılacak bazı maden ithalatındaki bir yükümlülüktür.

#### **İthalat Sırasındaki Diğer Mali Yükümlülükler**

Fikir ve sanat eserlerinin tespit edildiği taşıyıcı materyaller ile bu eserleri çoğaltmaya yarayan teknik cihazların ithalat bedelleri üzerinden yapılacak kesintinin yasal dayanağı 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunudur. İlgili kanun gereğince her türlü boş video kaseti, ses kaseti, bilgisayar disketi, CD, DVD gibi taşıyıcı materyaller ile fikir ve sanat eserlerinin çoğaltılmasına yarayan her türlü teknik cihaz ithalatı

üzerinden alınan mali bir yükümlülüktür. Benzer şekilde 2872 sayılı Çevre Kanunu uyarınca ithalatına izin verilen kontrole tabi yakıt ve atıklar üzerinden de çevre katkı payı ödenmektedir (İthalatta Alman Vergiler ve Mali Yükler, <http://www.gumrukportali.com>, 08.01.2015).

İthalat sırasındaki diğer mali yükümlülükleri başlığı altında inceleyeceğimiz son yükümlülük ise Türkiye Radyo ve Televizyon Kurumu (TRT) Bandrol Ücreti’dir. Yasal dayanağı 3093 sayılı Türkiye Radyo Televizyon Kurumu Gelirleri Kanunu olan bandrol ücreti kanunda belirtilen cihazları ticari amaç doğrultusunda ithal edenler için satıştan önce, ticari amaç dışında yurda getirenler için ise ithalat işlemlerinden önce ödenmek zorundadır (TRT Bandrol Ücreti Oranlarının Tespitine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı, 2011). Bandrol ücreti, TRT yayını alabilen radyo, televizyon, video ve birleşik cihazlardan, bandrole tabi cihazın gümrük giriş beyannamesindeki özel tüketim vergisi hariç katma değer vergisi matrahı üzerinden bir defaya mahsus alınan ücrettir (Bahadır, 2014: 3).

#### **Cep Telefonu İthalatı Sırasındaki Vergiler ve Diğer Mali Yükümlülükler**

Mevcut yasal düzenlemelere göre ticari miktar ve nitelik arz eden kullanılmamış cep telefonlarının dış ticaret rejimi esasları dahilinde Türkiye’ye ithali serbesttir. Söz konusu eşyanın serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutulmasına ilişkin olarak öncelikle eşyanın Türk Gümrük Tarife Cetvelinde sınıflandırıldığı 12 haneli Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunun (GTİP) tespit edilmesi gerekmektedir. Cep telefonunun sınıflandırıldığı GTİP numarasının belirlenmesini takiben eşyaya yürürlükte olan ve uygulanması gereken oranlar ve varsa ticaret politikası önlemleri uygulanarak eşyanın serbest dolaşıma giriş işlemi tamamlanır. Bununla birlikte; eski kullanılmış, yenileştirilmiş ve kusurlu (defolu) cep telefonlarının ithalatı Ekonomi Bakanlığının iznine tabidir. Ayrıca ithal edilen cep telefonlarının ithalatçıları tarafından Bilgi ve İletişim Kurumuna kayıt altına alınması amacıyla beyan edilmesi zorunludur (Gümrük ve

gelirlerine ilişkin olarak bu konularda yeni bir düzenleme yapılincaya kadar..... fonlar tahsil edilmeye devam edilir ve doğrudan bütçeye gelir yazılır” hükmü yer almaktadır.



Ticaret Bakanlığı, Sıkça Sorulan Sorular, http://www.ggm.gtb.gov.tr, 05.01.2015). Mevcut yasal düzenlemelere göre posta/hızlı kargo taşımacılığı yoluyla muaf olarak veya vergileri ödenerek Türkiye Gümrük Bölgesine cep telefonu getirilmesi mümkün değildir.

Kılavuzuna sahip olunması, garanti belgesi ve yedi bölgede en az yirmi adet teknik servis ile anlaşma sağlanması ile cep telefonlarının IMEI numaralarının Bilişim Teknolojileri ve İletişim Kurumuna kayıt yaptırılması gibi işlemler bulunmaktadır.

**Tablo 2. Cep Telefonu Gümrük Tarife Cetveli Bilgisi**

G.T.İ.P.	Madde İsmi	Ölçü Birimi	474 sy Kanunî Vergi Haddi	KDV (%)	GÜMRÜK VERGİSİ ORANI (%)						
					AB,EFTA,İsr.,Mak., B-Her., Fas,B.Ş. ve Gaz.,	G. Kore	Montyus	G.T.S. ÜLKELERİ			Diğer Ülkeler
								En Az Gelişmiş Ülkeler	Özel Teşvik Düzenlemesi Ülkeleri	Gelişme Yolundaki Ülkeler	
8517.12.00.00.11	Alıcısı bulunan verici portatif (Cellula) telsiz telefon cihazları	Adet	50	18	Muaf	Muaf	Muaf	Muaf	Muaf	Muaf	Muaf

Kaynak:(http://gumruk.com.tr/8517.12.00.00.11/detay, 07.01.2015)

**Telafi Edici Verginin Hesaplanmasında:** Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Çerçevesinde PAKİSTAN menşeli eşyanın Dahilde İşleme Rejimi kapsamında ithal edilerek, işlem görmüş ürün olarak ihraç edilmesi halinde, varsa telafi edici verginin hesaplanmasında; II sayılı listede yer alan Gelişme Yolundaki Ülkeler (G.Y.Ü.) sütunu yerine Özel Teşvik Düzenlemelerinden Yararlanacak Ülkeler (O.T.D.Ü.) sütununda belirtilen vergi oranları tadbik edilir.

**Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden Yararlanacak Ülkeler:**

G.Y.Ü.: Azerbaycan (\*), Cook Adaları, Endonezya, Hindistan, Irak, İran(\*),Kolombiya, Kırgızistan, Kongo, Maldivler, Mikronezya, Marşal Adaları, Nijerya, Nikaragua, Nauru, Niue, Özbekistan, Pakistan, Sri Lanka, Tayland, Tacikistan, Türkmenistan, Tonga, Ukranya, Vietnam (\* 22/2/2014 tarihinden itibaren II ve III Sayılı Listelerde DÜ sütununda yer alan gümrük vergisi oranı tadbik edilir.)

O.T.D.Ü.:Boloviya, Cape Verde, Ekvator, El Salvador, Guatemala, Gürcistan, Kosta-Rika, Moğolistan, Moldongola, va (Cumhuriyeti), Panama, Paraguay, Peru

E.A.G.Ü.: Afganistan, Angola, Bangladeş, Burkina Faso, Burundi, Benin, Butan, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Orta Afrika Cumhuriyeti, Ciburti, Eritre, Etiyopya, Gambiya, Gine, Ekvatoryal Gine, Gine-Bissau, Güney Sudan, Haiti, Kamboçya, Kiribati, Komor, Laos, Liberya, Lesotho, Madagaskar, Mali, Burma/Myanmar, Moritanya, Malavi, Mozambik, Nijer, Nepal, Ruanda, Solomon Adaları, Sudan, Sierra Leone, Senegal, Somali, Sao Tome ve Principe, Cad, Togo, Timor-Leste, Tuvalu, Tanzanya, Uganda, Vanuatu, Samoa, Yemen, Zambiya

Cep telefonları, Türkiye Gümrük Tarife Cetvelinde, “makinalar ve mekanik cihazlar; elektrik malzemeleri, bunların aksam ve parçaları; ses kaydediciler ve kaydedilen sesi tekrar vermeye mahsus cihazlar, televizyon görüntü ve ses kaydedicileri ve kaydedilen görüntü ve sesi tekrar vermeye mahsus cihazlar; bunların aksam, parça ve teferuatı” başlıklı 16. Bölüm içinde 85. Fasıl’da 85.17.12.0000.11 GTİP numarası ile yer almaktadır.

Günümüzde cep telefonu ithalatında vergi ve diğer mali yükümlülüklerin fazlalığı kadar bürokratik işlemlerde oldukça fazladır. Öyleki ithalat sırasında vergi ve mali yükümlülükler dışında, kısa adı TAREKS olan Dış Ticaret Risk Esaslı Kontrol Sistemine kayıt yaptırılması, CE belgesi ve Türkçe Kullanma

**Cep Telefonu İthalatında Gümrük Vergisi**

8517.12.00.00.11 GTİP numarası ile gümrük tarife istatistik pozisyonunda “alıcısı bulunan verici portatif (celluar) telsiz telefon cihazları” tanımı altında sınıflandırılan cep telefonlarının Türkiye Gümrük Bölgesine girişi, başka bir ifade ile ithalatı aşamasında gümrük vergisi yükümlülüğü, ticari amaçlı ithalat ve yolcu beraberinde getirilen eşya kapsamında olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır.

**Ticari Amaçlı Cep Telefonu İthalatı:**Ticari amaç gayesiyle cep telefonlarının Türkiye Gümrük Bölgesine mevcut gümrük rejimlerinden Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi kapsamındaki vergi ve diğer mali yükümlülüklerden ilki gümrük vergisidir. Ancak

mevcut gümrük mevzuatı hükümleri uyarınca cep telefonlarına ilişkin gümrük tarife cetvelinden de görüldüğü üzere gerek serbest ticaret anlaşmaları gerekse genelleştirilmiş tercihler sistemi dolayısıyla cep telefonlarından gümrük vergisi alınmamaktadır.

Cep telefonları ithalatında gümrük vergisi, mevzuatınca gümrük yükümlülüğünün doğduğu tarihte yürürlükte bulunan gümrük tarifesine göre hesaplanmakta ve tahsil edilmektedir.

Tablo 2’de görüldüğü üzere ticari amaçlı ithal edilen cep telefonlarından gümrük vergisi 474 sayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanuna göre % 50 görünse bile cep telefonları ithal edildiği ülke grupları kapsamında gümrük vergisinden muaf tutulmuştur. Ülke grupları incelendiğinde dikkat çeken nokta AB ve EFTA ülkeleri ile birlikte Güney Kore ve Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi ülkelerinden yapılan ithalatın da muaf tutulmuş olmasıdır.

Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) gelişmiş ülkeler tarafından gelişmekte olan ülkelerin mamul ve yarı mamul niteliğindeki sınai ihracat mallarına gümrükten muaf ya da indirimli oranlar uygulamasını öngören bir sistemdir. Böylelikle gelişmekte olan ülkelerin ürünlerine gelişmiş ülke pazarlarında rekabet gücü kazandırılması, ihracat gelirlerinin artırılması, sanayileşmelerinin teşvik edilmesi ve ekonomik büyümelerinin hızlandırılması amaçlanmaktadır.

GTS uygulaması ilk olarak 1971 yılında AB tarafından başlatılmış olup, hali hazırda, AB, ABD, Japonya, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Norveç, İsviçre, Rusya Federasyonu, Beyaz Rusya ve Türkiye tarafından uygulanmakta olan farklı otonom Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi düzenlemeleri bulunmaktadır. Türkiye Gümrük Birliğinden kaynaklanan AB Ortak Ticaret Politikasına uyum yükümlülüğü çerçevesinde GTS’yi uygulamaktadır (AB Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Bilgi Notu, <http://www.immib.org.tr>, 07.01.2015).

Türkiye ile AB arasında ihdas edilen Gümrük Birliği çerçevesinde, GTS kapsamında En Az Gelişmiş Ülkeler

(E.A.G.Ü.), Özel Teşvik Düzenlemeleri Ülkeleri (Ö.T.D.Ü.) ile Gelişme Yolundaki Ülkelere (G.Y.Ü.) ülkemiz tarafından tanınan tek taraflı gümrük vergisi muafiyeti İthalat Rejim Kararı ile belirlenmektedir.

GTS, Türkiye’nin başta Dünya Ticaret Örgütü (D.T.Ö.) olmak üzere uluslararası yükümlülüklerine uygun olarak, İthal Rejim Kararı Eki (II) ve (III) sayılı listelerde yer alan eşya için uygulanmaktadır (Genelleştirilmiş Tercihler Sistemine İlişkin Tebliğ, 2012/99).

Yukarıda ifade edilen sistem çerçevesinde cep telefonu ithalatı, gümrük vergisinden muaf olmakla birlikte, cep telefonlarına ilişkin olarak, İthalatta Koruma Önlemleri Değerlendirme Kurulu, İthalatta Koruma Önlemleri Yönetmeliği hükümleri çerçevesinde 2014/10 sayılı tebliğ ile soruşturma açılmasına oy birliği ile karar verilmiştir. 2014 yılının son çeyreğinde açılan soruşturma ile Türkiye’de yerleşik bulunan bir şirket cep telefonu ithalatına karşı koruma önlemi talebinde bulunmuştur. İlgili talebin gerekçesinde yerli üretimin ekonomik göstergelerindeki olumsuz etkinin ve ciddi zararın ortadan kaldırılması şeklinde ifade edilmiştir. Şirketin cep telefonu cihazlarının ithalatında koruma önlemi uygulaması başvurusundaki temel unsur başta ithalat rakamları ve yerli üretim miktarı olmak üzere bir takım ekonomik göstergelerden hareket etmesidir. Bu göstergeler çalışmanın Rakamsal Büyüklükler başlığı altında ayrıntılı olarak ele alınacağı için burada değinilmemiştir. Ayrıca yürütülen soruşturmaya ilişkin yayımlanan 2014/10 sayılı İthalatta Koruma Önlemlerine İlişkin Tebliğ’de soruşturmanın dokuz ay içinde tamamlanacağı ve gerekli hallerde en fazla altı ay uzatılacağı da ifade edilmiştir.<sup>8</sup>

**Yolcu Beraberinde Getirilen Cep Telefonu:**4458 sayılı Gümrük Kanununun “Gümrük Vergilerinden Muafiyet ve İstisna” başlıklı 167. maddesinin (h) bendi gereği “yolcuların gümrük vergisinden muaf olduğu ifade edilmiştir.

<sup>8</sup>Alıcı Bulunan Verici Portatif (Celluar) Telsiz Telefon Cihazları İthalatında Koruma Önlemi Uygulamasına Yönelik Başvuru Gizli Olmayan Özetine ve İlgili Tebliğ’e Ekonomi

Bakanlığının İnternet Sitesi (<http://www.ekonomi.gov.tr>) “ticaret politikası savunma araçları” sayfasında yer alan “koruma önlemleri/yürüyen soruşturmalar” bağlantısından ulaşılabilir.

Transit yolcular hariç olmak üzere, yolcu<sup>9</sup> beraberinde getirilip serbest dolaşıma sokulan ticari nitelikte olmayan, kişisel ve ailevi kullanıma mahsus veya hediye edilmek üzere getirilen eşyaya (cep telefonuna) muafiyet tanınmaktadır.<sup>10</sup>

2009/15481 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının “Kişisel Eşya” başlıklı 58. maddesi ile Karar Eki Ek-9 liste kapsamı eşya için muafiyet karşılığında yazılı olan miktar ile sınırlı olarak uygulanmaktadır. Listede yer alan eşya için eşyanın kıymetine bakılmaksızın listede belirtilen miktar/adet kadar muafiyet uygulanmaktadır. Liste kapsamı dışında kalan eşya için ise getirilen eşyaya muafiyet uygulanabilmesi için eşyanın toplam kıymetinin 430 EURO geçmemesi gerekmektedir. İlgili kararda ve ilgili mevzuatta cep telefonu ile ilgili ifade şu şekildedir.

“Cep telefonlarının (TV, müzikçalar, video oynatabilme özelliğine sahip olanlar dahil) muafiyet serbest dolaşıma sokulabilmesi için, sadece yolcu beraberisi kişisel eşya statüsünde olması gerekmektedir. Ek 9’daki listede belirtildiği üzere yabancı misyon mensupları hariç her bir yolcunun iki takvim yılında bir adet ile sınırlı olmak üzere ve telefonun kıymetine bakılmaksızın cep telefonunu gümrük vergisinden muaf olarak yurda getirmeleri mümkün bulunmaktadır. “Bunun dışında posta ve hızlı kargo yoluyla veya hediyelik eşya statüsünde muafiyet veya vergileri ödenerek cep telefonunun serbest dolaşıma sokulması mümkün değildir.”

Yolcu beraberinde getirilen cep telefonlarından gümrük vergisi alınmamakla birlikte getirilen telefonların Türkiye Gümrük Bölgesi içinde kullanılabilmesi için IMEI numaralarının kayıt altına alınması gerekmektedir. Bu kayıt için ise 492 sayılı Harçlar Kanununun (8) sayılı tarifesinin “VIII-Yolcu Beraberinde Getirilen Telefon Kullanım İzin Harcı” harç ödenmesi ve kayıt yaptırılması gerekmektedir.

Ödenecek harç miktarı 2015 yılı için 131,5 TL olarak belirlenmiştir.

### Cep Telefonu İthalatında Katma Değer Vergisi

Harcamalar üzerinden alınan vergilerin en gelişmiş ve modern türlerinden biri olan katma değer vergisinin konusu, Türkiye’de ticari, zirai, sinai ve serbest meslek faaliyetleri çerçevesinde yapılan mal teslimleri, hizmet ifaları ile her türlü mal ve hizmet ithalatıdır. Ayrıca bir kısım teslim ve hizmetlerde tek tek sayılmak suretiyle belirlenmiştir. İlgili Kanun vergiyi doğuran olayı ise verginin konusunu oluşturan işlemler bakımından ayrı ayrı esaslara bağlayarak düzenlemiştir. Bu kapsamda ithalatta vergiyi doğuran olay gümrük vergisi ödeme yükümlülüğünün başlaması, gümrük vergisine tabi olmayan işlemlerde ise fiili ithalatın gerçekleşmesidir (Çağan, Öncel, Kumrulu, 1999: 400).

İthalat sırasında katma değer vergisinin matrahı Kanunun 21. maddesinde üç ana grubun toplamı şeklinde ifade edilmiştir. Buna göre, ithal edilen malın gümrük vergisi tarhına esas olan kıymeti, gümrük vergisinin kıymet esasına göre alınmaması veya malın gümrük vergisinden muaf olması halinde, sigorta ve navlun bedeli dahil değeri, bunun belli olmadığı durumlarda ise gümrük idaresince tespit edilecek değeri ile ithalat sırasında ödenen her türlü vergi, resim ve harçlar, gümrük beyannamesinin tescil tarihine kadar yapılan diğer giderler ve ödemeler ile mal bedeli üzerinden hesaplanan fiyat ve kur farkı gibi ödemeler toplamı matrahı oluşturmaktadır (Çelik, 1999:120).

İthalde ödenen katma değer vergisinin oranları söz konusu Kanunun ekli (I) sayılı listede yer alan eşyalar için % 1, II sayılı listede yer alan eşya için % 8 ve listelerde yer almayan eşya için ise %18 katma değer vergisine tabidir. Cep telefonları bu kapsamda % 18 oranına tabi eşyalar içinde yer almaktadır. Örneğin

<sup>9</sup>Gümrük mevzuatı kapsamında yolcu: Ticaret, memuriyet, tahsil, ziyaret, tedavi veya turizm vb amacıyla kısa ve uzun bir süre kalmak üzere, yabancı bir ülkeden Türkiye Gümrük Bölgesine gelen yabancı bir ülkede oturan Türkler ile yabancılar ile herhangi bir amaç ile gittikleri yabancı ülkeden kesin veya geçici olarak dönen, Türkiye’de oturan Türkler ve yabancılar ile Türkiye’den aynı amaçlarla yabancı bir ülkeye giden Türk ve yabancılar.

<sup>10</sup>Yolcu Beraberinde Getirilen Cihaz Kayıt Başvurusu 2013 yılında 1.088.963 adet iken 2014 yılının ilk altı ayında 287.896 olarak gerçekleşmiştir. Konuyla ilgili daha ayrıntılı bilgiye [http://www.btk.gov.tr/kutuphane\\_ve\\_veribankasi/istatistikler/ekbhchi.php](http://www.btk.gov.tr/kutuphane_ve_veribankasi/istatistikler/ekbhchi.php) ve [http://www.btk.gov.tr/kutuphane\\_ve\\_veribankasi/yil\\_istatistikleri/ehsyib2008-13.pdf](http://www.btk.gov.tr/kutuphane_ve_veribankasi/yil_istatistikleri/ehsyib2008-13.pdf) adreslerinden ulaşabilirsiniz.

1.000 TL kıymeti olan bir cep telefonu için önce diğer vergiler hesaplanacak ki bu vergi % 25 oranında uygulanan özel tüketim vergisi varsa diğer mali yükümlülüklerde hesaplandıktan sonra %18 katma değer vergisi oranı uygulanacak. Özel tüketim vergisi dışında bir mali yükümlülük olmadığı varsayımı altında katma değer vergisi matrahı 1.250 TL (1000\*%25) olacaktır.

### Cep Telefonu İthalatında Özel Tüketim Vergisi

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanununa göre verginin konusunu Kanuna ekli (I), (II), (III), ve (IV) sayılı listelerde yer alan malların teslimi, ilk iktisabı veya ithalatı oluşturmaktadır. Cep telefonlarının da yer aldığı Kanuna ekli (IV) sayılı liste kapsamında Türk Gümrük Tarife Cetvelinde tanımlanan eşyadan ihalat aşamasında bir defaya mahsus olmak üzere özel tüketim vergisi alınmaktadır.

2002 yılından itibaren uygulanmakta olan özel tüketim vergisinde (IV) sayılı listede yer alan 8517.12.00.00.11 GTİP nolu cep telefonlarının vergi oranında sürekli bir artış olduğu gözlenmektedir. Öyle ki bu oran Kanunun yürürlüğe girdiği 2002 yılından 2005 yılına kadar % 6,7 iken, 26.04.2005 tarihinde yapılan düzenleme ile % 20'e yükselmiş ve 2011 tarihine kadar bu şekilde uygulanmıştır. 25.02.2011 tarihinden sonra cep telefonlarındaki özel tüketim vergisi oranı % 25'e yükseltilmiş, ayrıca bu % 25'lik oran sonucu çıkan rakamın belirli bir tutarın altında olamayacağı da hüküm altına alınmıştır.

01.01.2014 tarih ve 28869 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2013/5761 sayılı "Bazı Mallara Uygulanan Vergi ve Fonlara İlişkin Oran ve Tutarların Yeniden Tespit Edilmesine Dair Bakanlar Kurulu Kararı" ile bazı mallara uygulanan özel tüketim vergisi oranları yeniden belirlenmiştir.

Özel Tüketim Vergisi Kanununun geçici 6. maddesi uyarınca Kanuna ekli (IV) sayılı listede yer alan 8517.12.00.00.11 GTİP numaralı mallar (cep telefonları) için hesaplanacak vergiye ilişkin şu düzenleme yapılmıştır. "31.12.2023 tarihine kadar, bu Kanuna ekli (IV) sayılı listede yer alan 8517.12.00.00.11 GTİP numaralı malların karşısında gösterilen orana (% 25) göre hesaplanan verginin, bu malların her bir adedi için

120 TL'den az olması halinde, orana göre hesaplanan vergi yerine her bir adet için 120 TL vergi alınır. Bakanlar Kurulu bu tutarı sıfıra kadar indirmeye, üç katına kadar artırmaya yetkilidir."

### Cep Telefonu İthalatında Diğer Mali Yükümlülükler

**Bandrol Ücreti:** Türkiye Radyo Televizyon Kurumunun gelir kaynakları 3093 sayılı TRT Gelirleri Kanunu ile belirlenmiştir. Bu kapsamda söz konusu kanunun 2. maddesinde TRT gelirleri arasında radyo, televizyon, video ve birleşik cihazlardan alınacak ücretlere de yer verilmiştir. Ayrıca Kanunun 3. ve 4. maddelerinde radyo, televizyon, video ve birleşik cihazları ticari olarak ithal edenler ile ticari ithalat amacı dışında ithal edenlerden alınacak ücretlerin Bakanlar Kurulu tarafından tespit edileceği hükmüne de yer verilmiştir (Gümüş, 2009:239).

Bu kapsamda 3093 sayılı Kanun uyarınca Radyo, Televizyon, Video, ve Birleşik Cihazlar ile Bunların Dışında Kalan ve Radyo, TV Yayınlarını Almaya Yarayan Her Türlü Cihazdan Alınacak Bandrol Ücreti Oranlarının Tespitine ilişkin 2011/1406 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile radyo ve televizyon yayınlarını almaya yarayan cep telefonlarından % 6 oranında bandrol ücreti alınmaktadır. Ayrıca 11.09.2014 Tarih ve 29116 sayılı mükerrer Resmi Gazete'de yayımlanan 6552 sayılı Kanun ile bandrol ücretinin ithalatta serbest dolaşıma giriş sırasında tahsil edileceği ifade edilmiştir. Aynı Kanunun 105/b maddelerinde ise "bandrol ücretleri: gümrük idarelerince ithalatta alınan gümrük vergileri ve diğer mali yükümlülüklerden ayrı olarak tahsil olunur ve yapılan aylık tahsilat toplamı en geç takip eden ayın onbeşinci gününe kadar TRT Kurumuna intikal ettirilir. Bu ücretlerin tahsiline, iadesine, teminata bağlanmasına ve tahsil edilen ücretlerin TRT Kurumuna aktarılmasına ilişkin usul ve esaslar Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile TRT Kurumu arasında müştereken belirlenir" hükmü yer almaktadır.

### Cep Telefonlarına İlişkin Yurt İçi Satışlarda Taksit

**Yasağı:** Cep telefonu ithalatı sırasında ödenen ve yukarıda ayrıntılı bir şekilde açıklanan vergi ve diğer mali yükümlülüklerin dışında Türkiye açısından bir takım idari düzenlemeler ile cep telefonu satışları dolaylı olarak da ithalatı azaltmaya çalışılmıştır.

Bu düzenlemelerden en önemlisi<sup>11</sup> 31.12.2013 tarih ve 28868 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmeliktir.

Bu Yönetmeliğin 1. maddesi ile 01.02.2014 tarihinden itibaren uygulanmak üzere “mal ve hizmet alımı sonrası belli bir ücret karşılığı borcun taksitlendirilmesi ve ödemenin ertelendiği dönemlerde dahil olmak üzere, kredi kartları ile gerçekleştirilecek mal ve hizmet alımları ile nakit çekimlerde taksitlendirme süresi dokuz ayı geçemez. Kredi kartları ile gerçekleştirilecek telekomünikasyon ve kuyumculuk ile ilgili harcamalar ile temel, gıda ve akaryakıt alımlarında taksit yapılamaz.” hükmü getirilmiştir. Dolayısıyla vergi ve diğer mali yükümlülükler dışında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun yaptığı bir düzenleme ile cep telefonlarının Türkiye Gümrük Bölgesi içindeki satışlarında 01.02.2014 tarihinden itibaren taksit uygulaması bulunmamaktadır.

altında tutulması isteğidir. İthal bir eşyada vergi ve diğer mali yükümlülükler ve ticaret politikası önlemlerinin uygulanabilmesinde temel gerekçeler çok açık ve net bir şekilde ortaya konmalıdır. Bunun içinde ithal eşya ile ilgili bir takım rakamsal büyüklükler önem kazanmaktadır.

Çalışmanın konusunu oluşturan cep telefonu ithalatı da ülkemiz açısından önem arz etmektedir. Öyle ki özellikle son yıllarda ithal cep telefonlarından alınan vergi ve diğer mali yükümlülüklerdeki artışlar kadar, cep telefonlarına ilişkin ticaret politikası önlemleri de konuşulur duruma gelmiştir. Hatta ithal cep telefonlarına ilişkin olarak yapılan “İthalatta Koruma Önlemi Talebi Başvurusunun” sonucu merakla beklenmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde cep telefonu ithalatına ilişkin olarak verilecek bir takım rakamsal büyüklükler ile yukarıda ifade edilen vergi artışı ve mali yükümlülükler ile ticaret politikası önlemlerinin gerekli

**Tablo 3.** Cep Telefonu İthalatı Miktar, Değer ve Birim Fiyatları

Yıl	Alıcısı bulunan verici portatif (Cellular) telsiz telefon cihazları (GTİP NO)	Ölçü adı	İthalat Miktar (Adet)	İthalat (Dolar) (000 \$)	Birim Fiyat (Dolar)
2007	851712000011	ADET	15.811.936	1.722.947	108,9650136
2008	851712000011	ADET	14.522.515	1.436.499	98,91532486
2009	851712000011	ADET	10.990.347	1.071.251	97,47204542
2010	851712000011	ADET	12.145.459	1.302.168	107,2144448
2011	851712000011	ADET	14.308.793	1.744.300	121,9040647
2012	851712000011	ADET	10.627.991	1.716.495	161,5070351
2013	851712000011	ADET	12.199.623	2.690.012	220,4996549
2014	851712000011	ADET	12.546.529	2.996.943	238,866312

Kaynak:(<http://www.tuik.gov.tr>, 07.01.2015)

### Cep Telefonu İthalatına İlişkin Bazı Rakamsal Büyüklükler

İthalat Rejim Kararının 1. maddesinde “bu kararın amacı, ithalatın ülke ekonomisi yararına ve uluslararası ticaretin gereklerine uygun olarak düzenlenmesini sağlamaktır” denmektedir. Bu amaç doğrultusunda da ithal eşyaya bir takım vergi ve mali yükümlülükler ile ticaret politikası önlemleri uygulanabilmektedir. İster vergi veya mali yükümlülük ister ticaret politikası önlemleri uygulansın amaç, ithalatın ülke ekonomisi yararına uluslararası kurallar çerçevesinde kontrol

olup olmadığı konusuna yardımcı olunmaya çalışılacaktır.

İlk olarak Tablo 3’de 2007-2014 yılları arasında 8517.12.00.00.11 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) numaralı ve Gümrük Tarife Cetvelinde “Alıcısı Bulunan Verici Portatif (Celluar) Telsiz Telefon Cihazları” olarak ifade edilen cep telefonunun yıllara göre ithalat miktarı ve ithalatın toplam değeri ile cihazların birim fiyatları verilmiştir.

<sup>11</sup>Diğer bir idari düzenleme olan “ithalatta Koruma Önemi Talebi ve Soruşturması” na ilişkin açıklamalar Gümrük

Vergisi başlığı altında yapıldığından burada ayrıca değinilmemiştir.

2014 yılında 2007 yılına göre ithal edilen cep telefonu adedi %26 düşüş göstermiş iken 2014 yılında 2012 yılına göre %18 artmıştır. İthalatın parasal büyüklüğüne bakıldığında ise 2007 yılında ithal cep telefonlarının

yıllarında bir önceki yıla göre azalış yaşanırken, özellikle 2012 ve 2013 yıllarında bir önceki yıla göre sırasıyla yaklaşık %33'lük ve %37'lik bir fiyat artışı yaşanmıştır.

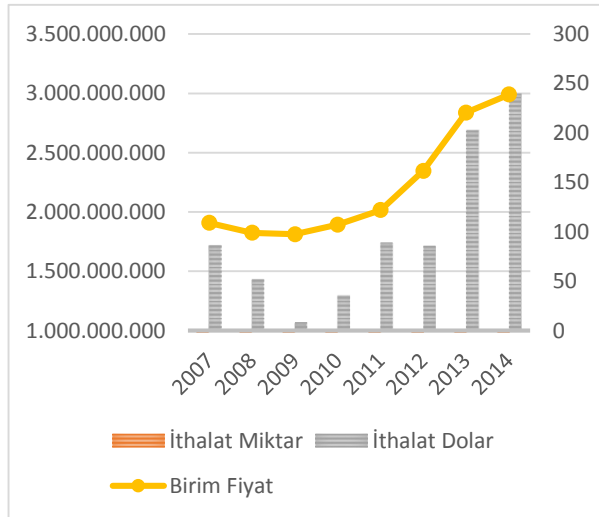
**Tablo 3.** Cep Telefonu İthalatının Toplam İthalat ve 8517 GTİP Numarası İle Başlayan Cihazlar İçindeki Payı

Yıl	İthalat (000 \$)	8517 Telefon cihazları, ses, görüntü veya diğer bilgileri almaya veya vermeye mahsus diğer cihazlar (000 \$)	Toplam İthalat (000 \$)	8517 İçindeki Pay	Toplam İthalat İçindeki Pay
2007	1.722.947.822	2.533.076.175	170.062.714	68,02%	1,01%
2008	1.436.499.289	2.356.544.776	201.963.574	60,96%	0,71%
2009	1.071.251.602	2.146.055.825	140.928.421	49,92%	0,76%
2010	1.302.168.643	2.533.129.753	185.544.331	51,41%	0,77%
2011	1.744.300.027	2.918.347.157	240.841.676	59,77%	0,72%
2012	1.716.495.316	2.830.607.096	236.545.140	60,64%	0,73%
2013	2.690.012.661	3.950.656.361	251.661.250	68,09%	1,07%
2014	2.996.943.111	4.420.073.143	242.223.958	67,80%	1,24%

Kaynak:(<http://www.tuik.gov.tr>, 07.01.2015)

ortalama birim fiyatı 108 \$ iken 2014 yılında bu rakam 238 \$'ya yükselmiştir. Bunun sonucu olarakta 2014 yılında 2007 yılına göre parasal büyüklük anlamında yaklaşık %74'lük bir artış yaşanmıştır. Başka bir ifade ile ithal cep telefonunda dolar bazında birim fiyatlarındaki artış sonucu yedi yıllık süreç içerisinde miktar olarak %26'lık azalış, ancak parasal değer olarak %74'lük bir artış yaşanmıştır.

**Şekil 1.** Cep Telefonu İthalatı Miktar, Değer ve Birim Fiyatları



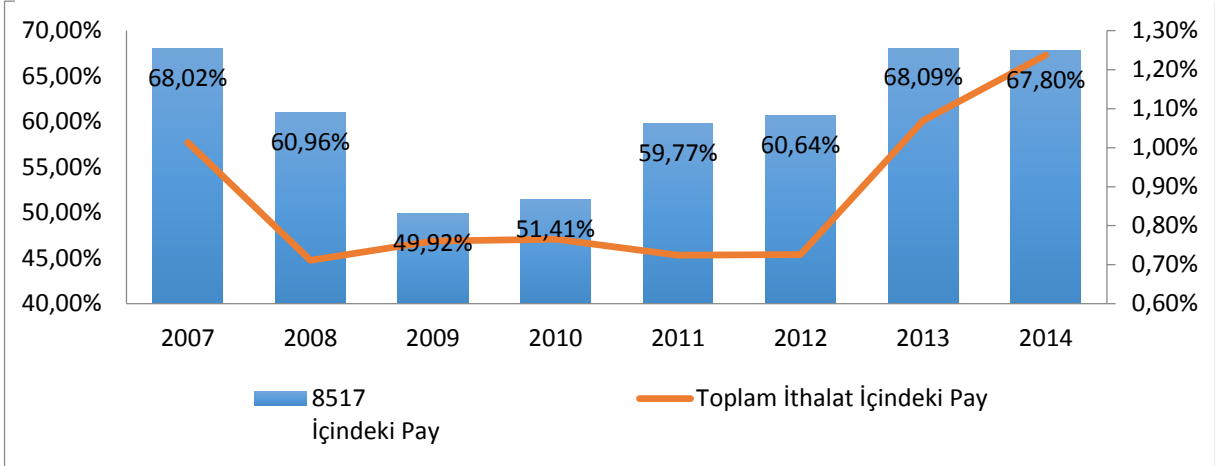
Kaynak:(<http://www.tuik.gov.tr>, 07.01.2015)

Cep telefonu ithalatında miktar olarak yaşanan en büyük düşüşün 2009 ve 2012 yıllarında olduğu görülmektedir. 2009 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık %24'lük, 2012 yılında ise 2011 yılına göre yine yaklaşık %26'lık bir azalış yaşanmıştır. Birim fiyatlar açısından bakıldığında ise sadece 2009 ve 2008

Tablo 4 ve Şekil 2'de 2007-2014 yılları arasında cep telefonu ithalatının 8517 GTİP numarası ile başlayan ve gümrük tarife cetvelinde "Telefon cihazları, ses, görüntü ve diğer bilgileri almaya ve vermeye mahsus diğer cihazlar" içindeki payı ile toplam ithalat içindeki payı incelenmiştir.

Cep telefonu ithalatının telefon cihazları, ses, görüntü ve diğer bilgileri almaya ve vermeye mahsus diğer cihazlar içindeki payının genel olarak %67-68 seviyesinde olduğu ilgili tablodan görülmektedir. Bu payda 2009 yılında ciddi bir şekilde düşüş yaşandığı (%18) diğer yıllarda ise bir artış trendi olduğu ve %67-68 bandında kaldığı gözlemlenmiştir. 2007-2014 yılları arasında 8517 GTİP numarası ile başlayan cihazların parasal büyüklüklerine baktığımızda yaklaşık %75'lik bir artış yaşandığı görülmektedir. Başka bir ifade ile bu cihazlar için 2007 yılında yapılan 2.533.076.000 \$ ödeme 2014 yılında 4.420.073.000 \$'a yükselmiştir. Bu ürün grubu içinde yer alan cep telefonuna bakıldığında ise 2007 yılında 1.722.947.000 \$ olan ödemenin 2014 yılında %74'lük bir artışla 2.996.943.000 \$'a yükselmiştir. Buradan da görülmektedir ki cep telefonu ithalatında yaşanan parasal büyüklük, cep telefonlarını da içine alan telefon cihazları, ses, görüntü ve diğer bilgileri almaya ve vermeye mahsus diğer cihazların ithalatında yaşanan parasal büyüklük ile hemen hemen aynıdır. Bunun en büyük nedeni ise, 8517 GTİP numarası ile başlayan cihazların ithalatının %60-70'lık kısmını cep telefonlarının oluşturmasıdır.

Şekil 2.Cep Telefonu İthalatının Toplam İthalat ve 8517 GTİP Numarası İle Başlayan Cihazlar İçindeki Payı

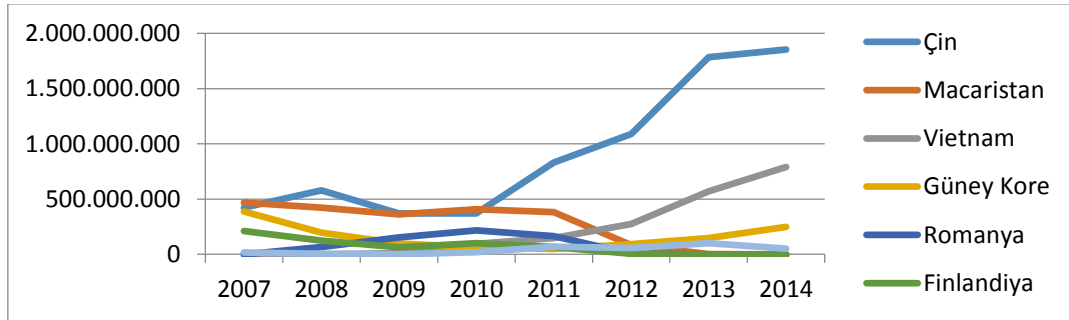


Kaynak:(<http://www.tuik.gov.tr>, 07.01.2015)

Cep telefonu ithalatının toplam ithalat içindeki payına bakıldığında, 2007-2014 yılları arasında %1,01'den

%12'lik bir artış olmuştur. Toplam ithalatın bir önceki yıla göre düşmesine karşın cep telefonu ithalatının artması cep telefonu ithalatının toplam ithalat içindeki

Şekil 3. Cep Telefonu İthalatının Ülkere Göre Dağılımı (2014 Yılı)



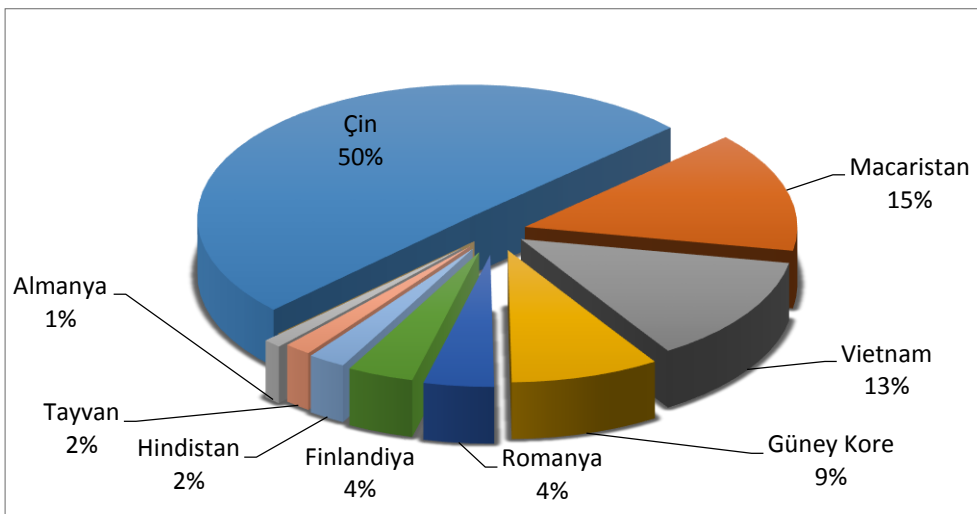
Kaynak:(<http://www.tuik.gov.tr>, 07.01.2015)

%1,24'e yükseldiği görülmektedir. 2008-2012 yılları arasında bu oran %1'in altında iken 2013 yılında %1,07'e ve 2014 yılında ise en yüksek oranı olan %1,24'e yükselmiştir. 2014 yılında 2013 yılına göre toplam ithalatta yaklaşık %4'lük bir azalış yaşanmışken, aynı yıl bir önceki yıla göre cep telefonu ithalatında yaklaşık

payının da arttığını göstermektedir.

Son olarak Şekil 3 ve Şekil 4'de 2014 yılı cep telefonu ithalatının ülkelere göre dağılımı verilmektedir. Bu dağılımın önemi, ithal bir eşyadan gümrük vergisi ve diğer bazı mali yükümlülüklerin alınıp alınmamasının

Şekil 4. Cep Telefonu İthalatının Ülkere Göre Dağılımı (2014 Yılı)



Kaynak: (<http://www.tuik.gov.tr>, 07.01.2015)

eşyanın menşei yada ithal ülkesinin neresi olduğuna bağlı olarak belirlenmesidir.

Şekil 1.3 ve 1.4 incelendiğinde toplam cep telefonu ithalatının yarısının Çin Halk Cumhuriyetinden olduğu görülmektedir. Başka bir ifade ile serbest dolaşıma giren her iki cep telefonundan biri Çin Halk Cumhuriyetinden gelmektedir. 2014 yılında toplam cep telefonu ithalatı içinde Avrupa Birliği ülkelerinin sayısı dört payı ise %29 olarak gerçekleşmiştir.

Genelleştirilmiş tercihler sistemi çerçevesinde Gelişme Yolundaki Ülkeler grubunda yer alan Vietnam, Tayvan ve Hindistan gibi ülkelerden yapılan ithalat, toplam ithalatın %17'sini oluştururken cep telefonlarına ilişkin gümrük tarife cetvelinde ayrı bir sütünde yer alan Güney Kore'den ithalat toplam ithalatın sadece %9 civarındadır.

## Tartışma

Dış ticaret işlemleri genel olarak ithalat, ihracat ve transit işlemlerini kapsamaktadır. Bu işlemlerden ithalat ile ilgili işlemler ihracat ve transit işlemlerine göre daha farklı ve sayıca daha fazla uygulama içermektedir. İthalat sırasındaki vergi ve diğer mali yükümlülükler dış ödemeler dengesinin düzeltilmesi, yerli üreticinin korunması ve teşvik edilmesi gibi amaçlarla uluslararası ticaret kurallarına uygun olarak konulmakta ya da kaldırılmaktadır.

İthal bir eşyada alınan en yaygın ve geleneksel vergi gümrük vergisidir. Gümrük mevzuatı hükümlerine göre alınan gümrük vergisi dışında ithalat sırasında diğer vergi ve mali yükümlülüklerde söz konusu olabilmektedir. Ancak gümrük vergisi de dahil olmak üzere alınabilen vergi ve diğer mali yükümlülükler ithal eşyanın menşeiine göre farklılık gösterebilmektedir. Vergiyi doğuran olayın aynı anda kaç adet vergi ve diğer mali yükümlülükleri doğuracağı eşyanın türü, (sanayi/tarım ürünü) niteliği ve menşeiine bağlı olarak belirlenmektedir (Öner, 2014:509).

Ülkemizde ithalat sırasında eşyanın türü, menşei vb. özelliklerine göre değişmekle birlikte on beş vergi ve diğer mali yükümlülük bulunmaktadır. Fakat bu vergi ve mali yükümlülükler oldukça karışık ve anlaşılması zor bir şekilde mevzuatta yer almaktadır. Vergiler ile ilgili düzenlemeler tek bir vergi kanununda

bulunmamakta, gümrük vergisi ile ilgili usul düzenlemeleri de dahil olmak üzere tüm düzenlemeler 4458 sayılı Gümrük Kanununda, diğer vergilere ilişkin düzenlemeler ise ilgili kanunlarda yer almaktadır. Vergi dışındaki diğer mali yükümlülükler kapsamında ele alınan telafi edici vergi, sübvansiyona karşı telafi edici vergi, ek mali yükümlülükler ile anti-damping vergisi ile ilgili süreçler ve düzenlemeler farklı mevzuat içinde yer almaktadır. Öyle ki bu vergilerin ayrı yasal düzenlemeler içinde yer alması nedeniyle bilinmesi, anlaşılması ve nasıl uygulanacağını tespiti bile oldukça güçtür. Diğer bir mali yükümlülük olan fonlardan bazılarının yasal dayanağı hukuk tekniği açısından tartışılır durumdadır. Örneğin Tütün Fonu ya da Maden Fonunun yasal dayanağı fonların tasfiyesini düzenleyen Kanunun geçici maddesidir. Ayrıca ithalat sırasındaki diğer kesinti, pay ve ücretler için ise ayrı ayrı yasal düzenlemelere bakılması ve ilgili hükümlerin yorumlanması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Örneğin cep telefonlarından da alınan bandrol ücretinin hesaplanacağı matrahın tespiti konusu anlaşılması zor ve yorum gerektiren bir konu durumundadır.

Amacı ithalatın ülke ekonomisi yararına ve uluslararası ticaretin gereklerine uygun olarak düzenlenmesi olan İthalat Rejim Kararı çerçevesinde uygulanan çoğu vergi ve diğer mali yükümlülüklerin sayısının azaltılması, yasal dayanaklarının gözden geçirilmesi, gerçekten konuluş amacına uygun olup olmadığının değerlendirilmesi, daha basit ve sade bir şekle sokulması oldukça önemlidir. Başta gümrük vergisi olmak üzere dış ticaret işlemlerindeki vergi ve diğer mali yükümlülükler konusu akademik literatürde üzerinde çok çalışma yapılmış ve yapılan bir alan değildir. Çalışma yapılmadığı gibi çalışmayı yapacak öğretim elemanları açısından da sahiplenilmemiş bir alandır. Bunun en büyük nedenlerinden biri çalışmamızda ortaya konmaya çalışılan mevzuat karışıklığıdır. Mevzuattaki bu karışıklık giderildiğinde bu konu üzerinde daha fazla öğretim elemanının çalışacağı ve daha fazla bilimsel çalışmaların yapılacağı ve ilgili kişi ve kurumların bu konuyu daha iyi anlayabileceğini düşünmekteyim.

Çalışmanın konusu olan cep telefonu ithalatı sırasındaki vergi ve diğer mali yükümlülükler ülkemiz açısından oldukça önemlidir. Çünkü cep telefonu,



tüketiciler ya da nihai kullanıcılar için vazgeçilemeyen ve gelişen teknoloji ile birlikte sürekli yenileme ihtiyacı duyulan bir eşya konumundadır. Buna karşın idare (yasa koyucu) açısından ise başta dış ödemeler dengesini bozucu etkisi olduğu düşünülen ve aynı zamanda yerli üreticiyi koruma önlemleri çerçevesinde ithalatı azaltılmak istenen bir eşyadır. Bu çatışma sonucu idare ithal cep telefonlarındaki vergi ve diğer mali yükümlülükleri artırma eğiliminde olsa bile çalışmanın ilgili kısımlarından da görüleceği üzere cep telefonu ithalatı düşmemektedir. Belki de ithalatı azaltamayan idare yurt içi satışları azaltmak için taksit yasağı uygulaması vb idari düzenlemeler ile soruna çözüm aramaktadır.

Günümüzde gümrük kıymeti 1.000 TL olan ithal bir cep telefonundan yaklaşık %55 oranında vergi ve diğer mali yükümlülükler alınmaktadır.<sup>12</sup>

İthalatı azaltmak için önlem alınan (yolcu beraberinde getirilen eşya ile ilgili sınırlama ve taksit yasağı) ve gümrük kıymetinin %55'ne ulaşan bir vergi yükü olan ithal bir eşyanın ithalatı azaltılmıyor ya da istenilen düzeye düşürülemiyor ise bu durumun tüketici tercihleri ile ilgili bir durum olduğunu düşünmekteyim. Bununla birlikte son bir yıllık süreç içinde cep telefonu ithalatında ki artış hızının azda olsa yavaşlamasının nedeninin vergi ve diğer mali yükümlülüklerdeki artışın değil özellikle taksit yasağı ile tüketici tercihlerinin etkilenmesi ve tüketicinin de belirli bir doyuma ulaşmış olmasıdır diye düşünmekteyim.

## Kaynaklar

Bulut,M.K. (2007). Gümrük Vergisine Eş Etkili Vergi ve Mali Yüklerin Gümrük Vergisi Tanımı Kapsamında Değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı:314, 139-148.

Öz, E. (2004). *Vergilendirmede Kanunilik ve Türk Vergi Sistemi*, Ankara. Gazi Kitabevi.

Gerçek, A. (2008). Dış Ticaret Üzerindeki Mali Yükümlülükler. *Yaklaşım Dergisi*, Sayı:184,221-225.

İthalat Sirasında Ödenen Vergi ve Diğer Mali Yükler, <http://www.gumrukportali.com/hakkimizda/detay.aspx?SectionID.08.01.2015>.

Öner, E. (2014). *Vergi Hukuku ve Türk Vergi Sistemi*, Genişletilmiş ve Güncellenmiş 3. Baskı. Ankara. Seçkin Yayınları.

Yurtsever, H. (2012) İthalat İşlemlerinde Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Sorunları. *Yaklaşım Dergisi*, Sayı:240 255-259.

Anti Damping Uygulamaları, İthalatçı ve İhracatçılar İçin El Kitabı, <https://www.orgtr.org/2013/anti-damping-uygulamaları-el-kitabi.pdf>. 08.01.2015.

GATT Bilgilendirme Rehberi (2009). Gelir İdaresi Başkanlığı, Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Daire Bşk., GATT Müdürlüğü, Yayın No:95 Ankara.10-22.

İGEME (2010).*100 Soruda Dış Ticaret*, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) Haziran 2010, Ankara.235-240.

Cep Telefonu Gümrük Tarife Bilgisi, <http://gumruk.com.tr/8517.12.00.00.11/detay>. 07.01.2015

TRT Bandrol Ücreti Oranlarının Tespitine İlişkin 2011/1406 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı

Bahadır, S.(2014). Torba Yasa'dan TRT Bandrolü Çıktı, *Dünya Gazetesi* 20 Kasım 2014.

Dahilde İşleme Rejimi ve Telafi Edici Vergi, <http://www.ithalatihrcat.biz>. 05.01.2015.

Dahilde İşleme Rejimi Hakkında 2008/2 sayılı Telafi Edici Vergi Uygulaması Genelgesi

Ekonomi Bakanlığı İthalatta Koruma Önlemlerine İlişkin 2014/10 sayılı Tebliğ

Gümrük Vergisi Muafiyetine İlişkin 2009/15481 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2011/39 sayılı Genelgesi

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Posta ve Yolcu İşlemlerine İlişkin 2011/39 Sayılı Genelgesi

Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Bilgi Notu, <https://www.immib.org.tr/web/ekleni/AB-Genelleştirilmiş-Tercihler-Sistemi.pdf>.07.01.2015.

Ekonomi Bakanlığı, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemine İlişkin 2012/99 sayılı Tebliğ

Elektronik Kimlik Bilgisini Haiz Cihazların Kayıt Altına Alınmasına Dair Tebliğ

Öncel, M. Kumrulu, A. ve Çağan, N. (1992). Gözden Geçirilmiş ve Yenilenmiş 7. Baskı, Turhan Kitabevi, Ankara. 400-409.

Çelik, B. (1999). İthalde Alınan KDV ve Günümüzdeki Önemi, *Gazi Üniv. İİBF Dergisi* 2/99, 117-125.

Gümüş M. (2009) Yolcu Beraberi Radyolu Cep Telefonu İthalatında TRT Bandrol Ücreti Uygulaması Gerçekçi mi? *Yaklaşım Dergisi*, Ekim 2009, Sayı: 202238-241.

<sup>12</sup>1000 TL üzerinden %25 oranında özel tüketim vergisi (250 TL) ve %6 oranında TRT bandrol ücreti (60 TL) hesaplanmaktadır. Bu hesaplamalar sonucu katma değer vergisi matrahı 1.310 TL'ye yükselmektedir.1.310 TL olan katma değer vergisi matrahı üzerinden de %18

oranında katma değer vergisi hesaplanmakta (235,8 TL) ve toplam vergi (250ötv+60bandrol ücreti+235,8kdv) 545,8 TL'ye ulaşmaktadır.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Sıkça Sorulan Sorular, <https://ggm.gtb.gor.tr/sikca-sorulan-sorular/ticari/ithalat>. 05.01.2015.

2015 Yılı İthalat Rejim Kararına İlişkin 2014/7098 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı

2009/15481 sayılı 4458 sayılı Gümrük Kanununun Bazı Maddelerinin Uygulanmasına İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı

2013/5761 sayılı Özel Tüketim Vergisine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı

2011/1406 sayılı Bandrol Ücretlerine İlişkin Bakanlar Kurulu Kararı

2976 sayılı Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun

3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkındaki Kanun

4629 sayılı Bazı Fonların Tasfiyesi Hakkında Kanun

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu

5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu

492 Sayılı Harçlar Kanunu

4458 sayılı Gümrük Kanunu

3093 sayılı Türkiye Radyo Televizyon Kurumu Gelirleri Kanunu

2872 sayılı Çevre Kanunu

6552 Sayılı İş Kanunu ile Bazı Kanun ve KHK Değişiklik Yapılması ile Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Kanun

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu, (2013). 31.12.2013 Tarihli Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik

Bilgi ve İletişim Teknolojileri Kurumu İstatistikler

[http://www.btk.gov.tr/kutuphane\\_ve\\_veribankasi/istatistikler/ekbhchi.php](http://www.btk.gov.tr/kutuphane_ve_veribankasi/istatistikler/ekbhchi.php)[http://www.btk.gov.tr/kutuphane\\_ve\\_veribankasi/yil\\_istatistikleri/ehsyib2008-13.pdf](http://www.btk.gov.tr/kutuphane_ve_veribankasi/yil_istatistikleri/ehsyib2008-13.pdf).05.01.2015.

Türkiye İstatistik Kurumu

<http://www.tuik.gov.tr>. 05.01.2015.

## Göç Olgusu Ekonomik Kalkınmada İtici Güç Olabilir Mi?

**Munise Tuba AKTAŞ<sup>a</sup>**

Anadolu Üniversitesi

### Öz

Ulusal ve uluslararası göç hareketlerini irdeleyen yaklaşımlar esas itibarıyla göçün ülke ekonomilerine etkileri üzerinde yoğunlaşmışlardır. İktisat yazınında göç-kalkınma arasındaki ilişkiye yönelik çalışmalar 1950'li yıllaradək uzanmaktadır. Lewis'in (1954) sınırsız emek arzı ile kalkınma modelinde de kırsal kesimden modern kesime işgücünün aktarılmasıyla kalkınma süreci başlamaktadır. Neo-klasik göç teorisi göçün olumlu etkilerini öne çıkararak iyimser bakış açısını; göçün olumsuzluklarına yoğunlaşan bağımlılık ve yapısalcı yaklaşım da kötümser bakış açısını temsil etmektedir. Bu eksende genel olarak göç-kalkınma ilişkisine dönük iyimserliğin petrol krizi öncesi dönemde yaşandığı; kötümser görüşlerinise petrol krizi sonrası dönemde (1973-1990) hakim olduğu ifade edilebilir. Göçe yönelik iyimserliğin 1990'lı ve özellikle 2000'li yıllarda tekrar ortaya çıktığı ve eleştiri oklarını yeniden üzerine çektiği görülmektedir. Bu çalışmada temel amaç, uluslararası göç-kalkınma konusundaki görüş ve düşünceleri öncü teorik yaklaşımlara dayalı olarak ve bu alandaki güncel tartışmaları da göz önünde bulundurarak değerlendirmektir. Ayrıca çalışma bu alana ilişkin yeni ya da pek üzerinde durulmayan araştırma ve çalışma konularına da dikkat çekmeyi amaçlamaktadır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, göç-kalkınma ilişkisinde işçi dövizleri, diaspora, beyin göçü (brain-drain) ya da beyin dolaşımı (braincirculation), bilgi ve teknoloji transferi, döngüsel göç gibi konuların ön plana çıkarıldığı ve gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere yönelen göç akımına odaklanıldığı görülmektedir. Ancak bu çalışma özellikle insani kalkınma göç ilişkisini ele alacak şekilde göçün kalkınma açısından etkisinin daha geniş bir bakış açısıyla ele alınması gerekliliğine vurgu yapmıştır. Dolayısıyla çalışmada göç-kalkınma ilişkisinin tüm boyutlarıyla ele alınması gereken bir olgu olmasına dikkat çekilmekte ve göçün ulusal kalkınmanın tek başına itici gücü olmayacağı buna karşılık kalkınma ve insani kalkınma üzerinde bazı olumlu etkiler yaratabileceği dile getirilmektedir. Bu çalışma göç kalkınma ilişkisini yeni yaklaşımları içerecek şekilde yeniden gündeme getirerek ve son dönemdeki gelişmeleri de açığa çıkararak literatüre katkı yapmayı hedeflemektedir.

### Anahtar Kelimeler:

Göç; Kalkınma; Beyin Göçü; İşçi Dövizleri; İnsani Kalkınma

Son yıllarda göç-kalkınma konusunun yeniden gündeme geldiği ve bu konudaki çalışmaların önemli ölçüde artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Günümüzde kalkınma ile göç arasında çoğunlukla olumlu bir ilişki olduğu ileri sürülmekle birlikte, geçmişten günümüze kadar göçün ekonomik kalkınma üzerindeki etkisine yönelik hem iyimser hem de kötümser yaklaşımlar geçerli olmuştur. Bu yaklaşımların şekillenmesinde ekonomik ve politik konjonktürün önemli etkisi olduğu söylenebilir. Ayrıca kalkınma ve göç teorilerinin iyimser ve kötümser yaklaşımların oluşumunda rol oynadığı görülmektedir.

Göç-kalkınma ilişkisinde göçe yönelik olumlu bakış açısının ortaya çıkmasında göçmen havalelerindeki önemli artış etkili olmuştur. Gelişmekte olan ülkelere

gönderilen göçmen havaleleri 1990'larda 31.1 milyar dolardan, 2000 yılında 76.8 milyar dolara yükselmiş ve 2005 yılında 167 milyar dolara ulaşmıştır. (De Haas, 2007: 7-8 ). Birleşmiş Milletler'in (BM'nin) hesaplamalarına göre, gelişmekte olan ülkelere 2012 yılında 406 milyar dolar göçmen havalesi gerçekleştirilmiştir. Görüldüğü gibi göçmen havaleleri zaman içinde önemli ölçüde artmıştır. Hatta birçok gelişmekte olan ülkede göçmen havalelerinin tutarı kalkınma yardımları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından daha fazladır (<http://www.unfpa.org>). Son yıllarda göçmen havalelerinin yoksulluğun azaltılmasında ve ekonomik büyümede kalkınma yardımlarından daha etkin bir araç olduğu inancı artmaktadır. Literatürde uluslararası göçün göçmen

<sup>a</sup> **Munise Tuba AKTAŞ**, Yrd. Doç. Dr., Anadolu Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, mtturker@anadolu.edu.tr

havaleleri yanısıra, beyin göçü (brain-drain) ya da beyin dolaşımı (braincirculation), bilgi ve teknoloji transferi, diyaspora çerçevesinde de tartışıldığı görülmektedir. Ayrıca çeşitli çalışma ve raporlarda daimi göç yerine geçici nitelikteki döngüsel göçün (circularmigration) kalkınma açısından önemi dile getirilmektedir. Literatürde döngüsel göç kavramının, genel olarak göç alan ve göç veren ülkeler arasında bireylerin sürekli gidiş ve dönüş hareketlerini ifade etmek amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Döngüsel göçün ekonomik kalkınmayı destekler nitelikte kullanılabileceği belirtilmektedir. Döngüsel göç aracılığıyla ülkeler arasındaki işgücü arz ve talebindeki dengesizlikler giderilebilmekte hem de beyin göçünün olumsuz etkileri azaltılabilmektedir. Bu göç kanalıyla göçmenler beceri düzeylerini arttırabilmekte ve kazandıkları yeni becerileri ülkelerine aktarabilmektedir (Newland, 2009: 8).

Bu çalışmada uluslararası göçün ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi değerlendirilirken öncelikle kalkınma açısından uluslararası göç algısı, göç-kalkınma ilişkisine yönelik teorik yaklaşımlar özetlenmiştir. Aynı zamanda uluslararası göçün nitelik yanlı başka bir ifadeyle seçici olma özelliği, göçmen, işçi dövizleri ve diaspora ile ulus ötesi girişimciliğin kalkınma sürecindeki rolü değerlendirilmiştir.

Merkez-çevre arasındaki işbölümü ve bağımlılık → Göç → Yoksul ülkelerin bağımlılıklarında artış → Yoksul ülkelerde azgelişmişlik ve gelir eşitsizliğinin kötüleşmesi → Merkez ülkelerin üçüncü dünya ülkelerindeki emeğe özgürce ulaşması ( Castles, 2008: 14).

## Kalkınma Açısından Uluslararası Göç

### Algısı: İyimserler ve Kötümserler

Göç ve kalkınma ilişkisi tarihsel süreç içerisinde birçok araştırmaya konu olmuş ve bu ilişki iki farklı eksende incelenmiştir. Özellikle kalkınma ve göç ilişkisi “göç iyimserleri ve göç kötümserleri” çerçevesinde farklı yaklaşımlarla değerlendirilmiştir. Göç hakkında iyimser olan yazarların ilham kaynağı neo-klasik göç teorisi ile kalkınma ve modernleşme teorileridir. İki görüş arasında farklılıklar olmasına rağmen, her ikisi de göçün göç veren ülkelerin kalkınmasına olumlu yönde katkıda bulunduğunu kabul etmektedir. Bu yaklaşımlara göre, göçle birlikte göçmen havaleleri, sermaye, teknoloji ve bilginin göç veren ülkeye akışı

ekonomik kalkınma ve modernleşmeyi teşvik edecektir. Aynı zamanda nitelikli işgücü hareketliliğinin özellikle beşeri sermaye birikimine katkı yaparak, göç alan ve göç veren ülke açısından beyin kazanımı (braingain) yarattığı dile getirilmektedir. Ayrıca iyimser görüşe göre kendi ülkelerine geri dönen göçmenler ekonomik büyüme ve kalkınmayı olumlu yönde etkilemektedir. Göç iyimserliğinin genel olarak II. Dünya Savaşı sonrasında 1973 petrol krizine kadar olan dönemde kabul görmüştür.

Göçe yönelik kötümser bakış açısına sahip görüşler ise yapısalci teoriye dayanmaktadır. Yapısalci yaklaşımda genel olarak bağımlılık, beyin göçü kavramları ön plana çıkartılarak göçün azgelişmişliği besleyen olumsuz bir gelişme olduğu ileri sürülmektedir. Burada göç, ucuz işgücünün sermaye lehine hareketliliği olarak görülmektedir. 1970’li ve 1980’li yıllar arasında ortaya çıkan göçe yönelik kötümser yaklaşımlar azgelişmişliği uluslararası göçün nedeni olarak görmekte ve göçün özellikle beyin göçünün azgelişmişliği beslediğini ve dengesiz büyümeye yol açtığını dile getirmektedir. Bu yaklaşım Nurkse’un azgelişmişliğin kısır döngü yaklaşımının göç açısından ele alınmasıdır. Göç ve kalkınma arasındaki ilişki kısır döngü yaklaşımıyla şöyledir:

Göçe yönelik kötümser görüşler işçi dövizlerinin kalkınmayı desteklemekten çok tüketimi, özellikle gösteriş amaçlı tüketimi ve enflasyonu artırarak eşitsizliği derinleştireceğini ifade etmektedir. Bu bağlamda göçmen havalelerinin göç veren ülke ekonomilerine yönelik iyimser görüşün öne sürdüğü olumlu etkileri yanında bazı olumsuz etkileri de olabileceği belirtilmektedir. Yabancı ülkelere yoğun bir biçimde işgücü gönderen ülkelerde bu işçilerin ülkelerine gönderdikleri dövizlerin Hollanda hastalığına yol açarak ülke sanayileşmesini sekteye uğratabileceğini ileri süren görüşler de söz konusudur.

Göç kötümserliği 1990’lı ve 2000’li yıllarda yerini yeniden iyimser yaklaşımlara bırakmıştır. Bu gelişmede

uluslararası göçün ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiler yaratacağını ileri süren yeni göç teorilerinin(New Economics of Labour Migration)de etkisi olmuştur. Aynı zamanda 1990'larda neoliberal kalkınma anlayışının göçmen, diaspora ve transnasyonal(ulus-ötesi) kurumları kalkınmanın temel aktörleri olarak ele alması, göç ile kalkınma arasında olumlu bir ilişki kurulmasında önemli rol oynamıştır. Bu anlayış ile aslında kalkınmanın sorumluluğunun birey ve kurumların omuzlarına yüklendiği görülmektedir. 2000'li yıllarla birlikte uluslararası göç konusu Dünya Bankası (2006); Birleşmiş Milletler Kalkınma Bankası (2009) gibi çeşitli uluslararası organizasyonlar ile akademisyenler, uluslararası düşünce kuruluşları ve hükümetlerin önemli gündem maddesi haline gelmiştir. Bu çerçevede söz konusu kurum ve kuruluşların uluslararası göç ve kalkınma arasında potansiyel olumlu ilişkileri ortaya koyan forumlar, toplantılar düzenledikleri ve çeşitli raporlar yayınladıkları görülmektedir. Bu faaliyetler içinde en göze çarpanı Birleşmiş Milletler tarafından 2003 yılında Göç ve Kalkınma Üzerine Küresel Komisyonun (Global Commission on International Migration) kurulmasıdır. Bu oluşumu 2006 yılında ilk kez gerçekleştirilen BM Genel Kurulu Göç ve Kalkınma Üst Düzey Toplantısı (High Level Dialogue of United Nations General Assembly on Migration and Development) izlemiştir. Birleşmiş Milletler İnsani Kalkınma Programı'nın 2009 yılında yayınladığı Rapor "Sınırları Aşmak: Göç ve Kalkınma" başlığını taşımaktadır.

Ayrıca devlet ve sivil toplum kuruluşları tarafından kalkınma ve göç üzerine Global Forum (Global Forum on Migration and Development) düzenli olarak gerçekleştirilmektedir. Aynı zamanda 2015 sonrası küresel kalkınma gündemi tartışmalarında da göçün önemli bir konu olarak gündeme geldiği görülmektedir. Göç-kalkınma konularının uluslararası platformlarda tartışılmasına yönelik bu girişimler Black ve Sward (2009) tarafından paradigma değişimi olarak değerlendirilmektedir. Göç ve kalkınma konusu akademik dergilerde de son dönemde sıklıkla ve hararetle tartışılan bir konu olmuş, hatta göç ve kalkınma başlığı taşıyan bir dergi 2012 yılında yayın hayatına başlamıştır. Bu gelişmeler Piper (2009:95)'ında ifade ettiği gibi konunun neden şimdi tekrar gündeme

geldiği sorusunu akla getirmektedir (Gamlen, 2014:1-2, Piper,2009: 93-94). Ancak göçe yönelik son yıllarda ortaya çıkan iyimser görüşlere rağmen bu konuda yeni bir kötümserlik dalgası da yükselmeye başlamıştır. Özellikle beşeri coğrafya alanındaki çalışmaların eleştirileri, görüşleri öncülüğünde göç-kalkınma ilişkisinin sorgulanması söz konusu olmuştur. Gamlen (2014)'e göre, son yıllarda göç-kalkınma ilişkisinde iyimser görüşlere yönelik eleştirilerin artması başka bir ifadeyle göç kötümserliğinin yeniden ortaya çıkması üç temel görüşe dayalı olarak açıklanabilir. Buna göre, göç konusunda özellikle 2000'li yıllarda yoğunlaşan yeni iyimserlik dalgası aslında yeni bir gelişme değildir. Sadece konjonktürel olarak süregelen tartışmaların en son aşamasıdır. İkincisi, kalkınma-göç tartışmalarının önemli bir bölümü bilimsel temellere dayanmaktan uzaktır. Bu tartışmalar daha çok neoliberal ekonomi politikaları ve göç kontrolleri gibi ekonomik ve politik gündem tarafından belirlenmektedir. Son olarak ise yeni göç kötümserlerine göre göç-kalkınma ilişkisi basitleştirilerek ve abartılarak ele alınmaktadır (Gamlen, 2014: 1-6).

Sonuç olarak, II. Dünya Savaşı sonrasında günümüze kadarki dönemde göç-kalkınma ilişkisine yönelik bakış açısının çok net olmadığı anlaşılmaktadır. Bu ilişki de kimi zaman iyimser görüşlerin ön plana çıktığı, zaman zaman ise kötümser görüşlerin hakim olduğu görülmektedir. Bu anlamda De Haas (2010) göç-kalkınma ilişkisinde sarkaç metaforunu kullanmaktadır. Buna göre, sarkaç iyimserlikle kötümserlik arasında gidip gelmektedir. Görüldüğü gibi kalkınma-göç ilişkisinde göç yoluyla kalkınmanın gerçekleştirilebilmesinde yoğun olarak üzerinde durulan konu özellikle işçi dövizleridir. Bunun yanında göçün kalkınmayı olumlu yönde etkileyebilmesi göç ile beşeri sermaye, fiziki sermaye, bilgi ve teknoloji transferi arasındaki ilişkiye bağlı olmaktadır.

## **Göç-Kalkınma İlişkisine Yönelik Teorik Yaklaşımlar**

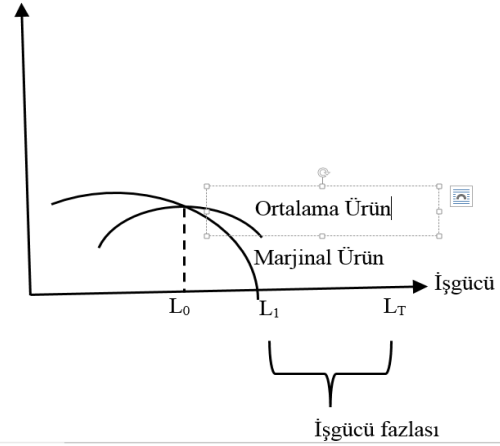
İşgücünün kırsal kesimlerden kentlere yönelik göçü ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişki kalkınma ve göç literatüründe üzerinde durulan önemli bir konudur. Bilindiği gibi ekonomik kalkınma işgücünün kırdan kente göçüyle yakından ilişkilidir. Kalkınma-göç

konusunu ele alan öncü çalışmalar kırsaldan kente göçün kalkınma üzerine etkilerine yöneliktir. Nitekim, kırsal kesimden sanayi kentlerine doğru göçün diğer bir ifadeyle işgücünün tarımdan sanayi sektörüne aktarılmasının ekonomik kalkınmayı hızlandıracağı çok sayıda araştırmaya konu olmuştur. Ülke içindeki göçün ekonomik kalkınmadaki rolüne değinen bu modeller çalışmada belirttiğimiz gibi II. Dünya Savaşı sonrasında Kuzey'in hızlı kalkınmasında Güney'den gelen göçün etkisine odaklanarak uluslararası göçe uyarlanmakta ve referans model olarak başvurulmaktadır. Konu açısından Arthur Lewis (1954), Ranis ve J.C.H Fei (1961)'in ve Harris Todaro'nun çalışmaları önem taşımaktadır. Ranis ve Fei'in, Harris-Todaro (1970)'nun Lewis'in modelinin geliştirilmesi konusunda önemli katkıları olmuştur. Bu teorik modeller dışarıya yönelik göçün işgücü piyasası üzerindeki etkilerine yoğunlaşmış, işçi dövizlerinin etkilerini göz ardı etmişlerdir. Lewis'in modeline göre, işçi ihraç eden bölgeler işgücü fazlalığı ve tam esnek işgücü arzıyla karakterize edilmekte ve ulusal göç üzerine odaklanmaktadır. Böylece göç nedeniyle beşeri sermaye kaybı üretimde azalma ve ücretlerde yukarı yönlü bir baskı oluşturmamaktadır. Dışarıya yönelik göçün etkisi sadece göçten sonraki nüfusta işgücünün ortalama verimini yükseltmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Şekil 1'de bu durum işçi gönderen ülkede işgücünün marjinal verim eğrisi ile gösterilmektedir. Şekil 1'e göre, işgücü miktarının  $L_1$  düzeyini aşması durumunda tarımsal üretime olumlu bir katkısı olmayacaktır. Bu durum  $L_T - L_1$  miktarına eşit bir işgücünün göç etmesinin göç veren ekonomide üretim azalışları yaratmayacağını belirtmektedir. Dolayısıyla  $L_T - L_1$  kadarlık işgücü fazlasının üretimden çekilmesiyle işgücünün ortalama verim düzeyi bu fazlalık ortadan kalkıncaya kadar artacaktır.

Sonuç olarak Lewis'in modelinde işgücü göçü işçi ihraç eden ülkenin ücret düzeyini yükseltmediği gibi, göç nedeniyle işgücü arzında meydana gelen azalma, işgücünün tamamlayıcısı olan toprak, sermaye gibi üretim faktörlerinin verimlilik düzeyleri üzerinde de düşüşe yol açmamaktadır. İşgücü fazlalığının bulunmaması durumunda ise dışarıya yönelik göç nedeniyle ortaya çıkan işgücü kaybı diğer şartlar sabitken göçmen gönderen ülkede üretim azalışlarına

Şekil 1. Dışarıya Göçün İşgücü Piyasası Üzerindeki Etkisi: Lewis Modeli

İşgücünün Marjinal ve Ortalama Ürünü



Kaynak: Taylor ve diğerleri, 1996:183.

yol açacak ve gelirin dağılımını ücretler lehine değiştirecektir. Ancak daha sonraki çalışmalarda bir başka ülkeye göç edenlerin beşeri ya da finansal sermayelerini yanlarında götürmesi durumunda işçi gönderen ülkedeki beşeri ve fiziki sermaye stokunda azalma olacağı ve işgücü ile diğer üretim faktörlerinin verimlilik düzeylerinin düşeceği üzerinde durulmuştur (Johnson 1967, Berry ve Soligo 1969 ve Rivera Batiz, 1982). Buna göre, göç nedeniyle işgücü ve sermaye kayıpları göç veren ülke ekonomik büyümesini olumsuz yönde etkilemektedir (Taylor ve diğerleri, 1996: 183-185).

Az gelişmiş ülkeler açısından ele alınan sınırsız emek arzıyla kalkınmanın dinamikleri, aslında II Dünya Savaşı'nı izleyen hızlı kalkınma döneminde, önemli ölçüde "Güneyden" gelen geçici ya da sürekli, kendiliğinden ya da örgütlü kitlesel göç sayesinde birçok "Kuzey" ekonomisinde geçerli olmuştur (Hirschman, 2003: 33). Buna göre, Lewis'in az gelişmiş ülkeleri konu alan sınırsız emek arzıyla kalkınma modeli savaş sonrası Avrupa ülkelerinin gelişme deneyimleriyle uyumludur. Bu model aynı zamanda İngiltere'nin ve ABD'nin 19.yüzyılda gerçekleştirdikleri ekonomik büyümeyi de açıklamaktadır (Thomas, 1968: 125).

Harris-Todaro modeli, Lewis modelinde yer almayan göç etme kararında ücretin yanı sıra işsizliği de göz önüne almaktadır. Bu modele göre, ekonomide denge, kentsel kesimdeki ücretlerin kırsal kesimdeki emeğin

marjinal verimliliğine eşit olduğu durumda kurulur. Dengede, beklenen kırsal kesim ücreti beklenen kentsel gelire eşit olduğunda, kırsal kesimden kente göç olmayacaktır (Doğaner-Gönel, 2010: 94).

Göç olgusunu kuramsal açıdan bireysel bir tercih olarak ele alan Ravenstein(1889)'ın göç kanunları başlıklı çalışması da konumuz açısından önem arz etmektedir. Ravenstein, sanayi ve ticari faaliyetler ile ulaşım olanaklarındaki artışı göçün temel nedeni olarak ele almıştır. Buna göre kentlerde sanayi ve ticaretin gelişmesiyle ortaya çıkacak ekonomik büyüme ve ulaşım olanaklarındaki gelişmeler kırdan kente göçe neden olacaktır (Özyakışır, 2013, 46 ve Rotte ve Vogler, 1999: 2). Göç kararının alınması ve göç sürecine girilmesinde göç veren ve göç alan ülkeye yönelik itici, çekici faktörlerin yanında göç nedeniyle ortaya çıkabilecek maliyetler ve göçün sınırlandırılmasına yönelik düzenlemeler de dikkate alınmaktadır. İtici faktörler arasında göç veren ülkede yüksek işsizlik, düşük ücretler ve iş fırsatlarının azlığı sayılabilir. Çekici faktörler; göç alan ülkede yüksek ücretlerin, iyi işleyen sosyal güvenlik sisteminin ve geniş iş fırsatlarının geçerli olmasıdır. Maliyetler ise ulaşım, taşınma ve barınma maliyetleri, sosyo-kültürel farklılıklar, dil problemleri ve uyum güçlükleridir (Smith, 2003: 269).

Neoklasik teori işgücü hareketliliğini işgücü piyasasında işgücü arz ve talebinin ve dolayısıyla ücret düzeylerinin coğrafi olarak farklılık göstermesine dayandırmaktadır. Yeni göç teorisinde ise uluslararası göç kararı bireylerden ziyade aile birimi tarafından alınmaktadır. Buna göre uluslararası göç, aileyi yerel işgücü piyasasında oluşabilecek işsizlik gibi önemli risklere karşı koruma sağlamaktadır. Dolayısıyla göç, ailenin gelir riskini minimize etmeye kazançlarını ise maksimize etmeye dönük bir hane halkı stratejisi olarak ele alınmaktadır. Diğer yandan uluslararası göç neticesinde oluşan işçi dövizleri üretim ve yatırım üzerindeki engelleri hafifleterek kalkınmayı harekete geçirmektedir. Anlaşıldığı gibi yeni göç teorisi işgücü hareketliliğinin kalkınma üzerindeki etkileri konusunda oldukça iyimser bakış açısına sahiptir.

Aynı zamanda söz konusu teori “nispi yoksunluk” olgusunun göç kararındaki etkilerine işaret etmektedir. Bu durum, ülkelerinde kalan ailelerin durumlarını göçmen aileler ile karşılaştırmasıyla ortaya çıkmaktadır(Taylor, 1999: 64).Bireyler düzenli olarak çevrelerindeki eş, dost, akrabalarıyla bireylerarası gelir karşılaştırması yapmakta ve neticede nispi bir yoksunluk ya da nispi bir memnuniyet hissetmektedir. Bir bireyin bir yerden başka bir yere göç etmesi, çevresindeki bireylere göre nispi durumunu değiştirmek amacıyla olabileceği gibi karşılaştırma yaptığı çevreyi değiştirmek amacıyla da olabilir. Bir birey kendisini nispi olarak oldukça yoksun hissediyorsa nispeten daha az yoksun hisseden kişiden daha fazla göç etme eğiliminde olacaktır. Bu arada bireyler arasında gelir eşitsizliğinin yüksek düzeyde olması muhtemelen daha yoğun bir nispi yoksunluk hissi yaratarak göç etme eğilimini arttıracaktır(Stark ve Bloom, 1985: 174).

Görüldüğü gibi işgücü hareketliliği ve göç olgusunun açıklanmasına yönelik farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlara arasında göçe neden olan faktörlerin ekonomik anlamda itici ve çekici faktörler olarak ayrımı sıklıkla kullanılmaktadır

## Nitelikli Emek Yanlı Uluslararası Göç Olgusu: Beyin Göçü- Beyin Kazanımı İkilemi

Bilindiği gibi gelişmiş ülkeler hem emek yoğun hem de özellikle bilgi yoğun sektörlerde istihdam edilmek üzere emek talep etmektedir. Günümüzde özellikle gelişmiş ülkelerde bilgi-iletişim teknolojilerindeki gelişmeye paralel olarak niteliksiz emeğe yönelik talep azalmakta, bilgi yoğun sektörlerde nitelikli işgücü ihtiyacı artmaktadır. En fazla göçmen alan ülke konumundaki ABD’de nitelikli işgücü talebi giderek artmaktadır. ABD bu talebi fark ederek 1990 yılında H-1B vizesini uygulamaya koymuştur. Bu vize programıyla yüksek nitelikteki uzmanların geçici işlerde çalıştırılmak üzere ABD’de istihdam edilmesi söz konusudur<sup>i</sup>. Burada vize ve çalışma izinleri

<sup>i</sup> Göçmen politikalarının büyük ölçüde seçici nitelik taşıması ve nitelikli işgücü yanlı olmasına rağmen bazı ülkeler ülke vatandaşlarının istihdam olanaklarını genişletmek amacıyla

yüksek nitelikli işgücü göçmen stokunu azaltmak istediklerini açıklamışlardır. Bu ülkeler; Avusturalya,

maksimum üç yıl ile sınırlı olmakla birlikte bir üç yıl daha uzatılarak yenilenebilmektedir.

ABD’de 2012 mali yılında 262.569 kişi H-1B vizesinden yararlanmıştır. Bu vizeden yararlananlar meslekler bazında incelendiğinde 154.869 kişinin bilgisayarla ilişkili mesleklerde, 26.329 kişinin mühendislik, mimarlık ve haritacılık mesleklerinde, 18.204 kişinin yönetim uzmanlığı ve 17.420 kişinin ise eğitimle ilişkili mesleklerde faaliyette bulunduğu görülmektedir(US Department of Homeland Security, 2012, 12).

Anlaşıldığı üzere günümüzde göç alan ülkelerdeki göç politikaları giderek artan ölçüde seçici hale gelmektedir. Gelişmiş ülkelerin yaklaşık %47’si nitelikli göçmenlerin ülkeye girişini kolaylaştırmaya çalışmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere ise sadece %19 bu tür faaliyetler içindedir (Rajan, 2012: 2). Dolayısıyla nitelikli işgücü ihraç eden gelişmekte olan ülkeler açısından beyin göçü konusu ön plana çıkmaktadır.

Beyin göçü; iyi eğitim görmüş, uzmanlık ve yetenek düzeyi oldukça yüksek işgücünün sınırlar arası hareketi olarak tanımlanmaktadır. Beyin göçünün ortaya çıkmasını teşvik eden temel faktörün gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki ücret farklılıklarından ziyade gelişmekte olan ülkelerdeki çalışma koşulları ve kendini geliştirme fırsatlarındaki yoksunluktan kaynaklandığı söylenebilir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde kıt kaynaklarını yüksek nitelikli işgücü yetiştirmeye ayırmayı bırakıp, bunların eğitimlerini dış ülkelerde almalarını ve kariyer gelişimlerini başka ülkelerde gerçekleştirmelerini desteklemektedir. Bu çerçevede aslında eğitim düzeylerindeki mekânsal farklılıklar uluslararası göç rotasının belirleyicilerden biri olmaktadır.

Literatürde beyin göçünü konu alan çok sayıda çalışma vardır. Bu çalışmaların büyük bir kısmı beyin göçünün göç veren ülkeler açısından olumsuz olduğunu vurgulamaktadır. Burada, beyin göçü beşeri sermayenin az gelişmiş ülkelere transferi olarak görülmektedir. Aynı zamanda nitelikli işgücünün daha yüksek gelir düzeyine sahip olabileceği düşünüldüğünde, beyin göçünün vergi gelirlerinde azalma yaratması mümkündür. Göç veren

ülkelerde doktor, mühendis, bilim adamı gibi yüksek nitelikli emeğin göçü beşeri sermaye kaybına yol açarak, ülkenin verimlilik ve gelir düzeyini azaltmaktadır. Aynı zamanda kamu eğitim yatırımlarının getirisini düşürmektedir. Ayrıca yüksek nitelik düzeyine sahip bireylerin göçü yenilik ve yaratıcılık kaybına neden olarak ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilemektedir.

Nitekim gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere yönelik beyin göçünü niceliksel olarak ortaya koyan Wolburg (2000)’un çalışması da bu yöndedir. Buna göre, özellikle Doğu Avrupa ülkelerinden gerçekleşen beyin göçünü niceliksel olarak inceleyen Wolburg’un çalışması da bu durumu doğrular niteliktedir. Buna göre, Rusya’dan 1990 yılında ikili anlaşmalar yoluyla Almanya’ya Rus Bilimler Akademisinden 250 bilim adamı ile 18.000 bilim adamı ve entelektüel göç etmiştir. Bulgaristan’da 1989-1992 arası dönemde 40.000 bilim adamı Almanya, İrlanda, İngiltere ve Fransa’ya göç etmiştir. Romanya’dan 1980-1984 arası dönemde Almanya, Macaristan ve İsrail’e göç eden beyin göçünün %12,1’inin yüksek düzeyde nitelikli olduğu görülmektedir. Polonya’dan 1980-1987 arası dönemde 76.300 akademisyen Almanya, Fransa, ABD ve diğer ülkelere göç etmiştir. 1983-1987 arası dönemde Almanya’ya göç edenlerin 59.700’ü üniversite mezunudur. 1980’li yıllar itibarıyla bakıldığında bu ülkeden gelişmiş ülkelere, çoğunluğu etnik kökeni Alman olmak üzere 19.800 mühendis, 8.800 bilimadamı ve akademisyen, 5.500 doktor ve 6.000 hemşire göç etmiştir (Straubhaar, 2000: 11).

Ancak beyin göçü çerçevesinde son yıllarda nitelikli işgücü göçünün göç veren ülkeler açısından da yarar sağlayabileceğini ileri süren çalışmalar da yapılmaktadır. Mountford (1997) beyin göçünün göç veren ülke büyümesi üzerinde olumlu etkisinin olabileceğini belirtmektedir. Herhangi bir zaman diliminde beşeri sermaye, bireylerin eğitimle ilgili kararlarına bağlıdır. Başka ülkelere göçle birlikte daha yüksek ücret beklentisi beşeri sermaye oluşumunu teşvik ederek göç veren ülkede ekonomik büyümeyi arttıracaktır Böylece göçün beşeri sermaye düzeyini yükseltmesi beklenebilir (Drinkwater ve diğ., 2003: 18).

Sırbistan, Botsvana, Butan, Ürdün, Filipinler, Suudi Arabistan’dır (Rajan, 2012: 2).

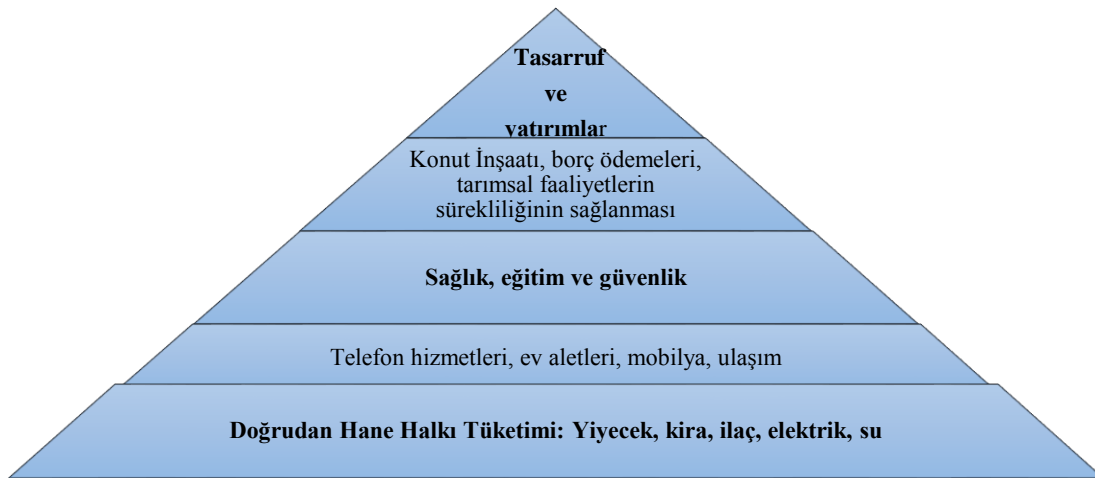


Burada göçe yönelik iyimser bakış açısıyla uyumlu olarak göçmenlerin bilgi ve becerilerini kendi ülkelerine aktararak beyin dolaşımı (brain circulation) yaratacağını ve beşeri sermaye düzeyini yükselteceğini vurgulamaktadır. Beyin dolaşımı genellikle gelişmekte olan ülkeler arasındaki nitelikli işgücü hareketliliğini ifade etmek için kullanılmaktadır. Bu bağlamda beşeri sermaye oluşumu eğitim yatırımları yanında göç fırsatları gibi başka faktörler tarafından da belirlenmektedir. Son yıllarda nitelikli işgücü göçünün göç veren ülke üzerindeki etkilerini araştıran çalışmaların arttığı görülmektedir. Bu çalışmaların büyük bir kısmında göç fırsatlarının beşeri sermaye oluşumunu teşvik ettiği vurgulanmaktadır (Beine, Docquier ve Rapoport, 2001, 2008; Mountford 1997, Beine, Docquier ve Oden-Defoort, 2011, Gibson ve McKenzies, 2011). Beine ve diğ. (2008) gelişmekte olan ülkelere yönelik yaptıkları çalışmada dışarıya yönelik yüksek nitelikli işgücü göç oranında meydana gelecek iki kat artışın, göç veren ülke beşeri sermaye stokunda yüzde 5'lik bir artış yaratacağı bulgusuna ulaşmıştır (Djajic ve Michael, 2014: 3).

## Göçmenlerin Kalkınmada Değişen Roller

Göçmenlerin ülke kalkınmasındaki rolleri değerlendirilirken özellikle işçi dövizlerinin ön plana çıkartıldığı görülmektedir. Yurt dışında çalışanların anavatanlarına aktardıkları dövizlerin ekonomik kalkınma ve büyümeyi desteklemesi beklenebilir.

Şekil 2. İşçi Dövizlerinin Kullanımında Öncelikler Sıralaması



Kaynak: UNCTAD, 2013: 10.

Özellikle göçmenlerin ailelerine gönderdikleri dövizlerin, aile bireylerinin eğitim ve sağlık harcamalarını artırması durumunda beşeri sermayenin oluşumuna ve gelişimine katkıda bulunmaktadır. Diğer yandan işçi dövizlerinin tasarruf ve yatırıma dönüşmesinin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olacağı açıktır. İşçi dövizlerinin ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkileri işçi dövizlerinin aktarılabilmesiyle yatırım araçlarının çeşitlendirilmesiyle artırılabilir. Özellikle bu fonların üretim amacıyla arsa, bina, makine teçhizat alımında ya da yeni bir işin kurulmasında kullanılması gelir ve istihdam yaratıcı etkiler doğurmaktadır. Ayrıca işçi dövizleri tüketim harcamalarında artış yaratarak ekonomik büyümeyi çarpan etkisiyle hızlandırabilir.

Göçmenlerin gönderdikleri dövizler yoksulluğun azaltılması açısından da kalkınma üzerinde olumlu bir etki yaratabilmektedir. Şöyle ki, göçmenler tarafından ailelerine gönderilen havaleler, birçok kırsal haneye gıda sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Ayrıca geçimini düşük verimliliğe sahip istikrarsız tarımsal faaliyetlerle sağlayan kırsal kesimde yaşayan hane halkları tarıma dayalı faaliyetlerin risklerini işçi dövizleriyle hafifletebilmektedir. İşçi dövizlerinin göç veren ülkelere olan olumlu ekonomik etkisi uygulamalı çalışmalarla da doğrulanmaktadır. John Page ve Richards Adams tarafından 74 düşük ve orta gelirli gelişmekte olan ülkeler üzerinde yapılan çalışma bulgularına göre, ülkelerin nüfuslarındaki uluslararası göçmen sayısındaki ortalama %10'luk bir artış, kişi başı

yoksullukta %1.6'lık bir azalmaya neden olabilmektedir (Özyakışır, 2013:39).Kapur (2004) çalışmasında işçi dövizlerinin kalkınmanın yeni "mantrasına" dönüştüğünü belirtmekte ve uluslararası göçün yapısal yoksulluk ve uzun dönemli ekonomik kalkınma üzerindeki etkisinin tam olarak anlaşılmadığını ifade etmektedir. Bu bağlamda kısa dönemli olarak yoksullukla mücadelede işçi dövizleri iyi bir araç olabilmektedir. Ancak yapısal yoksullukla mücadelenin ve uzun dönemli kalkınmanın işçi dövizleri dışında önemli başka belirleyicileri bulunmaktadır.

Şekil 2'de işçi dövizlerinin kullanımında öncelikler sıralaması gösterilmektedir. İşçi dövizleri başlangıçta hane halkı tüketimine aktarılırken, son aşamada tasarruf ve yatırımlara kanalize edilmektedir. Şekilde görüldüğü gibi, işçi dövizlerinin zamanla eğitim ve sağlık harcamaları gibi beşeri sermayenin gelişimi için ayrılması ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli rol oynayacak ve işçi dövizlerine olan bağımlılığın azalmasına yol açacaktır.

Ayrıca işçi olarak başka ülkelere çalışmaya giden göçmenlerin zamanla işçi olmaktan çıkarak girişimci haline gelmesinin hem göç edilen ülkeye hem de anavatanına önemli katkıları söz konusudur. Yurt dışında uzun bir süre çalıştıktan sonra anavatanına geri dönerek kazandığı bilgiler, beceriler ve ilişkiler ile tasarruflarını yatırıma dönüştüren başka bir ifadeyle girişimci haline gelen göçmen işçi ve/veya ulus-ötesi girişimci hem kendi yöresinin kalkınmasına hem de ülkesinin kalkınmasına önemli yararlar sağlayacaktır. Böylece tasarruflar verimli alanlara yönlendirilmiş olacak ayrıca söz konusu girişimcinin sahip oldukları sosyal ağlar ve ihracat eğilimlerinin yüksek olması, hem yerel hem de ülke ekonomisine katkıyı arttıracaktır. Bu girişimler buldukları yörede sağladıkları pozitif dışsallıklarla ve yerel girişimler ile yurtdışı girişimler arasında bağlantıların kurulmasında oldukça önemli rol oynamaktadır(Dişbudak, 2004: 88-89).

Göçün ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri değerlendirilirken göçmenlerin anavatanlarıyla göç ettikleri ülke arasında köprü oluşturduğu söylenebilir. Böylece göçmenlerin ülkeleriyle ve göç ettikleri ülkeyle kurdukları ekonomik, sosyal ve kültürel bağlar ülkelerarası ekonomik ilişkileri de arttırmaktadır.

Günümüzde göç kararının alınmasında ve göç sürecine girilmesinde önemli bir belirleyici ve sürükleyicisi olarak sosyal ağlar ön plana çıkmıştır. Bu sosyal ağlar, gelişmekte olan ülkeye yönelik teknoloji transferinin, ticaretin, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, turizmin artmasına katkı sağlamaktadır. Ülkelerinin dışına yayılan grup üyeleri (diyaspora) ülkelerine doğru bilgi, teknoloji, yatırım, mal ve hizmet akışının kaynağı olmaktadır. Diaspora kavramı göçmen etnik azınlık grupların göç ettikleri ülkede ikamet ve faaliyet göstermelerine karşın anavatanlarıyla güçlü maddi ve manevi ilişkiler içinde bulunması biçiminde tanımlanabilir (IOM, 2012: 15).

Diyasporalar yukarıda belirtildiği gibi ulusal ekonomiler üzerinde pek çok potansiyel katkıya sahiptir. Bunların arasında en bilineni göçmen dövizleridir. Diasporalar aynı zamanda yükselen ve stratejik sanayilere doğrudan yatırım yaparak anavatanlarının kalkınmasına katkıda bulunmaktadır(IOM, 2012: 13). Diaspora üyelerinin anavatanlarına katkısı bireysel düzeyde örneğin aile bireylerine para transfer etmek şeklinde olabileceği gibi diaspora organizasyonlarının eğitim, sağlık ya da temiz suya ulaşılması gibi konularda projeler yürütmesi şeklinde de gerçekleşebilmektedir. Diasporaların ülke kalkınmasına maddi ve finansal katkılarının yanında aynı yardımları da olabilmektedir. Örneğin doktora eğitimini almış bir diaspora üyesinin anavatanındaki üniversite öğrencilerinin internet ortamında çevrimiçi eğitim fırsatları sunarak katkı sağlayabilmektedir (PRIO Report 2,2010: 9). Ayrıca diasporaların zaman içinde ulus-üstü topluluklara dönüşerek ekonomik ve politik anlamda daha güçlü hale geldiği görülmektedir.

Yukarıda ele alındığı gibi göçün ve işçi dövizlerinin ekonomik kalkınma üzerinde potansiyel katkıları olabilir. Ancak işçi dövizlerinin göç veren ülke ekonomilerine yönelik bazı olumsuz etkilerinin de olabileceği belirtilmektedir. Yabancı ülkelere yoğun bir biçimde işgücü gönderen ülkelerde bu işçilerin ülkelerine gönderdikleri dövizlerin Hollanda Hastalığı'na yol açarak ülke sanayileşmesini olumsuz yönde etkileyecekleri sürülmektedir. Bu çerçevede 1960'lı yıllar ile 1970'li yılların ortalarına doğru Batı Avrupa'ya yoğun bir şekilde işgücü ihraç eden ve

karşılığında önemli miktarda işçi döviz transfer eden Türkiye de Hollanda Hastalığı'na yakalanmış ve kısmi bir sanayisizleştirme (de-industrialization) olgusu yaşamıştır. Nitekim, yoğun işçi gönderen bölgelerdeki aile yakınları daha fazla üretmek konusunda daha az hevesli görünüp pek fazla çaba harcamamışlardır. Aynı zamanda işçi dövizleri nüfusun bir kısmının tüketim kalıplarında önemli değişimlere neden olmuş ve içe dönük sanayi yaratılmasına katkıda bulunmuştur. Böylece bu döviz transferleri ithal ikameci sanayileşme modelini beslemiştir (Yıldırım-Mızrak, 1999: 62-63).

Ayrıca bazı çalışmalarda işçi dövizlerinin toplumdaki eşitsizlikleri arttıracığı, enflasyon sorunu yaratacağı da belirtilmektedir. Sorensen ve diğerlerinin (2003) işçi dövizlerinin az gelişmiş ülkeler üzerindeki etkilerine yönelik bulgularına göre, bu dövizler başlangıçta ailenin geçimini sağlamak ve daha iyi barınmak için kullanılmaktadır. Sonraki süreçte bu dövizler gösteriş amaçlı tüketime yönelmektedir. Son aşamada ise elde edilen dövizler üretken faaliyetlerde kullanılmaktadır (Sørensen ve diğ. 2003: 13).

Aslında göçün etkileri göç veren ve göç alan ülkedeki ekonomik, sosyal ve politik koşullara bağlı olarak değişebilmektedir. Dolayısıyla bu etkiler göçün geçici-daimi, düzenli-düzensiz, bireysel veya aile bireyleriyle birlikte ya da kitlesel olması, göçmen haklarının durumu, göçmenin sosyo ekonomik geçmişi (medeni durumu, yaşı, cinsiyeti, nitelik düzeyi) gibi özelliklere bağlı olmaktadır. Diğer yandan göçün ekonomik kalkınmayı destekleyici etkilerinin baskın özellikte olmayabileceği de dikkate alınmalıdır. Burada önemli olan konu, göç-kalkınma ilişkisinde göçün faydalı etkilerini öne çıkaracak, olumsuz etkilerini ise azaltacak şekilde politika oluşturup uygulamaktır. Bu da göç-kalkınma ilişkisi dahilinde ele alınacak aktif bir göç yönetimi anlamına gelmektedir.

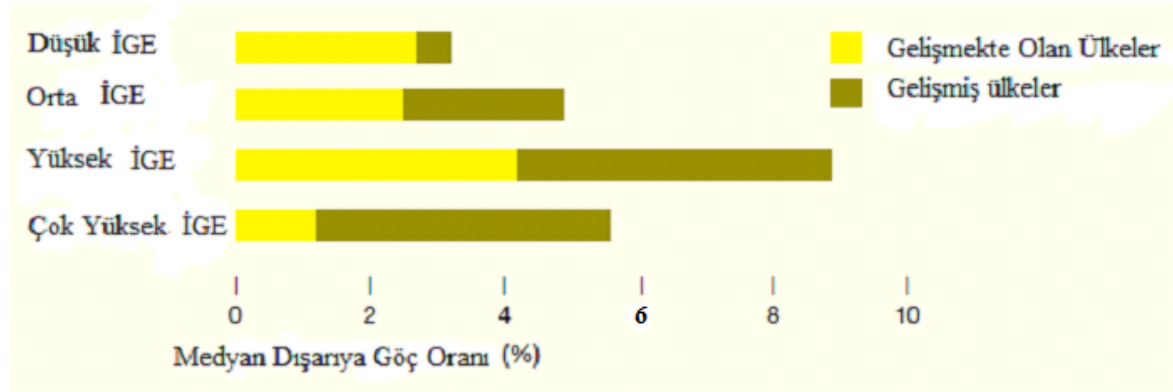
## İnsani Kalkınma Açısından Göç Olgusu

İnsani kalkınma yaklaşımının ön plana çıktığı günümüzde kalkınmanın geleneksel tanımı yanında yaşam kalitesi, iyi bir eğitim, sağlıklı ve uzun yaşam gibi unsurlar da dikkate alınmaktadır. İnsanın ülkelerin gerçek zenginliği olarak görülmesiyle kalkınma insan

merkezli olarak tanımlanmaya başlanmıştır. Dolayısıyla insan temelli bir kalkınma anlayışı, bireylerin seçim yapma ve yaşama dair tercih ve fırsatlarını genişletecek şekilde ekonomik, sosyal, politik ve kültürel değişimi ifade etmektedir. Bu anlamda göç, insani gelişme üzerinde etkisi olan önemli bir unsurdur ve göçün göçmenlerin iyi olma durumu (well-being), mutluluk düzeyleri, yaşam standartları ve verimlilik düzeyleri üzerinde önemli potansiyel etkilere sahiptir. Kalkınma ve göç konusu özellikle insani gelişmenin insan hakları, özgürlükler boyutuyla da ilişkilidir. Bağlamda Sen'in insani gelişme yaklaşımı insanın yeteneklerinin (capability) ve kazanımlarının (functions) genişlemesi süreci veya bir insanın yaşamda olabileceği ya da yapabileceği şeyler olarak ifade edilmektedir (Fukuda-Parr, 2003: 303). İnsani gelişme olgusuyla iki konunun ön plana çıkartıldığı anlaşılmaktadır. Bunlardan ilki, bireylerin yeteneklerinin ortaya çıkmasını, gelişimini sağlamak ve elde edilen bu yeteneklerin kullanılması için bireylere fırsat tanımaktır. Bu çerçevede kalkınmanın temel amacı insanların daha uzun, daha sağlıklı ve daha yaratıcı yaşamlar sürebileceği ortamların sunulmasıdır.

Günümüzde göç olgusunu geleneksel yaklaşımlara dayalı olarak sadece gelir ve istihdam farklılıklarına göre açıklamak yetersiz kalmaktadır. Uluslararası göçün nedenleri arasında gelir ve istihdamla ilgili beklentiler yanında daha iyi eğitim, sağlık, çalışma olanakları gibi refah düzeyinin temel unsurları dikkate alınmaktadır. Ekonomik kalkınma açısından göç olgusunu insani gelişme düzeylerini arttırmak isteyen bireylerin hareketliliği olarak değerlendirilebilir. 2009 yılı İnsani Gelişme Raporu'na göre uluslararası göçmenlerin dörtte üçü kendi ülkelerinden daha yüksek insani gelişme düzeylerine sahip ülkelere göç etmektedir. Ayrıca raporda en düşük insani gelişme düzeyine sahip ülkelerin uluslararası göçten en kazançlı çıkan grup olduğu belirtilmektedir. Bu gruptaki ülkelerin ortalama olarak gelirlerini 15 kat, okullaşma oranlarını iki kat ve çocuk ölüm oranlarını ise 16 kat azalttığı belirtilmiştir (UNDP, 2009: 23-24). Ancak düşük insani gelişme endeksinde (İGE) sahip fakir ülkelerin dışarıya yönelik göçten en fazla yarar sağlamasına rağmen Şekil 3'de görüldüğü gibi bu grup paradoksal olarak en düşük hareketliliğe sahiptir. Bu

Şekil 3. Dışarıya Yönelik Göç ve İnsani Kalkınma



Kaynak: UNDP, 2009: 25

hareketliliğin de büyük ölçüde gelişmekte olan ülkelere yönelik olduğu görülmektedir.

Böylece insani gelişme anlayışı çerçevesinde; göçmen hakları, göçmenlerin göç ettikleri ülkelere uyumuna yönelik entegrasyon politikaları, göçmenlerin göç edilen ülkedeki genel olarak sosyo-ekonomik koşulları, işgücü piyasasındaki durumları, yaşam memnuniyetleri, göçün ekonomik ve ekonomi-dışı maliyetleri gibi unsurlar dikkate alınmalıdır. Böylece bireysel kalkınmanın geliştirilmesi toplumsal kalkınmayı da beraberinde getirecektir.

## Tartışma

Göç olgusunun göç alan ve göç veren ülkelere etkileri çerçevesinde ulusal ve uluslararası düzeyde son dönemlerde özellikle göç-kalkınma ilişkisinin ekonomik, politik ve akademik çevrelerce ele alındığı görülmektedir. Bu kapsamda literatürde göç-gelişme ilişkisine yönelik değerlendirmeler dönemsel olarak farklılaşmış, dönem dönem iyimser dönem dönem ise kötümser yaklaşımlar hâkim olmuştur. 1950-1970 döneminde göç- kalkınma ilişkisinde kötümser bir bakış açısı sergilenmiştir. 1990 ve 2000'li yıllarla birlikte göç-kalkınma tartışmalarında uluslararası göçün potansiyel olumlu etkilerinin ön plana çıkarıldığı görülmektedir. Bu etkiler arasında işçi dövizleri, diyaspoya ve beyin kazanımı (braingain) sayılabilir. Günümüzde yeniden yeşeren göçe yönelik söz konusu iyimser görüşlerin göç kötümserliğine de zemin hazırladığı belirtilmelidir. Son yıllarda kalkınma-göç ilişkisinde iyimser görüşlerin yetersizliklerini ve

eksikliklerini vurgulayan çalışmalar yapılmaktadır. Kötümser görüşlerde belirtildiği gibi göç-kalkınma ilişkisine yönelik değerlendirmeler bilimsel çalışmalar yanında ekonomik konjonktür (daralma ve genişleme dönemleri) ve ekonomik-politik koşullardan etkilenmektedir. Genel olarak ülkelerin genişleme dönemlerinde göçün olumlu ekonomik etkileri ön plana çıkartılırken, daralma dönemlerin de ise olumsuz etkilerine vurgu yapılmaktadır.

Kanımızca göç-kalkınma ilişkisinde, göçün olumlu etkilerini öne çıkararak olumsuz etkilerini minimize etmeye dönük bir yaklaşım doğru olacaktır. Burada teorik olarak ortaya çıkması muhtemel göç kaynaklı potansiyel olumlu etkilerin kendiliğinden meydana gelmesini beklemek pek mümkün görünmemektedir. Diğer yandan göç veren ve göç alan ülkenin ekonomik, sosyal ve politik koşulları göçün ekonomik etkilerini olumlu-olumsuz yönde değiştirebilmektedir. De Haas'ın da belirttiği gibi göç veren ülkenin politik, ekonomik ve sosyal koşullarının kalkınmayı destekler nitelikte olmaması durumunda kötümser yaklaşımın ön plana çıkardığı olumsuzlukların ortaya çıkma ihtimali daha yüksek olabilir. Ayrıca ulusal koşulların kalkınmayı destekler nitelikte olması, uluslararası göçün potansiyel olumlu etkilerinin ortaya çıkma ihtimalini arttırabilir.

Ayrıca göç-kalkınma ilişkisi daha geniş bir açıdan irdelenebilir. Çalışmada görüldüğü gibi literatürde göç-kalkınma ilişkisinin işçi dövizleri, diyaspoya, beyin göçü ya da beyin dolaşımı, bilgi ve teknoloji transferi, döngüsel göç gibi konular ön plana çıkmıştır. Ayrıca göçün insani gelişme ile ilişkisi güncel göç

tartışmalarında yerini almaktadır. Ayrıca az gelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere yönelik göçün etkilerinin ön plana çıkartıldığı görülmektedir. Az gelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere yönelik göç hareketliliği toplam göç hareketliliğinde başat rol oynamaktadır. Ancak göç verileri gelişmekte olan ülkeler arasındaki göçün de önemli olduğunu göstermektedir. Örneğin Afrikalı göçmenlerin %80'ninin başka bir Afrika ülkesinde yaşadığı tahmin edilmektedir (EC, 2013:3). Bu göç hareketliliği her ne kadar ekonomik faktörler dışında başka faktörlere de bağlı olmakla birlikte (terör, katliam, zulüm, çevre felaketleri gibi) göç veren ve göç alan ülke ekonomik kalkınması üzerinde daha önce belirtildiği gibi çeşitli açılardan etki edebilmektedir. Aynı zamanda Uluslararası Göç Örgütü'nün 2013 Raporunda Dünya Bankası sınıflandırmasına göre, Kuzey'den Kuzeye hareketlilik toplam göç hareketliliğinin %35'ini oluşturmaktadır (Uluslararası Göç Örgütü (IOM), 2013: 55). Bu bağlamda gelişmekte olan ülkeler arasındaki göçün kalkınma üzerindeki etkileri araştırılması gereken bir diğer önemli konudur. Ayrıca göç ve hareketliliğin göç veren ve göç alan ülke ekonomileri üzerinde yaratabileceği çevresel etkileri de çoğunlukla göz ardı edilen bir konudur. İklim değişikliği ve çevresel tahribat göçe neden olan unsurlar olması yanında göçün söz konusu unsurları etkilemesi mümkün görünmektedir. Böylece göçün sürdürülebilir kalkınma üzerindeki etkisi önemli bir diğer konudur. Aynı zamanda göçmenlerin yarısının kadın olduğu düşünüldüğünde kadınların göçünün ekonomik kalkınma üzerindeki etkileri incelenmesi gereken konulardan bir diğeridir. Ayrıca insani gelişme açısından uluslararası göç olgusu değerlendirildiğinde göçün daha iyi eğitim, sağlık olanakları ve daha yüksek gelir düzeyine ulaşma potansiyelini yükselterek insani gelişmeyi ve refah düzeyini arttırabileceği ifade edilebilir.

## Kaynakça

Beine, M., Docquier, F., Rapoport, H. (2001). "Brain Drain and Economic Growth: Theory and Evidence", *Journal of Development Economics*, Vol. 64

Beine, M., Docquier, F., Rapoport, H. (2008). "Brain Drain and Human Capital Formation in Developing Countries: Winners and Losers", *Economic Journal*, Vol. 118

Beine, M., Docquier, F., Oden-Defoort, C. (2011). "A Panel Data Analysis of the Brain Gain," *World Development*, Vol. 39 (4)

Berry, R.A. & Soligo, R. (1969). "Some Welfare Aspects of International Migration", *Journal of Political Economy* 77.

Black, R. & Sward, J. (2009). "Migration, Poverty Reduction Strategies and Human Development", *Human Development Research Paper* 2009/38. New York: United Nations Development Programme.

Castles, S. (2008). "Development and Migration-Migration and Development: What Comes First", *Social Science Research Council Conference Migration and Development: Future Directions for Research and Policy* 28 February – 1 March 2008-02-09, New York City.

De Haas, H. (2007). *Migration and Development: A Theoretical Perspective*, Bielefeld: COMCAD, 2007, Working Papers – Center on Migration, Citizenship and Development; 29

De Haas, H. (2010). "Migration and Development: A Theoretical Review", *International Migration Review*, 44(1): 227-264.

Dişbudak, C. (2004). "Uluslararası Göç ve Türkiye Ekonomisi", *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, Mali ve Ekonomik Sorunlara Yönelik Aylık Yayın, Yıl 19, Sayı 217, Nisan

Djajic, S. & Michael, S. M., (2014), "International Migration of Skilled Workers with Endogenous Policies", [CESifo Working Paper Series No. 4748](http://www.cesifo.org/workingpapers/series/4748)

Doğaner-Gönel, F. (2010). *Kalkınma Ekonomisi*, Ankara, Efil Yayınevi.

Drinkwater, S; Levine, P.; Lotti, E.; Pearlman, J. (2003). "The Economic Impact of Migration: Survey", *Flowerla Discussion Paper* 8, Hamburg Institute of International Economics

European Commission (EC). (2013). *Maximising the Development Impact of Migration, The EU Contribution for the UN High-Level Dialogue and Next Steps Towards Broadening the Development-Migration Nexus*. European Commission. Retrieved from [http://ec.europa.eu/dgs/homeaffairs/elibRARY/documents/policies/immigration/general/docs/maximising\\_the\\_development\\_impact\\_of\\_migration.pdf](http://ec.europa.eu/dgs/homeaffairs/elibRARY/documents/policies/immigration/general/docs/maximising_the_development_impact_of_migration.pdf), Erişim Tarihi: 10 Haziran 2014

Fukuda-Parr, S. (2003). "The Human Development Paradigm: Operationalizing Sen's Ideas on Capabilities", *Feminist Economics*, 9:2

Gamlen, A. (2014). "The New Migration and Development Pessimism", Retrieved from Sagepub Online: <http://phg.sagepub.com/content/early/2014/01/23/0309132513512544>, Erişim Tarihi, 20 Mayıs 2014

Gibson, J. & McKenzie, D. (2011). "The Microeconomic Determinants of Emigration and Return Migration of the Best and Brightest: Evidence from the Pacific," *Journal of Development Economics*, Vol. 95 (1)

Harris, J. R. & Todaro, M. P. (1970). "Migration, Unemployment, and Development: A Two-sector Analysis." *American Economic Review* 60

Hirschman, A. O. (2003). "Kalkınma İktisadının Yükselişi ve Gerilemesi", *Kalkınma İktisadi Yükselişi ve Gerilemesi* içinde, Der. ve Yay. Haz. Fikret Şenses, İstanbul, İletişim Yayınları.

- International Organization for Migration (IOM). (2012). *Developing a Broad Map for Engaging Diasporas in Development*, A Handbook for Policymakers and Practitioners in Home and Host Countries, Retrieved from IOM Online: [http://publications.iom.int/bookstore/free/Diaspora\\_Handbook\\_EN\\_For\\_Web\\_28May2013.pdf](http://publications.iom.int/bookstore/free/Diaspora_Handbook_EN_For_Web_28May2013.pdf), Erişim Tarihi: 18 Kasım 2014
- International Organization for Migration (IOM). (2013). *World Migration Report 2013*, Migrant, Well-Being and Development, IOM: Switzerland
- Johnson, H.G. (1967). "Some Economic Aspects of the Brain Drain". *Pakistani Development Review* 7:379-411.
- Kapur, D. (2004). "Remittances: The New Development Mantra?", G-24 Discussion Paper Series, No.29, United Nations Conference on Trade and Development, UN: New York and Geneva.
- Lewis, W. A. (1954). "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *The Manchester School of Economic and Social Studies* 22: 139-191.
- Mountford, A. (1997). "Can a Brain Drain be Good for Growth in the Source Economy?", *Journal of Development Economics*, 53
- Newland, K. (2009). "Circular Migration and Human Development", UNDP, Human Development Research Paper, 2009/42
- Özyakışır, D. (2013). *Göç, Kuram ve Bölgesel Bir Uygulama*, Ankara, Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic.Ltd., Şti.
- Piper, N. (2009). "Guest Editorial The Complex Interconnections of the Migration-Development Nexus: A Social Perspective", *Population, Space and Place* 15, 93-101, (Published online in Wiley InterScience)
- Peace Research Institute Oslo (PRIO) Report 2 (2010). *Participation of Diasporas in Peacebuilding and Development*, A Handbook for Practitioners and Policymakers, Peace Research Institute Retrieved from Oslo Online: <http://www.prio.org/Publications/Publication/?x=7305>, Erişim Tarihi: 19 Eylül 2014
- Rajan, S. I. (2012). "Editorial", *Migration and Development*, Vol 1, No. 1
- Ranis, G. & Fei, J.C. H., (1961). "A Theory of Economic Development." *American Economic Review*, Vol 51, No. 4
- Ravenstein, E. G. (1889). "The Laws of Migration", *Journal of the Royal Statistical Society* 52, no. 2, June
- Rivera-Batiz, F. L. (1982). "International Migration, Non-traded Goods and Economic Welfare in the Source Country", *Journal of Development Economics* 11
- Rotte, R. & Vogler, M. (1999). "The Effects of Development on Migration: Theoretical Issues and New Empirical Evidence", IZA Discussion Paper No.46.
- Smith, S. (2003). *Labour Economics*, Second Edition, Routledge Taylor and Francis Group, London ve New York.
- Stark, O. & Bloom E. D. (1985). "The New Economics of Labour Migration", *The American Economic Review*, Vol 75, No 2, 173-178
- Straubhaar, T. (2000). *International Mobility of the Highly Skilled: Brain Gain, Brain Drain or Brain Exchange*, HWWA Discussion Paper, No. 88
- Sørensen, N. N., Van Hear N., Engberg-Pedersen, P. (2003). "Migration, Development and Conflict: State of the Art Overview", *The Migration Development Nexus*, IOM
- Taylor, A. M., (1999). "Sources of Convergence in the Late Nineteenth Century", *European Economic Review*, 43.
- Taylor, J. E., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Massey S., D.; Pellegrino, A., (1996). "International Migration and National Development", *Population Index* 62(2), Summer
- Thomas, B. (1968). *Europe's Postwar Growth. The Role of Labor Supply*. by C. P. Kindleberger Review by: Brinley Thomas *The Economic Journal*, Vol. 78, No. 309
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2013). *Maximizing The Impact of Remittances*, Retrieved from [http://unctad.org/en/docs/ditctncd2011d8\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/ditctncd2011d8_en.pdf), Erişim Tarihi: 18 Eylül 2014
- United Nations, The United Nations Population Fund (UNFPA). *Migration: A World on the Move: Population and Development*, Retrieved from United Nations UNFPA Online: <http://www.unfpa.org>, Erişim Tarihi: 22 Eylül 2014
- United Nations Development Programme (UNDP). (1990). *Human Development Report 1990*, New York: Oxford University Press.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2009). *Human Development Report 2009, Overcoming Barriers: Human Mobility and Development*, New York: UNDP.
- United Nations (UN). (2004). *World Economic and Social Survey, International Migration*, New York.
- US Department of Homeland Security. (2012). *U.S. Citizenship and Immigration Services, Characteristics of H1B Specialty Occupation Workers, Fiscal Year 2012 Annual Report to Congress October 1, 2011-September 30, 2012*, Retrieved from U.S. Citizenship and Immigration Services Online: <http://www.uscis.gov/sites/default/files/USCIS/Resources/Reports%20and%20Studies/H-1B/h1b-fy-12-characteristics.pdf>, Erişim Tarihi: 16 Eylül 2014
- Wolburg, M. (2000). *On Brain Drain, Brain Gain and Brain Exchange within Europe*, PhD-Thesis, HWWA-Hamburg.
- World Bank (WB). (2006). *Global Economic Prospects 2006: Implications of Remittances and Migration*, World Bank: Washington, DC.
- World Bank (WB) (2011). *Migration and Remittances Factbook, Second Edition, 2011*, Retrieved from World Bank Online: <http://siteresources.worldbank.org/>, Erişim Tarihi: 17 Eylül 2014,
- Yıldırım-Mızrak, N. (1999). "Hollanda Hastalığı: Makroekonomik Etkileri, Ülke Örnekleri ve Türkiye", *İktisat, İşletme ve Finans Dergisi*, Ağustos

# Çok Amaçlı De Novo Programlama Problemlerinde Uzlaşık Çözüm: Uzlaşık Programlama Uygulaması

Nurullah UMARUSMAN<sup>a</sup>  
Aksaray Üniversitesi

Ahmet TÜRKMEN<sup>b</sup>  
Aksaray Üniversitesi

## Öz

De Novo Programlama verilen bir sistemin optimizasyonu yerine, bir optimal sistemin tasarımını gerçekleştirmektedir. Bu tasarım süreci, bütçe kısıtı göz önünde bulundurularak yapılmaktadır. De Novo tasarımı ile yeniden düzenlenen kısıt miktarları tam kapasite ile kullanılarak amaç fonksiyonlarının başarımlarını arttırmaktadır. Bu çalışmada Çok Amaçlı De Novo Programlama probleminin uzlaşık çözümü için Uzlaşık Programlama modeli önerilmiştir.

## Anahtar Kelimeler:

Çok Amaçlı Doğrusal Programlama; De Novo Programlama; İdeal Çözümler; Uzlaşık Programlama

Çok Amaçlı Doğrusal Programlama (ÇADP) problemleri iki veya daha fazla amaç fonksiyonunu içeren optimizasyon problemleridir ve klasik (tek amaçlı) optimizasyon problemlerinden farklı, sadece amaç fonksiyonlarının yapısından meydana gelmektedir. Tek amaçlı optimizasyon problemlerinde çözümün hedefi amaç fonksiyonunun en iyi değerini veren değişkenlerin belirlenmesidir. Bu sebeple amaç fonksiyonunun optimum değeri tektir. ÇADP problemleri birden fazla maksimizasyon ve minimizasyon yönlü amaçların her ikisine de sahip olabilirler. Maksimizasyon yönlü amaç fonksiyonları için,

$$Z_k(x) = [Z_1(x), Z_2(x), \dots, Z_l(x)] \quad (1.1)$$

ve minimizasyon yönlü amaçlar için

$$W_l(x) = [Z_1(x), Z_2(x), \dots, Z_r(x)] \quad (1.2)$$

şeklinde ifade edilmek üzere ÇADP programlama modeli aşağıdaki gibi yazılır (Lai ve Hwang, 1994:28).

$$\text{Maksimize } Z(x) = \sum_{k=1}^l Z_k(x)$$

$$\text{Minimize } W(x) = \sum_{s=1}^r W_s(x)$$

Kısıtlar; (M1.1)

$$g_i(x) = \sum_{j=1}^n a_{ij}x_j \otimes b_i$$

$$x_j \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n, k = 1, 2, \dots, l \text{ ve } s = 1, 2, \dots, r$$

Burada;  $\otimes$  işaretiyle " $\leq$ ", " $=$ ", " $\geq$ " eşitsizlik durumları genelleştirilmiştir. (M1.1)'in uygun çözüm alanı  $X$  ile gösterilir ve  $X = \{x \in \mathbb{R} : g_i(x) \otimes b_i, x \geq 0, \forall i, j\}$  şeklinde tanımlanır. Optimizasyon problemleri uygun çözüm

alanı  $X$  içerisinde bir  $x^*$  ( $x \in X$ ) değerini araştırır ve amaçların maksimum veya minimum değerlerini belirler (Li, 1990:75). Çok Amaçlı Karar Verme (ÇAKV) metotlarının çözümünde tek tip çözüm sonucu elde edilemez. Bu sebeple belirlenen çözümlerin yapısına göre farklı isimler kullanılır. Bunlar; optimal çözüm, ideal çözümler üstün olmayan çözümler ve tercih edilen çözümlerdir (Lai ve Hwang, 1994: 28). Bu çözüm

<sup>a</sup> Sorumlu Yazar: Nurullah UMARUSMAN, Yrd. Doç. Dr. Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, nurullah.umarusman@aksaray.edu.tr

<sup>b</sup> Ahmet TÜRKMEN, Yrd. Doç. Dr., Aksaray Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, turkmena82@gmail.com

tipleri içerisinde ideal çözümler kavramı aşağıda açıklanmıştır.

**Tanım-İdeal Çözümler:** İdeal çözümler pozitif ideal çözüm (ideal çözüm) ve negatif ideal (ideal olmayan çözüm) çözüm olmak üzere iki farklı şekilde incelenir. Maksimizasyon ve minimizasyon yönlü amaçlar için pozitif ideal çözüm;

$$Z_k^* = \underset{x \in X}{\text{Maksimize}} Z_k(x) \quad (1.3)$$

$$Z_k^* = \underset{x \in X}{\text{Minimize}} W_r(x) \quad (1.4)$$

olarak belirlenir Her iki amaç fonksiyonu için pozitif ideal çözüm kümesi

$$I^* = \{Z_1^*, Z_2^*, \dots, Z_r^*; W_1^*, W_2^*, \dots, W_r^*\} \quad (1.5)$$

Maksimizasyon ve minimizasyon yönlü amaçlar için negatif ideal çözümler;

$$Z_k^- = \underset{x \in X}{\text{Minimize}} Z_k(x) \quad (1.6)$$

$$W_k^- = \underset{x \in X}{\text{Maksimize}} W_r(x) \quad (1.7)$$

olarak belirlenir. Negatif ideal çözümler kümesi;

$$I^- = \{Z_1^-, Z_2^-, \dots, Z_r^-; W_1^-, W_2^-, \dots, W_r^-\} \quad (1.8)$$

şeklinde ifade edilir.

ÇADP problemlerinde üstün olmayan çözümler kümesinde çözüm sayısı oldukça fazladır. p- tane amaç fonksiyonunun birisine göre optimallik kavramı diğer "p-1" adet amaçlar için genellikle optimal değildir. Bu sebeple, tek bir optimal çözümün araştırılması yerine çok amaçlı programlama problemlerinde uygun çözüm alanı içerisinde üstün olmayan çözümlerin kümesinin tanımlanması ilk adımdır. Üstün olmayan çözüm noktalarının değerlendirilmesi için temel süreç, ideal çözüm noktalarına yakınlığın nasıl belirleneceğidir (Cohon,1978:69). Üstün olmayan çözümler arasında Step Metot, Geoffrion-Dyer-Freinberg Metot, Zoints ve Wallenius Metodu gibi İnteraktif Metotlar kullanılarak karar verici en tatminkâr çözümü belirler (Mollaghasemi ve Pet-Edwards, 1997; 55-58). Üstün olmayan çözümlerin değerlendirilmesinde diğer bir süreç, pozitif ve negatif ideal çözümlere göre yapılan

değerlendirmedir. İdeal çözümlere bağlı olarak Fayda Yaklaşımı, Hedef Programlama ve Bulanık Mantık modelleri ile uzlaşık çözüm belirlenir (Zimmermann, 1978). ÇAKV problemlerinde kısıtların sınırlı miktarları, amaç fonksiyonları arasında farklı birim ve yapıların olması beklenen bir durumdur. Bu sebeple "optimizasyon" kelimesi çok amaçlı programlama problemlerinin kapsamında bulunmaz. Çünkü, bütün amaç fonksiyonlarının eşzamanlı olarak optimal seviyede gerçekleşmesi hemen hemen imkansızdır (Li, 1990: 76).

### Çok Amaçlı De Novo Programlama

Doğrusal Programlama çözümlerinde mevcut üretim sistemi yalnızca planlanan ve başlangıçta verilmiş olan kısıtlar açısından değerlendirme yaparak amacın optimizasyonu ile ilgilenmekte ve çözüm neticesinde çoğunlukla kaynak kısıtlarının tipine göre ya fazla kapasite miktarı ya da daha fazla kaynak ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu durum ise başlangıçta belirlenmiş olan kısıtların etkin olarak kullanılmamasından kaynaklanmaktadır. Doğrusal Programlama modelinin yetersiz kaldığı bu durum sebebiyle henüz üretim aşamasına geçilmeden De Novo Programlama yaklaşımı yardımı ile hammadde kullanım kapasiteleri yeniden düzenlenebilir (Umarusman, 2007: 158).

De Novo Programlama, kısıtların yeniden düzenlenerek sabitlenmiş kısıtlar altında ulaşılan çözümlerden daha uygun çözümler elde eder. Bu sebeple De Novo yaklaşımı verilen bir sistemi optimize etmek yerine amaçların başarılması mümkün olan en yüksek değerde ve kısıtların tam kapasitede kullanılması ile optimal bir sistemin nasıl oluşturulması gerektiğini belirtir. Bir optimal sistem, üretim aşamasına geçilmeden önce yapılandırılmalıdır. Çünkü optimal bir üretim planı, optimal seviyede hammadde miktarlarının belirlenmesi ile sağlanabilir (Babic ve Pavic,1996). Bu nedenle De Novo varsayımı bir sistem tasarımı tekniğidir. De Novo Programlama kaynakların uzun vadede yeniden yapılandırılmasına, kısıtların daha verimli kullanılmasına ve sistemlerdeki savurganlığı önleyerek optimal tasarıma imkan sağlamaktadır. Çok Amaçlı De Novo programlama üzerine araştırmalar ilk kez Zeleny (1976) tarafından başlatılmıştır. De Novo varsayımına göre,



belirli bir bütçeye bağlı olarak üretime kaynak olan üretim faktörlerinin yeniden düzenlenerek bir optimal model kurulmaktadır (Zeleny, 1986). Bu tekniğin en önemli özelliği verilen bir sistemin optimizasyonu yerine optimal sistem tasarımını gerçekleştirmesidir. Sistem tasarımı mevcut alternatifler arasından bir seçim süreci değil alternatiflerin ortaya çıkarılmasıdır (Zeleny,1990). Ayrıca optimal sistem ve bir sistemin optimize edilmesi arasındaki fark problemdeki bütün kısıtların tam kapasitede kullanılması ile ilgidir (Zeleny,1982:342). Klasik Doğrusal Programlama modeli göz önünde bulundurularak De Novo modeli aşağıdaki gibi formüle edilir (Zeleny,1984:171-184).

$$\text{Maksimize } Z = \sum_{j=1}^n c_j x_j$$

Kısıtlar, (M1.2)

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i$$

$$x_j \geq 0, i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n$$

Model (M1.3)'te  $b_i$  kullanılabilir kaynakların seviyelerini göstermek üzere,  $b_i$  sabiti yeni bir  $(x_{n+i})$  değişkenine dönüştürülerek modele eklenir. Bu yeni değişkenle birlikte De Novo model

$$\text{Maksimize } Z = \sum_{j=1}^n c_j x_j$$

Kısıtlar, (M1.3)

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j - x_{n+i} \leq 0$$

$$\sum_{j=1}^n p_i x_{n+i} \otimes B$$

$$x_j \geq 0, i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n$$

elde edilir. Burada,

$p_i : b_i (x_{n+i})$  kaynağının birim fiyatı

$B_i : \text{Toplam bütçe}$

$\otimes : "<= "</math> veya " $=$ "$

Model (M1.3)'ün çözülmesi ile sadece değişkenlerin optimal seviyelerinin hesaplanması değil aynı zamanda model (M1.2)'de kısıt kaynaklarının  $(b_i)$  optimal seviyelerinin hesaplanması sağlanır. Model (M1.3)'te kısıtlar aşağıdaki gibi yapılan bir düzenleme ile daha basit şekilde oluşturulur.  $i$ -inci kaynak için  $P_i$  kaynakların birim fiyatı olduğundan,

$$P_i a_{1j} + P_2 a_{2j} + \dots + P_m a_{mj} = A_j$$

yazılabilir.  $A_j$ ,  $j$ -inci ürünün birim değişken maliyetini göstermektedir.  $A_j$  kullanılarak De Novo model,

$$\text{Maksimize } Z = \sum_{j=1}^n c_j x_j$$

Kısıtlar, (M1.4)

$$\sum_{j=1}^n A_j x_j \otimes B$$

$$x_j \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$$

Sırt Çantası Problemi (SÇP) olarak yeniden düzenlenir. SÇP'nin amacı toplam ağırlıkları kapasiteyi  $(b_i)$  aşmayacak ve en fazla kazancı sağlayacak parçalardan hangisinin seçilmesi gerektiğini belirtmektir (Saraç ve Sipahioğlu,2004). Kaynakların ele alınışları açısından (M1.3) ve (M1.4) modelleri arasındaki temel fark, De Novoformülasyonda  $(x_{n+i})$ 'nin yeni bir karar değişkeni olarak modele eklenmiş olmasıdır. De Novoformülasyon sadece çıktının en iyi karışımının belirlenmesini değil aynı zamanda girdilerin en iyi birleşimi elde edilir (Tabucanon, 1988:102). Geleneksel Doğrusal Programlama ve De Novo yaklaşımı kısıt kaynaklarının yapısı ile ilgili olarak iki önemli sonuç vermektedir. Bunlar: Doğrusal Programlama problemlerinde kısıt kaynakların sabit ve kısıtlar katıdır. De Novo yaklaşımında ise bütün kısıt kaynaklarının esnekliği kaynakların yeniden tasarlanabileceğine imkân tanımaktadır (Zeleny, 1984: 308-321). ÇADP problemlerine De Novo yaklaşımı kolay bir şekilde uygulanabilmektedir. Çok Amaçlı Doğrusal Problemlerinde olduğu gibi De Novo yaklaşımında da birbiri ile ihtilafli amaçlar aynı kısıtlara bağlı kalınarak eş zamanlı optimize yapılır.

Çok Amaçlı De Novo Programlama (ÇADNP) modeli aşağıdaki gibi yazılır (Zeleny, 1990).

$$\text{Maksimize } Z = \sum_{j=1}^n c_{kj} x_j$$

$$\text{Minimize } W = \sum_{j=1}^n c_{sj} x_j$$

Kısıtlar; (M1.5)

$$\sum_{j=1}^n A_j x_j \otimes B$$

$$x_j \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, i = 1, 2, \dots, n, k = 1, 2, \dots, l \text{ ve } s = 1, 2, \dots, r$$

ÇADNP problemlerinin genel bir çözüm tekniğinin olmamasına karşın Zeleny (1986) optimal sistem tasarımının oluşturulması için meta-optimum çözümü, Shi (1995) meta-optimum çözüm için 6 farklı optimum-yol oranı önermiştir. Li ve Lee (1990) De Novo yaklaşımını ideal çözümlere bağlı olarak ilk kez bulanık karar ortamında ele almıştır. Yaralıoğlu ve Umarusman (2010) Doğrusal Programlamadan optimal sistem tasarımına geçiş sürecini açıklayarak, optimal bir modeli ilk kez Uzlaşık Programlama ile gerçekleştirmiştir. Umarusman (2013) ÇADNP modelinin çözümü için Minmaks Hedef Programlamayı, Umarusman ve Türkmen (2013) Global Kriter Yöntemi önermişlerdir.

### Uzlaşık Programlama

Uzlaşık Programlama ÇADP problemlerinin amaç fonksiyonlarına ait ideal çözümlere bağlı olarak uzlaşık çözümü araştırır. Uzlaşık Programlama matematiksel olarak aşağıdaki gibi oluşturulur (Zeleny,1978:281). Uzaklık derecesi D olmak üzere;

$$D_p = \sum_{k=1}^l \alpha_k^p [Z_k^*(x) - Z(x)]^p + \sum_{s=1}^r \alpha_s^p [W_s(x) - W_s^*]^p \quad (1.9)$$

formülasyonu ile amaç fonksiyonları arasındaki uzaklıklar minimize edilir. Bu formülasyonda;

$p$ : uzaklık parametresi ( $1 \leq p < \infty$ )

$Z_k^*$ : maksimizasyon yönlü amaçlar için pozitif deal çözüm

$W_k^*$ : minimizasyon yönlü amaçlar için pozitif ideal çözüm

$\alpha_k$ : maksimizasyon amaçlar için göreceli ağırlık ( $\alpha_k > 0$ )

$\alpha_s$ : minimizasyon amaçlar için göreceli ağırlık

$$(\alpha_s > 0), \sum_{k=1}^l \alpha_k + \sum_{s=1}^r \alpha_s = 1$$

ÇAKV problemlerinde her bir amaç fonksiyonunun birimleri arasında farklılıkların bulunabileceği göz önünde bulundurularak (1.9) formülasyonu ile bir araya getirilen amaç fonksiyonları için bir normalleştirme süreci kaçınılmazdır. Normalleştirme işlemi, ölçekleme fonksiyonu kullanılarak gerçekleştirilir. Maksimizasyon ve minimizasyon yönlü amaçlar için ölçekleme fonksiyonları aşağıdaki gibi formüle edilir.

$$S_k(d_k) = \frac{Z_k^* - Z_k(x)}{Z_k^* - Z_k^-} \quad (1.10)$$

$$S_s(d_s) = \frac{W_s^* - W_s(x)}{W_s^- - W_s^*} \quad (1.11)$$

(1.10) ve (1.11) formülasyonları ile (1.9) ÇAKV problemi için aşağıdaki dönüşüm gerçekleştirilir.

$$\min_{x \in X} \left\{ D_p = \sum_{k=1}^l \alpha_k^p \left[ \frac{Z_k^* - Z_k(x)}{Z_k^* - Z_k^-} \right]^p + \sum_{s=1}^r \alpha_s^p \left[ \frac{W_s^* - W_s(x)}{W_s^- - W_s^*} \right]^p \right\} , p \in [1, \infty] \quad (1.12)$$

ÇAKV metotları açısından uzaklık parametresi  $p$  için en önemli değerler 1,2 ve  $\infty$ 'dur.  $p = 1$  için D-Öklid uzayında en geniş uzaklığı,  $p = 2$  için D-Öklid uzayında en kısa uzaklığı belirler. Diğer yandan  $p = \infty$  için en geniş uzaklık tamamen domine edilir.  $p = \infty$  değerine göre (1.12) için Uzlaşık Programlama modeli aşağıdaki gibi elde edilir.

Minimum  $D_\infty$

Kısıtlar; (M1.6)

$$D_\infty \geq \alpha_k \left[ \frac{Z_k^* - Z_k(x)}{Z_k^* - Z_k^-} \right]$$

$$D_{\infty} \geq \alpha_s \left[ \frac{W_s(x) - W_s^*}{W_s^- - W_s^*} \right]$$

$$x \in X$$

$p=\infty$  için (M1.6) üstün olmayan çözümler kümesi içerisinde uzlaşık çözüm olarak isimlendirilir. Uzlaşık Programlama çözümünün sonucu  $0 \leq D \leq 1$  aralığı içerisinde yer alır.  $D$  değerinin sıfır olması amaç fonksiyonlarının ideal değerlerinin elde edildiğini göstermektedir.  $D$  değerinin bir e eşit olması amaç fonksiyonlarının ideal olmayan değerlere eşit olduğu gösterir. Bu iki durum dikkate alınarak, uzaklığın normalleştirilmiş derecesi amaç fonksiyonlarının ideal değerlere göre başarıyı yüzdesini göstermektedir.

## Uygulama

Bir işletme dört farklı tipte el yapımı ayakkabı üretimi gerçekleştirmektedir. Ayakkabı üretiminde deri, kösele, astar ve dikim için ip temel kaynaklardır. Bu dört kaynak için her bir ayakkabı tipinde kullanılan miktarlar Tablo 1'de verilmiştir. Tabloda aynı zamanda hammaddelerin birim fiyatları da verilmiştir.

**Tablo1.** Temel Hammadde kullanım Miktarları

Hammadde	Erkek Ayakkabı	Erkek Bot	Bayan Ayakkabı	Bayan Bot	Miktarlar ( $b_i$ )	Birim Fiyatlar ( $p_i$ )
Deri (m <sup>2</sup> )	0.5	0.76	0.44	0.8	100	62 TL
Kösele (kg)	0.65	0.65	0.45	0.45	170	43 TL
Astar (m <sup>2</sup> )	0.3	0.3	0.26	0.26	80	20 TL
ip (kg)	0.006	0.008	0.004	0.007	1	1 TL

İşletme yönetimi bu hammadde miktarlarını bir haftalık üretim için belirlemiştir. Ayakkabı ustaları tarafından her bir ayakkabı çiftinin yapımında kullanılan işgücü süreleri Tablo 2'de verilmiştir.

**Tablo 2.** İşgücü Kullanım Miktarları

İşgücü Kullanımı	Erkek Ayakkabı	Erkek Bot	Bayan Ayakkabı	Bayan Bot	İşgücü ( $b_i$ )	Birim Fiyatlar ( $p_i$ )
Sayanın Kesilmesi (saat)	0.58	0.77	0.5	0.63	49	8 TL
Kösele ve Astarın Kesilmesi (saat)	0.45	0.5	0.38	0.44	53	7 TL
Sayanın Dikilmesi (saat)	1	1.2	1.1	1.5	58	10 TL
Saya, Kösele ve Astarın Birleştirilmesi (saat)	1.4	1.6	1.2	1.4	65	10 TL

Geçmişte yapılan üretimler sebebiyle işletme yönetimi üretimleri için belirli kısıtlar belirlemiştir. Bunlar; erkek ayakkabı için en az 12 çift, erkek bot için en az 10 çift, bayan ayakkabısı için en az 9 çifttir. Ayrıca işletme yönetimi erkek bot ve bayan bot toplam üretiminin 30 çifti aşmamasını istemektedir. Bu verilere bağlı olarak işletme yönetimi, Maksimum Gelir, Maksimum Birim Üretim ve Minimum İşgücü amaçlarını aşağıdaki gibi belirlemiştir.

Maksimum Gelir: Her bir ürün çiftinin son fiyatları ile çarpımlarının genel toplamıdır.

$$Z_1 = 150EA + 190EB + 165BA + 200BB$$

Maksimum Birim Üretim: Her ürün çiftinin en fazla birim üretimidir.

$$Z_2 = EA + EB + BA + BB$$

Minimum İşgücü Maliyeti: Tablo 2'deki verilerin birim fiyatlara çarpımlarının her bir ürün çifti için toplamıdır.

$$W_1 = 31.79EA + 37.66EB + 29.66BA + 37.12BB$$

Yukarıda verilen amaçlar ve kısıtlara bağlı olarak Çok Amaçlı Doğrusal Programlama modeli aşağıdaki gibi oluşturulur. Ürün çiftlerinin tam sayı değerleri olması için Tamsayı Programlama Algoritması ile çözümler yapılmıştır.

Maksimum

$$Z_1 = 150EA + 190EB + 165BA + 200BB$$

$$\text{Maksimum } Z_2 = EA + EB + BA + BB$$

Minimum

$$W_1 = 31.79EA + 37.66EB + 29.66BA + 37.12BB$$

Kısıtlar; (P1.1)

$$0.5EA + 0.76EB + 0.44BA + 0.8BB \leq 100$$

$$0.65EA + 0.65EB + 0.45BA + 0.45BB \leq 170$$

$$0.3EA + 0.3EB + 0.26BA + 0.26BB \leq 80$$

$$0.006EA + 0.008EB + 0.004BA + 0.007BB \leq 1$$

$$0.58EA + 0.77EB + 0.5BA + 0.63BB \leq 49$$

$$0.45EA + 0.5EB + 0.38BA + 0.44BB \leq 53$$

$$EA + 1.26EB + 1.1BA + 1.5BB \leq 58$$

$$1.4EA + 1.6EB + 1.2BA + 1.4BB \leq 65$$

$$EB + BB \leq 30, EA \geq 12, EB \geq 10, BA \geq 9$$

$$EA, EB, BA, BB \geq 0 \text{ ve Tamsayı.}$$

(P1.1) probleminin çözümünde ÇADP ve ÇADNP modelleri kullanılmıştır. Her iki modelin uzlaşık çözümleri ise Uzlaşık Programlama ile gerçekleştirilmiştir. Bu şekilde yapılan bir değerlendirmeye karar vericiye iki farklı çözümün sonuçlarına ait bilgiler verilmiştir.

### Çok Amaçlı Doğrusal Programlama Modeli Çözümü

İlk olarak problem (P1.1), Çok Amaçlı Doğrusal Programlama modeline göre çözülerek optimallik durumu araştırılmıştır. Çok Amaçlı Doğrusal Programlama modeli (M1.1)'e göre gerçekleştirilen çözümler neticesinde belirlenen değişkenlerin değerleri ve amaç fonksiyonu değerleri Tablo 3'te verilmiştir.

Değişkenler	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	W <sub>1</sub>
EA	12	12	12
EB	10	10	10
BA	14	26	9
BB	11	0	0
<b>Amaç Fonksiyonu</b>	8210	48	1025.02

Tablo 3'de amaç fonksiyonu değerleri farklı değişken ve bu değişkenlerin farklı değerlerine göre belirlenmiştir. Bu sebeple optimal çözüme ulaşılmamıştır. ÇADP problemlerinin uzlaşık çözümünün gerçekleştirilmesi için ideal çözümlere bağlı olarak üstün olmayan

çözümler kümesi Tablo 4'te aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

Tablo 4. Üstün Olmayan Çözümler

Temel Değişkenler	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	W <sub>1</sub>
x <sup>1</sup> = (12;1014;11)	8210	47	1581.64
x <sup>2</sup> = (12;10;26;0)	7790	48	1529.24
x <sup>3</sup> = (12;10;9;0)	5185	31	1025.02

Üstün olmayan çözüm kümesi içerisinde amaç fonksiyonlarının pozitif ideal çözümleri sırası ile 8210, 48, 1025.02'dir. Bu değerler aynı zamanda her bir amaç fonksiyonunun optimal çözüm değerleridir. (1.5) ve (1.8) denklemlerine göre negatif ideal çözüm değerleri sırası ile (5185;31;1582.9) olarak belirlenmiştir. Pozitif ve negatif ideal çözüm kümelerine bağlı olarak ÇADP için Uzlaşık Programlama modeli (M1.6) kullanılarak aşağıdaki gibi oluşturulur.

Minimum D<sub>∞</sub>

Kısıtlar; (P1.2)

Amaç Fonksiyonları Kısıtları

$$D_{\infty} \geq \left[ \frac{8210 - Z_1}{3025} \right]$$

$$D_{\infty} \geq \left[ \frac{48 - Z_2}{17} \right]$$

$$D_{\infty} \geq \left[ \frac{W_1 - 1025.02}{557.91} \right]$$

Model (P3.1) Kısıtları.

Problem (P1.2)'nin çözümünden belirlenen değişkenler ve amaç fonksiyonu değerleri Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. ÇADP Uzlaşık Programlama Çözümü

Değişkenler	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	W <sub>1</sub>
EA	12	12	12
EB	10	10	10
BA	17	17	17
BB	1	1	1
<b>Amaç Fonksiyonu Değerleri</b>	6075	40	1299.42

Uzlaşık Programlama modeline göre belirlenen uzlaşık çözüm değerleri her bir değişken için aynı değişken değerinde belirlenmiştir. Uzaklık parametresi D = 0.4975207 olarak elde edilmiştir.

## Çok Amaçlı De Novo Programlama Modeli Çözümü

Hammadde kaynaklarının tam kapasite ile kullanımını sağlamak amacıyla (M1.5) ile problem aşağıdaki gibi düzenlenir. Burada sadece hammadde kullanım miktarları ve işgücü miktarı de novo yaklaşımına göre düzenlenmiş ve bütçe kısıtı oluşturulmuştur.

Maksimum

$$Z_1 = 150EA + 190EB + 165BA + 200BB$$

$$\text{Maksimum } Z_2 = EA + EB + BA + BB$$

Minimum

$$W_1 = 31.79EA + 37.66EB + 29.66BA + 37.12BB$$

Kısıtlar; (P3.3)

$$96.746EA + 118.738EB + 81.494BA + 111.277BB \leq 17104$$

(Bütçe kısıt)

$$EB + BB \leq 30; EA \geq 12; EB \geq 10; BA \geq 9$$

$$EA, EB, BA, BB \geq 0 \text{ ve Tamsayı.}$$

Problemin çözümünden elde edilen değişken değerlerine bağlı amaç fonksiyonu değerleri Tablo 6'da verilmiştir.

**Tablo 6.** ÇADNP için Amaç Fonksiyonu Değerleri

Değişkenler	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	W <sub>1</sub>
EA	12	12	12
EB	10	10	10
BA	181	181	9
BB	0	0	0
<b>Amaç Fonksiyonu</b>	33565	203	1025.02

Tablo 6'da her bir amaç fonksiyonu için belirlenen değişken incelendiğinde sadece üçüncü amaç fonksiyonunun farklı değişken değerlerine göre belirlendiği görülmektedir. Bu sebeple optimal çözüme ulaşılmamıştır. Tablo 7'de ÇADNP için uzlaşık çözümü gerçekleştirmek amacıyla (1.5) ve (1.8) denklemlerinden elde edilen pozitif ve negatif ideal çözümler verilmiştir.

**Tablo 7.** Pozitif ve Negatif İdeal Çözümler

İdeal Çözümler	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	W <sub>1</sub>
I*	33565	203	1025.02
I <sup>-</sup>	5185	31	6126.540

Belirlenen pozitif ve negatif ideal çözümlere bağlı olarak uzlaşık çözüm için (P1.3), Uzlaşık Programlama modeli (M1.6) kullanılarak aşağıdaki gibi oluşturulur

Minimum  $D_\infty$

Kısıtlar; (P1.4)

Amaç Fonksiyonları Kısıtları

$$D_\infty \geq \left[ \frac{35565 - Z_1}{33565 - 5185} \right]$$

$$D_\infty \geq \left[ \frac{203 - Z_2}{203 - 31} \right]$$

$$D_\infty \geq \left[ \frac{W_1 - 1025.02}{6126.540 - 1025.02} \right]$$

Model (P3.3) Kısıtları

Problem (P1.3)'ün çözümünden belirlenen değişkenler ve amaç fonksiyonu değerleri Tablo 8'de verilmiştir.

**Tablo 8.** De Novo için Uzlaşık Çözüm

Değişkenler	Z <sub>1</sub>	Z <sub>2</sub>	W <sub>1</sub>
EA	12	12	12
EB	10	10	10
BA	95	95	95
BB	0	0	0
<b>Amaç Fonksiyonları</b>	19375	117	3575.78

(P1.4) için gerçekleştirilen çözümde uzaklık parametresi  $D = 0.5$  olarak elde edilmiştir. Tablo 9'da ÇADP ve ÇADNP modellerinin çözüm sonuçları verilmiştir. Bu tabloda başlangıçta verilen hammadde ve işgücü kullanım miktarları bütçe kullanım miktarları ile gösterilmiştir.

Tablo 9. ÇADP ve ÇADNP Çözümlerin Genel Değerlendirmesi

Ham madde ve İşgücü Miktarları	Birim Fiyatlar ( $b_i$ )	Her bir Ham madde ve İşgücü Maliyeti ( $p_i$ )	ÇADP ÇÖZÜM	ÇADP UZLAŞIK ÇÖZÜM ÖNERİSİ ( $b_i$ )	ÇADNP UZLAŞIK ÇÖZÜM ÖNERİSİ ( $b_i$ )
Deri (m2)	100	62 TL		100	55.4
Kösele (kg)	170	43 TL		170	57.05
Astar (m2)	80	20 TL		80	31.3
ip (kg)	1	1 TL	UYGUN OLMAYAN	1	0.532
Sayanın Kesilmesi (saat)	49	8 TL	ÇÖZÜM	49	62.16
Kösele ve Astarın Kesilmesi (saat)	53	7 TL		53	46.5
Sayanın Dikilmesi (saat)	58	10 TL		58	128.5
Saya, Kösele ve Astar Birleştirilmesi (saat)	65	10 TL		65	146.8
<b>Toplam Bütçe (TL)</b>		17104	17104	17104	10090

Tablo 9'da Probleme ilgi 3 model çözümü gerçekleştirilmiştir. Klasik ÇADP çözümünde her bir amaç fonksiyonu değişkenlerin farklı değerlerine gerçekleştirilmesi sebebiyle optimal çözüme ulaşılmamıştır. Optimal çözüme ulaşılmaması sebebiyle Uzlaşık Programlama kullanılarak çözüm araştırılmış ve bir uzlaşık çözüm belirlenmiştir. Bu çözümde başlangıçta verilen kaynaklara göre çözüm gerçekleştirilmiş tir. Bu kaynakların satın alınmasında ise 17104 TL kullanılmıştır. Uzaklık parametresi  $D = 0.4975207$  olması amaç fonksiyonu değerlerinin hemen hemen pozitif ve negatif çözüm değerlerinin tam arasında bulunduğunu göstermektedir.

De Novo varsayımına bağlı ilk çözümde yine optimal çözüme ulaşılamamış ve uzlaşık çözüm araştırılmıştır. Bu çözüm neticesinde üretimde kullanılan kaynakların bütçesi 10090TL. olarak belirlenmiştir. Tablo 5'te ve Tablo 8'de her bir amaç fonksiyonunun değerleri incelendiğinde De Novo çözümün daha iyi sonuçlar verdiği belirlenmiştir. De Novo ile daha az bütçe ve daha az kaynak miktarı ile amaç fonksiyonu değerlerinde önemli artışlar belirlenmiştir. Ayrıca  $D = 0.5$  değerinin bire yakın olması pozitif ideal çözümlerden uzaklığı çok fazla olduğunu gösterse de sonuç olarak çözüm değerlerinin mükemmel bir seviyede gerçekleşmesi sağlanmıştır.

## Tartışma

Geleneksel Doğrusal Programlama çözümlerinde mevcut üretim sistemi yalnızca planlanan ve başlangıçta verilmiş olan kısıtlar açısından

değerlendirme yaparak amacın optimizasyonu ile ilgilenmekte ve çözüm neticesinde çoğunlukla kaynak kısıtlarının tipine göre ya fazla kapasite miktarı veya daha fazla kaynak ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu durum ise başlangıçta belirlenmiş olan kısıtların etkin olarak kullanılmamasından kaynaklanmaktadır. De Novo varsayımına göre ham madde kullanım miktarlarının yeniden düzenlenmesiyle ve kaynak kapasitelerinin hem tam olarak kullanılmasına hem de amaç beklentilerinin daha yüksek bir seviyede gerçekleştirilmesi sağlanmaktadır. Bu şekilde yapılan bir düzenleme ile kaynakların bütünüyle kullanımı sağlanmış olmakta ve amaçların daha yüksek bir değerinde gerçekleştirilmesi mümkün hale gelmektedir. Bu sebeple, önemli olan amaçların optimize edilmesi yerine, mevcut kısıtların tam kapasitede kullanılarak amaçların optimal seviyede belirlenmesidir. Bu çalışma De Novo Programlamanın değişik karar ortamlarında incelenme sürecinin ilk çalışmasıdır. Çalışmanın uygulama verileri daha sonraki araştırmalarda Meta-Optimum incelemesi ve Bulanık Mantık Teorisi açısından farklı iki makalede çalışma grubumuz tarafından ele alınacaktır.

## Kaynakça

- Babic, Z. and Pavic, I. (1996). Multicriterial Production Planning By De Novo Programming Apl., *Int. J. Production Economics*, (43), pp.59-66.
- Cohon, J. (1978). *Multi objective Programming and Planning*, Academic Press, N.Y.
- Lai, Y.J. and Hwang, C.L. (1994). *Fuzzy Multiple Objective Decision Making: Methods and Applications*: Springer-Verlag, Berlin.

- Li, Rong-Jun (1990). *Multiple objective Decision Making In Fuzzy Environment*, Collage of Engineering Departmnet of Industrial Engineering, Kansas State University, Basılmamış Doktora Tezi, USA.
- Li, R.J and Lee, E.S.(1990). Approaches To Multicriteria De Novo Programs, *Journal of Mathematical Analysis and Applications* 153, 97-111.
- Mollaghasemi, M.and Pet-Edwards, J.(1978). *Technical Briefing Making Multiple-ObjectiveDecisions*, IEEE Computer Society Pres Los Alamitos, California1997,55-58H.J.
- Saraç, T. ve Sipahioğlu, A.(2004). 0-1 Sırt Çantası Probleminin Çözümünde Genişletilmiş Subgradient Yönteminin Kullanımı, *YA/EM 2004 XXIV Ulusal Kongre,15-18 Haziran2004Adana-G.Antep*,<http://yaem2004.cukurova.edu.tr/bildiriler/047%20-%20TamMetin.pdf>, erişim: 25.04.2009.
- Shi, Y. (1995). Studuies on optimum-Path Ratios in Multicriteria De Novo Programming Problems, *Computers Math. Applic. Vol 29*, No.5, 43-50.
- Tabucanon, M.T.(1988). *Multiple Criteria Decision Making In Industry*, Elsevier, N.York
- Umarusman, N.(2007). Çok Amaçlı Karar Problemlerinde Duyarlılık Analizi ve Bulanık Mantık İlişkisi: De Novo Programlama Uygulaması, *Dokuz Eylül Üniversitesi SBE Basılmamış Doktora Tezi*, İzmir.
- Umarusman, N.(2013)Min-Max Goal Programming Approach For Solving Multi-Objective De Novo Programming Problems, *International Journal of Operations Research*Vol. 10, No. 2, 92-99.
- Umarusman, N. and Türkmen, A. (2013), Building Optimum Production Settingsusing De Novo Programming with Global Criterion Method, *International Journal of Computer Applications (0975 – 8887) Volume 82 – No 18*, November.
- Yaralıoğlu, K. ve Umarusman, N. (2010) Çok Amaçlı Doğrusal Programlamadan Sistem Tasarımına: De Novo, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt: 12, Sayı: 4*, Sayfa: 61-74.
- Zeleny, M. (1976). Multi-objective design of high-productivity systems, *In.Proc. Joint Automatic Control Conf.,paper*, APPL9-4, New York.
- Zeleny, M.(1978). *Multiple Criteria Decision Making*, Editedby James L. Cochraneand Milan Zeleny: TheUniversity of South Carolina Press, Colombia.
- Zeleny M.(1982).*Multiple Criteria Decision Making*. McGraw-Hill, New York.
- Zeleny, M.(1984). *Multicriterion Design of High-Productivity Systems,* in: *MCDM-Past Decadeand Future Trends*, A Source Book of Multiple Criteria Decision Making, [p 171-187](#)Greenwich, CT.
- Zeleny, M. (1984). *Multicriterion Design Of High-Productivity Systems: Extension And Application* , *Decision Making with Multiple Objective* s. 308- 321, Editby: Yacov Y. Haimes ve Vira Chankong, Springer-Verlag, New York.
- Zeleny, M. (1986).Optimal systemdesignwithmultiplecriteria: De Novo programmin gapproach, *Engineering Costs and Production Economics*, 10,89-94.
- Zeleny, M.(1990).Optimizing GivenSystems Vs. Designing Optimal Systems: The De Novo Programming Approach, *Int. J. General System*Vol 17, 295-307.
- Zimmermann, H.J.(1978). Fuzzy Programming and Linear Programming with Several Functions, *Fuzzy Sets and Sysytems* 1, 45-55.





# Örgütsel Ustalık (Organizational Ambidexterity): Örgütsel Ustalık Düzeyini Belirlemede Araştırmacı ve Yararlanıcı Stratejilerin Etkileşimsel Rolü\*

Ayşe CİNGÖZ<sup>a</sup>

Nevşehir Hacı Bektaş Veli  
Üniversitesi

Asuman AKDOĞAN<sup>b</sup>

Erciyes Üniversitesi

## Öz

Örgütsel ustalık bir organizasyonun iki farklı stratejiyi aynı anda uygulayabilme becerisidir. Hızla değişen çevre koşulları ve bu koşullara uyum sağlama zorunluluğu ustalık stratejisinin önemini artırmıştır. Usta örgütler yararlanıcı ve araştırmacı stratejileri eş zamanlı olarak kullanabilmektedirler. Yararlanma stratejisi; üretim, etkinlik, var olan teknolojilerin ve açık bilginin kullanılması gibi faaliyetlerle ilgilidir. Bunun tam tersi şekilde araştırma stratejisi; çeşitlilik, risk, esneklik, yenilik gibi unsurları içermektedir. Bahsedilen iki stratejinin uygulanması yani bir firmanın eş zamanlı olarak araştırmacı ve yararlanıcı yenilikleri takip edebilme becerisi, firmaların hayatta kalabilmesi açısından oldukça önemlidir. Yapılan çalışmanın temel amacı örgütsel ustalık kavramını teorik açıdan inceleyerek, araştırma kapsamındaki işletmelerin örgütsel ustalık düzeylerini belirlemek ve kaç işletmenin ustalık grubunda yer aldığına ilişkin bir durum tespiti yapmaktır. Araştırma verileri Kayseri OSB’de faaliyet gösteren 91 üretim işletmelerinden toplanmıştır. Araştırma kapsamındaki işletmelerin yaklaşık % 32’sinin (29 işletme) usta örgütler grubunda yer aldığı sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca çalışmada, ustalık stratejisinin önemine değinilerek, işletme yöneticilerine yönelik bazı önerilerde de bulunulmuştur.

## Anahtar Kelimeler:

Örgütsel Ustalık; Araştırma ve Yararlanma Stratejileri; Kümeleme

Örgütsel ustalık bir firmanın iki farklı stratejiyi aynı anda uygulayabilmesidir. Usta örgütler, üretimde etkinlik ve esneklik, farklılaştırma ve maliyet liderliği, küresel bütünleşme ve yerel tepki gibi birbirinin karşıtı olan alternatifleri eş zamanlı olarak uygulayabilirler. Dolayısıyla, örgütsel ustalık stratejisi, birbirine zıt veya birbirinden farklı görünen bu alternatiflerin bütünleştirilebileceğini ifade eder.

Ustalık, bir firmanın farklı çevresel koşullara adapte olabilme yeteneği olarak da ele alınabilir. Örgütsel ustalık, değişen çevresel koşullara uyum sağlamak amacıyla yeni fırsatlar araştırılması ve firmanın güncel kaynaklarından yararlanılması arasında denge

sağlamak için kaynakların yeniden şekillendirilmesini temel alan dinamik bir yetenektir (Kriz vd., 2014: 289). Bu kapsamda, örgütsel ustalığın araştırma ve yararlanma olmak üzere iki boyuttan oluştuğu ifade edilebilir. Araştırma stratejisi yeni fikirler, süreçler, ürünler ve hizmetler geliştirmeyi ifade etmektedir. Yararlanma stratejisi ise, mevcut ürünler ve hizmetlerde iyileştirmeler yaparak, mevcut yetenekleri kararlılık içinde kullanmayı yansıtmaktadır. Araştırma ve yararlanma stratejileri arasında sinerjik bir etki olabilmesi için işletmelerin ikisi arasındaki dengeyi yönetmeye ihtiyaçları vardır (Tan ve Liu, 2014: 424). Bahsedilen iki stratejinin uygulanması yani bir firmanın

<sup>a</sup> Sorumlu Yazar: Ayşe CİNGÖZ, Yrd. Doç. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, acingoz@nevsehir.edu.tr

<sup>b</sup> Asuman AKDOĞAN, Prof. Dr., Erciyes Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, akdogana@erciyes.edu.tr

\* Bu çalışma “Örgütsel Ustalık (Organizational Ambidexterity): Örgütsel Ustalık Düzeyini Belirlemede Araştırmacı ve Yararlanıcı Stratejilerin Etkileşimsel Rolü” başlığı altında 18. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi’nde sunulan özet bildirinin geliştirilmiş versiyonudur.

eş zamanlı olarak araştırmacı ve yararlanıcı yenilikleri takip edebilme becerisi firmaların hayatta kalabilmesi açısından oldukça önemlidir. Ancak, böyle bir stratejinin uygulanması oldukça zordur. Uсталık stratejinin uygulanabilmesi için farklı örgütsel özelliklerin ve düzenlemelerin bir arada bulunması, üst yönetimin bu yapısal düzenlemeleri yapmaya, çıkabilecek sorunları çözmeye istekli ve bu konularda yetenekli olması gerekmektedir. Başarılı şekilde uygulandığında örgütsel ustalık, firmaların etkin maliyetle çalışmalarını sağlarken aynı zamanda farklı müşteri istek ve ihtiyaçlarını karşılamalarında firmalara yardımcı olmakta, firmaların rekabet avantajını ve performansını artırmaktadır.

Görüldüğü üzere, değişen çevre koşullarına uyum sağlamak ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde edebilmek hem mevcut kaynakları etkin şekilde kullanabilmeye hem de değişen koşullara ayak uydurarak yenilik yapabilmeye bağlıdır. Bunu başarmanın son dönemlerde vurgulanan yollarından biri "örgütsel ustalık"tır. Dolayısıyla, işletmelerin sadece araştırmacı veya yararlanıcı olmaları değil, iki farklı stratejiyi aynı anda uygulayabilmeleri ve bunu sağlamak için örgütsel koşullarında gerekli düzenlemeleri yapabilmeleri önemli hale gelmektedir. Bu çerçevede, bu çalışmanın temel amacı örgütsel ustalık kavramını teorik açıdan inceleyerek, araştırma kapsamındaki işletmelerin örgütsel ustalık düzeylerini belirlemek ve kaç işletmenin ustalık grubunda yer aldığına ilişkin bir durum tespiti yapmaktır.

Örgütsel ustalık konusu, Türkçe yazın açısından yeni sayılabilecek bir konudur. Konunun tam olarak neyi ifade ettiği ve boyutlarının neler olduğu konusunda sınırlı sayıda çalışma söz konusudur (Akdoğan vd., 2009; Alpkan ve Aren, 2009; Günsel ve Keçeli, 2014). Bununla birlikte yararlanıcı ve araştırmacı stratejiler ile bunların etkileşiminden oluşan örgütsel ustalık açısından işletmelerin içinde bulunduğu durumu belirlemeye ve bu stratejik alternatifler bakımından işletmeleri gruplandırmaya yönelik olarak yapılan herhangi bir uygulamalı çalışmaya da rastlanmamıştır. Bu açıdan bakıldığında, yapılacak olan çalışmanın literatürde tespit edilen eksikliği giderme yönünde bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca çalışma, işletmelerin içinde bulunduğu mevcut durumu

göstererek, işletmelerin geleceğe yönelik strateji seçiminde ve uygulamalarında yol gösterici olabileceği gibi, bu stratejiyi uygulamak isteyen işletme yöneticilerine de öneriler sunma noktasında katkı sağlayacaktır.

## Örgütsel Uсталık Stratejisi ve Önemi

Hızla değişen çevre koşulları ve artan rekabetçi baskılar, işletmeleri farklı stratejik alternatifler uygulamaya zorlamaktadır. Bu alternatiflerden biri, son dönemde sıklıkla üzerinde durulan "örgütsel ustalık" stratejisidir (Birkinshaw ve Gibson, 2004, s. 46; Gibson ve Birkinshaw, 2004: 209; Akdoğan vd., 2009, s. 17; Hodgkinson vd., 2014, s. 1235; Kriz vd., 2014, s. 287). Kavram ilk defa Robert Duncan (1976) tarafından ikili yapıların (dual structures) tanımlanmasıyla gündeme gelmiştir (Hodgkinson vd., 2014: 1235). Bundan yirmi yıl sonra Mike Tushman ve Charles O'Reilly (1996), California Management Review'da yayınlanan makalelerinde ve ilişkili bir kitapta (1997) kavramı yeniden ele almışlardır. Bu yayınlarda yazarlar, firmaların hem evrimsel hem de devrimsel değişim süreçlerini nasıl yönetebildiklerini anlamaya odaklanmışlardır. Bu yaklaşım da tıpkı Duncan'ınki gibi faaliyetlerin iki farklı türü arasındaki yapısal ayrılmayı vurgulamıştır (Birkinshaw ve Gupta, 2013, s. 288).

Uсталık, iki elini aynı anda kullanabilme becerisine sahip olan bireyleri niteleyen bir sıfattır (Birkinshaw ve Gupta, 2013, s. 287). Bu ifade son dönemlerde bir metafor olarak yönetim ve organizasyon alanında kullanılmaya başlamıştır (Lubatkin vd., 2006, s. 647). Yönetim literatüründe ustalık, bir organizasyonun iki farklı şeyi aynı anda ve eşit düzeyde yapabildiğini ifade etmektedir (Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 210; Han ve Celly, 2008, s. 335; Tan ve Liu, 2014, s. 424). Uсталık stratejisinin gerisinde yer alan temel düşünce oldukça nettir. Çeşitli kademelerde yer alan yöneticiler, zaman zaman mevcut projelere karşı yeni projelere yatırım yapma, etkinliğe karşı esneklik, maliyet liderliğine karşı farklılaştırma gibi çatışan amaçlarla mücadele ederler. Bu nedenle, sürekli olarak seçim yapma veya bu alternatifleri değiş-tokuş etme arayışı içine girerler. Ancak örgütsel ustalık stratejisi, her zaman tek yönlü bir tercihin zorunlu olmadığını ileri sürer. Birbirine zıt

veya birbirinden farklı görünen bu alternatiflerin bütünleştirilebileceğini ifade eder (Hodgkinson vd., 2014, s. 1236). Örneğin, üretimde etkinlik ve esneklik, faklılaştırma ve maliyet liderliği stratejileri, global bütünleşme ve yerel tepki gibi birbirinin karşıtı olan unsurların bir arada uygulanabilmesi örgütsel ustalığa işaret etmektedir (Benner ve Tushman, 2003, s. 238; Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 210; Birkinshaw ve Gupta, 2013, s. 287). Usta örgütlere verilebilecek en iyi örneklerden birisi Seiko'dur. Seiko, maliyet avantajı ve yüksek kalite stratejilerini aynı anda uygulamış, hem düşük maliyetli hem de yüksek kaliteli saatler üreterek dünya çapında bir saat üreticisi olmuştur (Tushman and O'Reilly, 1996, s. 10). Bu noktada ustalık, işletmelerin mevcut işlerini geliştirme ile birlikte yeni fırsatlar araştırma yönündeki faaliyetlerini eş zamanlı olarak yürütebilmelerini içeren stratejik seviyede bir yeteneği ifade etmektedir (Günsel ve Keçeli, 2014, s. 906).

Ustalık, yapısal ustalık ve bağlamsal ustalık (contextual) olarak iki farklı boyutta ele alınabilmektedir. Yapısal ustalık, bir örgüt içinde birbirinin zıddı olan, birbiriyle çelişen unsurların eş zamanlı olarak dengelenmesidir. Yani, ortak bir stratejik niyet için farklı yetenekler, sistemler, süreçler ve kültürel özelliklerin bütünleştirilmesidir. Dolayısıyla yapısal ustalık, farklı faaliyetler için farklı yapılar oluşturmayı gerektirir (Birkinshaw ve Gibson, 2004, s. 49; O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 328). Bağlamsal ustalık ise, tek bir örgütsel birim içinde başarılan, eş zamanlı uyum ve düzen gösterecek davranışsal kapasitedir (Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 210; Kaupilla, 2007, s. 3; Filiou ve Windrum, 2008, s. 1).

Böyle bir stratejiyi izlemek işletmelere çeşitli avantajlar sağlar. Yapılan bazı çalışmalarda örgütsel ustalığın satışlardaki büyüme ile pozitif ilişki içinde olduğu görülmektedir (O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 325). Örgütsel ustalık, işletmeler açısından performans risklerini kontrol etmeye yardımcı olur. Müşteri ihtiyaç ve isteklerindeki değişime en kısa sürede cevap vermeyi sağlar. Bugünün fırsatları çok hızlı şekilde yarının tehditleri olabilir. Bu nedenle, firmaların sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmeleri oldukça zordur ve git gide daha da zor hale gelmektedir. Var olan bazı yetenekler de benzer bir hızla

geçersiz/demode olabilmektedir (Tan ve Liu, 2014, s. 424). Bu noktada yapılması gereken, sürekli değişen koşullara karşı hem mevcut koşulları sürdürüp etkinlik ve verimlilik sağlamaya çalışırken, hem de değişime uyum sağlayacak esnekliğe ulaşabilmektir. Ustalık stratejisi birbirine zıt gibi görünen bu özellikleri firmalara sağladığı için ileri sürülen görüşlere alternatif olarak, sürdürülebilir üstünlükleri koruma konusunda da yardımcı olabilir. Dolayısıyla, usta örgütler sadece günümüz iş/işletme taleplerini yönetme konusunda etkili değildirlir. Aynı zamanda, belirsizliğin ve dinamizmin sürekli arttığı çevresel koşullara uyum göstermek için gerekli olan esnekliğe de sahiptirler (Stubner vd., 2014, s. 218).

Daha önce yapılan birçok çalışmada, başarılı örgütlerin ustalığa sahip olan örgütler olduğu ileri sürülmüştür (Tushman ve O'Reilly, 1996, s. 24; Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 209; He ve Wong, 2004, s. 481; Raisch ve Birkinshaw, 2008, s. 375). Bu çalışmalara göre usta örgütler, evrimsel ve devrimsel değişimler, rekabet avantajı yaratma ve koruma, araştırmacı ve yararlanıcı yenilikler aracılığı ile gelir elde edebilirler (Jansen vd., 2005, s. 352). Bununla birlikte usta örgütler (a) büyük veya ani örgütsel değişimlerden kendilerini korurlar, (b) yüksek performans elde ederler, (c) örgütsel katılıktan korunurlar, (d) yüksek satış artışı elde ederler, (e) öğrenme kapasitelerini iyileştirirler, (f) yüksek oranda kâr elde ederler (Tushman ve O'Reilly, 1996, s. 24; Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 210; O'Reilly ve Tushman, 2007, s. 29; Han ve Celly, 2008, s. 336). Görüldüğü üzere, örgütsel ustalık firma performansını ve satış gelirlerini olumlu yönde etkilerken, firmaların yenilik yapabilme kapasitelerini de artırabilir. Bu koşullar, firmaların genel kârlılık düzeyleri üzerinde pozitif bir etki yaratabilir. Ayrıca ustalık, firmaları değişen çevresel koşullara uyum sağlama noktasında katılıktan korur ve gereken stratejik esnekliğe ulaştırabilir. Esneklik ise, sürdürülebilir rekabet üstünlüğünün önemli öncüllerinden biridir.

### Yararlanma ve Araştırma Stratejileri

Çevresel değişime uyum sağlamak için firmalar yeni fikirler ve süreçler araştırmakta, yeni ortaya çıkan pazarlar için yeni ürünler ve hizmetler geliştirmektedirler. Aynı zamanda firmalar, mevcut

ürünlerinden ve hizmetlerinden yararlanmaya ve mevcut yeteneklerini kararlılık içinde kullanmaya gereksinim duymaktadırlar. Bu noktada, örgütsel ustalık, eşit bir ustalıkla yeni fırsatlardan yararlanmanın yanı sıra var olan yeteneklerin kullanılabilmesidir (Lubatkin vd., 2006, s. 647). Yani örgütler açısından düşünüldüğünde ustalık, eş zamanlı olarak hem var olan yetenekleri kullanabilme hem de yeni fırsatlardan yararlanabilme becerisidir.

Yapısal ve bağlamsal ustalığın yanı sıra örgütsel ustalık araştırmalarında sıklıkla üzerinde durulan bir diğer sınıflandırma türü yararlanma (exploitation) ve araştırma (exploration) stratejilerinin aynı anda kullanımınıdır (He ve Wong, 2004, s. 481; Jansen vd., 2005, s. 351; Raisch ve Birkinshaw, 2008, s. 376; Akdoğan vd., 2009, s. 20; O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 324). Örgütsel ustalık firmalara, araştırıcı girişimler üstlenip eş zamanlı olarak yararlanıcı çabalarla ilgilenirken, kaynaklarını yeniden şekillendirme olanağı sağlar (Kriz vd., 2014, s. 287).

Yararlanma stratejisi, açık bilginin, var olan teknolojilerin ve pazarlama yöntemlerinin kullanılmasını içermektedir (March, 1991, s. 71; Lubatkin vd., 2006, s. 647). Mevcut kaynaklar, çalışma yöntemleri/programlar ve teknolojiler için yatırım yapma ve bunları mevcut müşteri ve kanallar için optimize edip kullanma bu kapsamda ele alınır (Tan ve Liu, 2014, s. 425). Bu strateji, kârı maksimize etmek için mevcut işletme faaliyetlerini düzenlemeye odaklanır (Stubner vd., 2012, s. 218). Yararlanma stratejisi, birbirine bağlı sistemler ve mekanik kontroller gerektirir (Tan ve Liu, 2014, s. 425). Üretim, etkinlik, geliştirme, kontrol ve uygulama bu stratejiyi açıklamada kullanılan kavramlardır. Yararlanmada temel amaç, var olan teknolojileri uyarlayarak ve mevcut müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayarak söz konusu çevresel koşullara tepki vermektir (March, 1991, s. 71; Lubatkin vd., 2006, s. 647; O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 324).

Bunun tam tersi şekilde araştırma stratejisi örtük bilginin kullanılmasını, yeni teknolojiler ve pazarlama yollarının geliştirilmesini, araştırma yapılmasını, çeşitlilik, risk alma, esneklik ve yenilik gibi unsurları içermektedir (March, 1991, s. 71; Lubatkin vd., 2006, s. 647-648). Dolayısıyla risk alma, esneklik, deneme/deney yapma, özerklik, keşif/buluşlar yoluyla

yeni yeteneklerin oluşturulması ve yeni fırsatların geliştirilmesi bu strateji kapsamında ele alınabilecek kavramlardır (O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 324; Tan ve Liu, 2014, s. 425). İşletmeler, araştırıcı yenilikler yaparak sürekliliklerini ve gelecek yönelimli bir büyümeyi güvence altına almaya çalışır (Stubner vd., 2012, s. 218). Araştırma stratejisinde temel amaç, yenilikçi teknolojiler ve yeni pazarlar yaratarak ilk etapta görülmeyen örtük çevresel eğilimlere tepki vermek ve onları yönlendirmektir (March, 1991, s. 71). Araştırıcı ve yararlanıcı stratejilerin karşılaştırması Tablo 1'de sunulmuştur.

**Tablo 1.** Araştırma ve Yararlanma Stratejilerinin Karşılaştırılması

	<b>Araştırma Stratejisi</b>	<b>Yararlanma Stratejisi</b>
<b>Çıktılar</b>	Yeni tasarım, pazarlar ve dağıtım kanalları	Mevcut/var olan tasarım, pazarlar ve dağıtım kanalları
<b>Bilgi Temeli</b>	Yeni bilgiyi talep etmek/zorunlu kılmak	Var olan bilgi ve yetenekleri genişletmek
<b>Kaynaklandığı Nokta/Amacı</b>	Araştırma, çeşitlilik/değişiklik, esneklik, deneme/deney yapma ve risk alma	Geliştirme, üretim, etkinlik ve düzenleme/yürütme
<b>Performans Uygulamaları</b>	Uzun dönemli fayda	Kısa dönemli fayda

Kaynak: Jansen, 2005, s. 19.

Tablo 1'de görüldüğü üzere, araştırma stratejisi risk alma, yeni denemelerde/girişimlerde bulunma ve değişiklik yapma ihtiyaçlarından kaynaklanır. Bu strateji yeni tasarımlar yapma, yeni pazarlara ve dağıtım kanallarına girmeye sonuçlanır. Yararlanma stratejisi ise, var olan bilgi, yetenek ve süreçleri geliştirip üretimi ve etkinliği artırmayı amaçlar. Sonuç olarak, mevcut pazarlar ve dağıtım kanallarında bir iyileşme/gelişme yaşanır.

## **Örgütsel Ustalık Stratejinin Uygulanabilmesi İçin Dikkate Alınması Gereken Koşullar**

Yukarıda bahsedilen iki stratejinin uygulanması yani bir firmanın eş zamanlı olarak araştırmacı ve yararlanıcı yenilikleri takip edebilme becerisi firmaların uzun vadede hayatta kalabilmesi açısından oldukça önemlidir (Jansen vd., 2005, s. 351; O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 324). Dolayısıyla, günümüz

koşullarında tamamıyla istenen, işletmelerin sadece araştırmacı veya yararlanıcı olmaları değil iki farklı stratejiyi aynı anda uygulayabilmeleri ve bunu sağlamak için örgütsel koşullarında gerekli düzenlemeleri yapabilmeleridir. Bazı araştırmacılar, örgütsel ustalığı dinamik yeteneklerin temeli olarak görmekte ve ustalık düzeyine ulaşmak için üst yönetimin iki kritik konuyu başarması gerektiğini ifade etmektedirler; Öncelikle yöneticiler teknolojik koşullar, rakipler, müşteriler ve yasal düzenlemeler gibi çeşitli unsurları içeren rekabetçi çevredeki değişimleri tam olarak algılamalıdır. İkinci koşul olarak ise, yöneticilerin dış çevredeki fırsat ve tehditlere uygun olarak davranabilmelidirler (O'Reilly ve Tushman, 2011, s. 6). Örgütsel ustalık stratejini uygulamanın ilk koşulu tıpkı diğer stratejik alternatifler için olduğu gibi üst yöneticilerin stratejik bilinç sahibi olmalarıdır. Üst kademe yöneticileri yani stratejistler, dış çevrede bir değişim olduğunu ve bu değişimin kendileri için yeni bazı fırsat ve tehditler yaratacağını kabul etmeli ve değişime uyum sağlamak için gerekli istekliliği gösterip, düzenlemeleri yapmalıdırlar.

Firmalar örgütsel özelliklerini, bireylerin zamanlarını araştırmacı ve yararlanıcı faaliyetler arasında paylaşmalarına izin verecek şekilde dizayn ederek de usta olabilirler. Bu görüşe göre bağlamsal ustalık, çatışan talepler arasında uyum sağlayacak şekilde kendi zamanlarını nasıl paylaşacaklarına ilişkin değerlendirmeler yapmaları için bireyleri destekleyen sistemler veya süreçlerin bir setini oluşturarak gerçekleştirilebilir (O'Reilly ve Tushman, 2013, s. 324). Bununla birlikte merkezkaç örgüt yapısı, ortak bir kültür ve vizyon, destekleyici liderler ve esnek yöneticiler gibi bazı içsel faktörler de örgütsel ustalığı etkiler (Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 212).

Ustalığın öncülü olarak görülebilecek bir diğer önemli koşul çelişen örgütsel özelliklerin bir kombinasyonunun oluşturulmasıdır. Bu özellikler formelleşme; merkezkaç yönetim anlayışı ve örgüt içindeki sosyal ilişkilerin yoğunluğudur (Jansen vd., 2005: 352). Formelleşme, rol tanımları, otorite ilişkileri, iletişim, normlar, iş yapma prosedürleri konusundaki kurallarının derecesini ifade eder (Deshpande ve Zaltman, 1982, s. 18). Formelleşme, süreçlerdeki ve çıktılardaki kademeli iyileştirmeler yoluyla değişimi

azaltmayı amaçlar. Formelleşme sayesinde örgütler, kendilerini daha etkin hale getirecek en iyi uygulamaları tanımlarlar. Dolayısıyla formelleşme, mevcut ürün, hizmet ve süreçlerde iyileştirmeler sağlayarak yararlanıcı yenilikleri artırır (Jansen et al., 2005, s. 354; Akdoğan vd., 2009, s. 21). Âdemi merkezi yönetim veya merkezkaç yönetim ise, örgüt üyelerinin alınan kararlara katılımlarını ifade eder (Hage ve Aiken, 1967, s. 510). Bu anlayış, çalışanların alınan kararlara katılımına olanak sağladığı için araştırmacı yenilikler açısından uygun ortamı sağlar. Son olarak ilişki yoğunluğu, örgütteki çalışanlar arasındaki biçimsel veya biçimsel olmayan doğrudan etkileşimlerin/ilişkilerin derecesidir (Jaworski and Kohli, 1993, s. 56). Yoğun bir ilişki ağı, mevcut işler, ürünler ve süreçleri düzenlemek ve bilgi değişimini sağlamak için gerekli olan kapsamlı bilgi yapısının oluşturulması konusunda bireylere yardımcı olur (Jaworski and Kohli, 1993, s. 56; Jansen vd., 2005, s. 354 ; Akdoğan vd., 2009, s. 22). Görüldüğü üzere, örgütsel ustalığa sahip firmalar organik ve mekanik özellikleri veya merkezi ve merkezkaç güçleri birleştirmektedirler. Bu koşulların yanı sıra, O'Reilly ve Tushman, yöneticilerin ustalık stratejisini başarılı şekilde yönetmeleri için beş koşul ileri sürmüşlerdir (O'Reilly ve Tushman, 2011, s. 9):

- Hem araştırma hem de yararlanma stratejilerini bir arada ele almayı ve düzenlemeyi sağlayacak, stratejik bir niyete sahip olunmalıdır.
- Araştırmacı ve yararlanıcı işletme birimleri için ortak bir kimlik sağlayacak, ortak bir vizyon ve ortak değerler inşa edilmelidir.
- Üst yönetim, birimlerin araştırma ve yararlanma stratejilerini kabul etmelidir. Ortak bir ödüllendirme sistemi olmalı ve örgüt içinde stratejiler ısrarcı bir şekilde iletilmelidir.
- Birbirinden farklı örgütsel özellikler (örgüt yapısı, iş modelleri, teşvikler, kültür vb.,) araştırma ve yararlanma stratejilerini başarmak için bir arada ele alınmalı ve bütünleştirilmeye çalışılmalıdır.
- Üst yönetim, farklı örgütsel özellikleri uyumlaştırma noktasında ortaya çıkabilecek

gerilimleri kabullenmeli ve sorun çözme konusunda bazı yetkinliklere sahip olmalıdır.

Görülüşü üzere, örgütsel ustalık farklı örgütsel özelliklerin dengelenmesi ve bir arada uygulanmasını gerektirmektedir. Bu nedenle, üst yönetim örgütleri katılıktan uzaklaştıracak bu yapısal düzenlemeleri yapmaya, çıkabilecek sorunları çözmeye istekli ve bu konularda yetenekli olmalıdır.

## Araştırmanın Yöntemi

### Amaç, Örneklem ve Verilerin Toplanması

Bu çalışma, örnek kapsamında yer alan işletmeleri benzerlik veya uzaklıklarına göre gruplandırarak kaçının örgütsel ustalık düzeyine yaklaştığını tespit etmek için yapılmaktadır. Çalışmada cevabı aranan temel soru: "kaç işletme ustalık düzeyine ulaşmıştır?" sorusudur.

Kullanılan veri toplama tekniği ankettir. Veriler Kayseri İli OSB'de faaliyet gösteren 91 üretim işletmesinden toplanmıştır. Örgütsel ustalık düzeyi, araştırmacı ve yararlanıcı stratejilerin etkileşimiyle hesaplanmıştır. Bu boyutların ölçümünde Lubatkin ve arkadaşlarının (2006) çeşitli çalışmalardan yararlanarak geliştirdikleri 12 ifadeden oluşan 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır (1 kesinlikle katılmıyorum-5 kesinlikle katılıyorum aralığında). Elde edilen veriler SPSS'de analiz edilmiş, tanımlayıcı bazı istatistikler verildikten sonra değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için korelasyon analizi yapılmıştır. Sonrasında ise, araştırmanın amacına uygun olarak işletmeleri gruplandırmak ve kaç işletmenin örgütsel ustalık grubunda yer aldığını tespit etmek amacıyla kümeleme analizi yapılmıştır.

### Araştırmanın Bulguları

Araştırma kapsamında yer alan 91 işletmenin 18'i tekstil, 14'ü mobilya, 9'u metal, 7'si gıda, 6'sı inşaat sektöründe faaliyet göstermektedir. Geri kalan 37 işletme ise diğer sektörler (inşaat malzemeleri, boya sanayi, cam sanayi, elektronik sanayi vb., sektörler) sınıflandırmasında yer almaktadır. İşletmelerin 19'u 1980 öncesi, 16'sı 1980 ve 1990 yılları arası, 29'u 1991-2000 yılları arası, 27'si 2001 yılı ve sonrası tarihlerde

kurulmuştur. Anket formunu dolduran yetkililer açısından değerlendirildiğinde 15 kişi işletme sahibi, 17 kişi genel müdür, 15 kişi işletme müdürü, 48 kişi ise birim yöneticisidir.

Araştırma değişkenlerine ilişkin tanımlayıcı istatistikler ve korelasyon analizi sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur. Tablo 2'ye göre, araştırma stratejisini ölçen ve altı ifadeden oluşan ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,896'dır. Benzer şekilde yararlanma stratejini ölçmede kullanılan ve altı ifadeden oluşan ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,797'dir. Genel olarak değerlendirildiğinde ise, ustalık ölçeğinin güvenilirlik oranı 0,91'dir. Ölçeklerin güvenilirlik oranları istatistiksel açıdan anlamlı sayılabilecek değerlerdir.

**Tablo 2.** Araştırma Değişkenlerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler ve Korelasyon Analizi Sonuçları<sup>a</sup>

Değişkenler <sup>b</sup>	$\bar{X}$	SS	$\alpha$	1	2
1. Araştırma Stratejisi	3.943	.759	.896		
2. Yararlanma Stratejisi	3.989	.602	.797	.735**	
3. Örgütsel Ustalık Stratejisi	16.062	4.594	.910	.936**	.900**

\*\*p<.01; \*n= 91 (işletme)

<sup>b</sup> Örgütsel ustalık araştırmacı ve yararlanıcı stratejilerin etkileşimiyle hesaplanmıştır.

Değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları incelendiğinde, üç değişken arasında pozitif yönlü ve güçlü ilişkiler olduğu görülmektedir. Özellikle araştırma ve yararlanma stratejilerinin ustalıkla olan ilişki düzeyleri oldukça güçlüdür. Bu durum daha önce yapılan çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir (Gibson ve Birkinshaw, 2004). Ustalık çalışmalarında araştırmacı ve yararlanıcı stratejiler arasındaki korelasyonun yüksek olması istenir. Çünkü bu durum örgütlerin her ikisini de başardıklarını yani ustalığın gerçekleştiğini gösterir (Gibson ve Birkinshaw, 2004; Jansen vd., 2005).

Örgütsel ustalık, birbirine zıt (birbirinden farklı) olan stratejilerin etkileşimi sonucu gerçekleşmektedir. Bu çalışmada da benzer şekilde ustalık, araştırmacı ve yararlanıcı stratejilerin etkileşimi ile hesaplanmıştır. Örgütsel ustalık ortalaması, etkileşim yoluyla tespit edildiği için işletmelerin ustalık düzeyini belirleme noktasında, çıkan sonuç üzerinden yorum yapmak oldukça güçtür. Ayrıca ortalamaya katkıda bulunan işletmelerin belirlenmesi konusunda da sıkıntılar

yaşanmaktadır. Bu sorunların üstesinden gelebilmek ve kaç işletmenin ustalık yönelimine daha fazla sahip olduğunu tespit etmek için kümeleme analizi yapılmıştır. Kümeleme analizinde kullanılan yöntem k-ortalamlar (hiyerarşik olmayan kümeleme) yöntemidir. K-ortalamlar yönteminde küme sayısı araştırmacı tarafından belirlenir. Yöntem benzer gözlemleri bir araya getirir ve her kümeyi oluşturan gözlemlerin değişkenlere göre ortalamalarını verir. Güvenilir olması yöntemin en belirgin özelliğidir (Antalyalı, 2006). Kümeleme analizi sonuçları Tablo 3’de verilmiştir.

**Tablo 3.** Kümeleme Analizi Sonuçları

İşletmeler	N	Araştırma Yönelimi	Yararlanma Yönelimi	Örgütsel Ustalık Yönelimi
1. Grup	8	2.17	2.75	6.22
2. Grup	29	4.64	4.57	21.18
3. Grup	54	3.88	3.86	14.77
<b>F</b>		146.24***	104.16***	261.90***

\*\*\*p<.001

Kümeleme analizi sonuçlarına göre, araştırma kapsamında yer alan 91 işletmeden 8’i birinci grupta, 29’u ikinci grupta, 54’ü ise üçüncü grupta yer almaktadır. K-ortalamlar yönteminde, grupları isimlendirmek için her bir araştırma değişkeninin gruplardaki ortalamalarına bakılması gerekir. Ancak ustalık çalışmalarında bir işletmenin veya grubun “usta” olarak isimlendirilebilmesi için ustalık ortalamasının yüksek olmasının yanı sıra araştırmacı ve yararlanıcı stratejiler itibarıyla de yüksek ortalamaya sahip olması istenir. Çünkü usta örgütler bu ikisini eş zamanlı olarak başaran işletmelerdir. Daha önce yapılan araştırmalarda da ustalık grubunda yer alan işletmelerin tespitinde araştırmacı, yararlanıcı ve ustalık (etkileşimin en yüksek olduğu grup) stratejilerinin ortalamalarının yüksek olduğu gruplar temel alınmıştır (Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 222-223; Lubatkin vd., 2006, s. 665). Bu çalışmada ise, her üç değişkenin ortalamasının yüksek çıktığı grup ikinci gruptur. Bu durumda, araştırma kapsamında yer alan işletmelerin 29’unun ustalık yöneliminin diğerlerinden yüksek olduğu ve usta örgütler grubunda yer aldıkları söylenebilir. Kümeleme analizi içindeki ANOVA sonuçlarına bakıldığında ise değişkenlerin kümelere göre farklı olduğu görülmektedir. F değeri her üç grubun araştırmacı, yararlanıcı ve ustalık seviyeleri

itibarıyla birbirinden önemli derecede farklı olduğunu ifade etmektedir (F = 146.24, 104.16, 261.90, p < .001). Diğer iki grubun ortalamaları incelendiği zaman ise kendi içlerinde araştırma ve yararlanma stratejilerinin ortalamalarının birbirine yakın olduğu görülmektedir. Bu noktada, her bir kümeye düşen gözlem, kümeleme analizi sonucu oluşan “küme üyeliği” tablosundan tespit edilmiş ve bu gözlemlerin araştırmacı ve yararlanıcı stratejiler itibarıyla ortalamalarına bakılmıştır. Bu bağlamda, birinci grupta yer alan sekiz işletmenin yararlanıcı strateji ortalamasının, araştırma stratejisi ortalamasından belirgin derecede yüksek olduğu görülmüştür. Dolayısıyla birinci grubun yararlanma yöneliminin daha yüksek olduğu, üçüncü grubun ise araştırma yöneliminin daha yüksek olduğu sonucuna varılmıştır.

## Tartışma

Usta örgütler, eş zamanlı olarak hem var olan yetenekleri kullanabilme hem de yeni fırsatlardan yararlanabilme becerisine sahiptirler. Dolayısıyla, örgütsel ustalık, bir yandan mevcut kaynak ve yeteneklerin etkin kullanımı sağladığı diğer yandan da yeni fırsatlardan yararlanmaya yardımcı olduğu için değişimin gerektirdiği esnekliği elde etme noktasında firmalara yardımcı olabilir. Bu yönüyle ustalık, rekabet üstünlüğü elde etme veya bunu koruma konusunda avantaj sağlayabilir.

Bu çalışma, Kayseri OSB’de faaliyet gösteren ve örnek kapsamında yer alan işletmelerin kaçının ustalık yönelimine sahip olduğunu (ustalık grubunda yer aldığını) belirleyerek, örgütsel ustalık stratejisi açısından mevcut durumu tespit etmek için yapılmıştır. Analizler sonucu 29 işletmenin araştırma ve yararlanma stratejilerini eş zamanlı olarak uygulama, yani örgütsel ustalık eğiliminde olduğu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte 8 işletme yararlanma, 54 işletme ise araştırma yönelimine sahiptir.

Çalışmada bahsedilen iki stratejinin uygulanması yani bir firmanın eş zamanlı olarak araştırmacı ve yararlanıcı yenilikleri takip edebilme becerisi firmaların hayatta kalabilmesi ve rekabet üstünlüklerini devam ettirebilmeleri açısından oldukça önemlidir. Usta örgütler, evrimsel ve devrimsel değişimler, rekabet avantajı yaratma ve koruma, araştırmacı ve yararlanıcı

yenilikler aracılığı ile gelir elde edebilirler. Bununla birlikte usta örgütler; büyük veya ani örgütsel değişimlerden kendilerini koruma, yüksek performans elde etme, örgütsel katılıktan korunma, yüksek satış artışı elde etme, öğrenme kapasitelerini iyileştirme ve yüksek oranda kâr elde etme avantajlarına sahiptirler. Görüldüğü üzere, değişen çevre koşullarına uyum sağlamak ve sürdürülebilir rekabet üstünlüğü elde edebilmek hem mevcut kaynakları etkin şekilde kullanabilmeye hem de değişen koşullara ayak uydurarak yenilik yapabilmeye bağlıdır.

Ustalık seviyesini artırarak bu avantajlardan yararlanmak isteyen işletme yöneticileri öncelikle ustalığı etkileyen koşulların neler olduğunu tespit edip bu koşulları geliştirmeye çalışmalıdırlar. Öncelikle tıpkı diğer stratejik alternatifler için olduğu gibi örgütsel ustalık stratejisinin de başarısı için üst yöneticilerin stratejik bilince sahip olmaları gerekmektedir. Üst kademe yöneticileri yani stratejistler, dış çevrede bir değişim olduğunu ve bu değişimin kendileri için yeni bazı fırsat ve tehditler yaratacağını kabul etmeli ve değişime uyum sağlamak için gerekli istekliliği gösterip, düzenlemeleri yapma konusunda çaba harcamalıdırlar. Örgütsel ustalığın ortaya çıkabilmesi için hem örgüt dışı hem de örgüt içi çevresel koşulların bu stratejiyi desteklemesi gerekmektedir. Ustalığı etkileyen örgüt dışı çevresel faktörler dinamizm ve rekabetçiliktir. Dış çevredeki hareketlilik ve rekabetin artması firmaların daha çok usta olmasını ve yukarıda bahsedilen iki yenilik türünü uygulamasını gerektirmektedir (Jansen vd., 2005, s. 352). Örgütsel ustalığı etkileyen içsel faktörler ise, merkezkaç örgüt yapısı, ortak bir kültür ve vizyon, destekleyici liderler ve esnek yöneticilerdir (Gibson ve Birkinshaw, 2004, s. 212).

Ustalığın öncülü olarak görülebilecek önemli koşullardan bir diğeri ise birbiriyle çelişen bazı örgütsel özelliklerin bir arada uygulanabilmesidir. Bu özellikler formelleşme, çalışanların kararlara katılımını ifade eden merkezkaç yönetim anlayışı ve örgüt içindeki sosyal ilişkilerin yoğunluğudur (Jansen vd., 2005, s. 352). Yani örgütsel ustalığa sahip firmalar organik ve mekanik özellikleri veya merkezi ve merkezkaç güçleri birleştirmektedirler. Bu çelişkili özelliklerin bir arada

olması ise iki yenilik türünün geliştirilmesine duyulan ihtiyacı artırıp ustalık düzeyini yükseltmektedir.

Bu çalışmadan elde edilen sonuçlar söz konusu örnek büyüklüğü ve araştırma değişkenleri ile sınırlıdır. Bundan sonra yapılacak uygulamalı çalışmalarda araştırma değişkenlerine yenileri eklenerek işletmelerarası kıyaslamalar yapılabileceği gibi, çeşitli örgütsel faktörlerin ustalık üzerindeki etkileri de incelenebilir.

## Kaynakça

- Akdoğan, Ş., Akdoğan, A., ve Cingöz, A. (2009). Organizational ambidexterity: An empirical examination of organizational factors as antecedents of organizational ambidexterity, *Journal of Global Strategic Management*, 3(2), 17-27.
- Alpkan, L., ve Aren, S. (2009). Ambidexterity: The combination of seemingly conflicting priorities, 5th International Strategic Management Conference, July 02-04, Stellenbosch, South Africa, 191-196.
- Antalyalı, Ö. L. 2006. Kümeleme analizi, Kalaycı, E., (Der.), SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri: 350-369, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Benner, M. J., ve Tushman, M. L. (2003). Exploitation, exploration, and process management: the productivity dilemma revisited, *Academy of Management Review*, 28(2) 238-256.
- Birkinshaw, J., ve Gibson, C. (2004). Building ambidexterity into an organization, *MIT Sloan Management Review*, 45(4) 46-55.
- Birkinshaw, J. ve Gupta, K. (2013). Clarifying the distinctive contribution of ambidexterity to the field of organization studies, *The Academy of Management Perspective*, 27(24) 287-298.
- Filiou, D., ve Windrum, P. (2008). Inter-firm ambidexterity in complementary competence domain: a study of UK biotech, *Academy of Management Proceedings*, 1-6.
- Gibson, C. B., ve Birkinshaw, J. (2004). The antecedents, consequences, and mediating role of organizational ambidexterity, *Academy of Management Journal*, 47(2) 209-226.
- Günsel, A. ve Keçeli, S. K. (2014). Stratejik ustalık kavramı ve stratejik ustalığın işbirliği ilişkileri açısından önemi: teknoloji geliştirme bölgeleri üzerine bir araştırma, 13. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Bildiriler Kitabı, Cilt 2, 8-10 Mayıs Antalya, 905-910.
- Han, M., ve Celly, N. (2008). Strategic ambidexterity and performance in international new ventures, *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 25(4) 335-349.
- He, Z. L., ve Wong, P. K. (2004). Exploration vs. exploitation: an empirical test of the ambidexterity hypothesis, *Organization Science*, 15(4) 481-494.



- Hodgkinson, I.R.; Ravishandar, M.N. ve Aitken-Fischer, M. (2014). A resource-advantage perspective on the orchestration of ambidexterity, *The Service Industries Journal*, 34(15), 1234-1252.
- Jansen, J. (2005). Ambidextrous organizations: a multiple-level study of absorptive capacity, exploratory and exploitative innovation and performance, Unpublished Dissertation, <https://ep.eur.nl/handle/1765/6774>, (Erişim Tarihi: 21.04.2009).
- Jansen, J. J. P.; Van den Bosch, F. A. J., ve Volberda, H. W. (2005). Exploratory innovation, exploitative innovation, and ambidexterity: the impact of environmental and organizational antecedents, *Schmalenbach Business Review*, 57(4) 351-363.
- Kauppila, O. P. (2007). Towards a network model of ambidexterity, *Helsinki School Economics Working Papers*, W-429. 1-39.
- Kriz, A.; Voola, R. ve Yüksel, Ü. (2014). The dynamic capability of ambidexterity in hypercompetition: qualitative insights, *Journal of Strategic Marketing*, 22(4) 287-299.
- Lin, Z.; Yang, H. ve Demirkan, I. (2007). The performance consequences of ambidexterity in strategic alliance formations: empirical investigation and computational theorizing, *Management Science*, 53(10) 1645-1658.
- Lubatkin, M. H.; Şimşek, Z. Ling, Y., ve Veiga, J. F. (2006). Ambidexterity and performance in small- to medium-sized firms: the pivotal role of top management team behavioral integration, *Journal of Management*, Vol. 32(5) 646-672.
- March, G. J. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning, *Organization Science*, Vol. 2(1) 71-87.
- O'Reilly, C. A. ve Tushman, M. L. (2007). Ambidexterity as a dynamic capability: resolving the innovator's dilemma, *Working Papers*, 07-088. 1-61.
- O'Reilly, C. A. ve Tushman, M. L. (2013). Organizational ambidexterity: past, present, and future, *The Academy of Management Perspective*, 27(4) 324-338.
- O'Reilly, C. A. ve Tushman, M. L. (2011). "Organizational Ambidexterity in Action: How Managers Explore and Exploit", *California Management Review*, 53(4) 5-22.
- Raisch, S. ve Birkinshaw, J. (2008). Organizational ambidexterity: antecedents, outcomes, and moderators, *Journal of Management*, 34(3) 375-409.
- Stubner, S.; Blarr, W. H.; Brands, C. ve Wulf, T. (2012). Organizational ambidexterity and family firm performance, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 25(2) 217-229.
- Tan, M. ve Liu, Z. (2014). Paths to Success: An ambidexterity perspective on how responsive and proactive market orientations affect SMEs' business performance, *Journal of Strategic Marketing*, 22(5) 420-441.
- Tushman, M. L. ve O'Reilly, C. A. (1996). Ambidextrous organizations: managing evolutionary and revolutionary change, *California Management Review*, 38(4) 8-30.



# Çevre Bilinci Düzeyini Belirlemeye Yönelik Uygulamalı Bir Çalışma: Merzifon Meslek Yüksekokulu Örneği

Demet CANSARAN<sup>a</sup>

Amasya Üniversitesi

## Öz

Hızla artan çevre sorunlarının en büyük nedenlerinden birinin insan faktörü olduğunu, çevrenin insan eliyle hızla bozulduğunu kabul edersek, -çevre bilinçli birey- sayısının artırılmasının çevre sorunlarına olan duyarlılığı arttıracığı, bu duyarlılığın da çevre sorunlarının büyük ölçüde azalmasına yardımcı olacağı kabul edilebilir bir bakış açısı olacaktır. Çevre bilinçli bireylerin sayısal artışı ile birlikte, bu bireylerin, edinmiş oldukları bilgilerini öncelikle kendi tutum ve davranışlarına yansıtılmalarının kabul edilebilirlik derecelerine katkı sağlayacağı ve diğer bireyler üzerinde rol-model etkisi oluşturacağı yadsınamaz bir gerçektir. Bilginin nesilden nesile iletilmesinde ve bu bağlamda çevre bilinçli bireylerin yetiştirilmesinde kültürel değerler ve eğitim baş faktörler arasındadır. Bu nedendir ki bilinçlenmenin eğitim ve öğretim yoluyla gerçekleştirilmesinde eğitimcilere fazlaca pay düşecek, gelecek nesillere bırakılacak çevrenin kalitesi, eğitimcilerin çevre bilincinin kalitesine paralel olarak değişecektir. Bu çalışmanın amacı, Merzifon Meslek Yüksekokulu öğrencileri ve çalışanlarının çevre bilinci düzeylerini ortaya koymak ve bu anlamda çevre duyarlılığının artırılmasına yönelik önerilerde bulunmaktır. Araştırmanın örneklemini, 2014-2015 öğrenim yılında Amasya Üniversitesi Merzifon Meslek Yüksekokulu'nda öğrenim gören 40 (kırk) 1. sınıf öğrencisi, 46 (kırk altı) 2. sınıf öğrencisi ile 10 (on) akademik personel ve 13 (on üç) diğer çalışan olmak üzere toplam 109 (yüz dokuz) kişi oluşturmaktadır. Araştırma verilerini toplamak için çevre bilinci anketi (Erten, 2005) kullanılmıştır. Anket uygulaması sonucunda elde edilen veriler, SPSS 15.0 paket programında analiz edilmiş, elde edilen bulgular frekans ve korelasyon analizi yöntemiyle yorumlanmaya çalışılmıştır.

## Anahtar Kelimeler:

Çevre Sorunları; Çevre Bilinci; Çevre Duyarlılığı

Çevre sorunlarının ortaya çıkış sürecine baktığımızda, bu sürecin zaman içerisinde oldukça yavaş bir şekilde ilerlediğini görmekteyiz. Çevrenin kirlenmesi veya bozulması başka bir deyişle özünün değişmesi, değerinin yitirilmesi anlamlarını içeren bu süreçte tartışmasız en önemli etken insan faaliyetleridir. İnsan faaliyetlerinin çevreye verdiği zarar, zamanla çevrenin kendini yenileyebilme kapasitesini aşmış, çevre hızla bozulmaya başlamıştır (Keleş, Hamamcı, 2005: 25). Hızla ilerleyen bu bozulma sürecinde, insanlığın yapmış olduğu en önemli hata, doğanın sınırlılığı ilkesini göz ardı etmesi olmuştur. İnsanoğluna göre, dünya kocamandı, ona hiç bir şey olmazdı (Kışlalıoğlu, Berkes,1993: 18).

İnsan çevresiyle sürekli etkileşimde olan bir varlıktır. Zekasının ve sahip olduğu potansiyelin de etkisiyle çevresini etkiler ve çevresinden de en çok etkilenen

varlıktır. Bu süreçte önemli olan doğal dengenin sağlanmış olmasıdır. Eğer canlıların yeryüzünde sağlıklı bir şekilde varlığını sürdürmesine yönelik tehditler oluşmaya başlamışsa, doğal denge bozulmuş demektir (Çobanoğlu, 1995: 6). İnsan, kendisi için yaşamsal bir öneme sahip olan, üretim ve tüketim faaliyetleri için ihtiyaç duyduğu çevreye zarar vererek özellikle havanın, suyun ve toprağın bozulmasına sebep olmuştur (Bozyiğit, Karaaslan, 1998: 18). Bu bozulmalar, etkisini ani bir şekilde gösterip, canlıların sağlığını, çevresel değerleri ve ekolojik dengeyi bozabileceği gibi; uzun dönemde de fark edilebilen etkileri olabilir. Bugün baktığımızda "doğadaki canlı türleri 65 milyon yıldan beri görülmemiş bir oranda yok olmakta ve her yıl ortalama 1.5 milyar hektar orman yok olmaktadır. Her yıl tropikal ormanların yüzde 50 si sürekli kullanılacak yeni alanlar açmak için yakılarak

<sup>a</sup> Demet CANSARAY, Yrd. Doç. Dr., Amasya Üniversitesi, Merzifon Meslek Yüksekokulu, demet.cansaran@amasya.edu.tr

yok edilmektedir. Tropikal ormansızlaşma durdurulamadığı sürece gelecek 50 yıl içinde bitki ve hayvan türlerinin yüzde 50 sinin ortadan kalkacağı sanılmaktadır” (Kovel, 2005: 20).

Çevre sorunlarının oluşumunda kentsel yaşamın gelişip sanayi üretiminin yaygınlaşmasının payı yadsınamaz. Gelişen ve sürekli üreten teknoloji yeni çevre sorunları ortaya çıkarmış ve var olan sorunların da sınırlarını genişletmiştir (Foster, 1999: 139). Peki bu sınır tanımaz sorunlarla baş edebilmenin bir yolu var mıdır? Ekolojik dengenin geri döndürülemez biçimde bozulmasına göz yummaktan başka bir çaremiz yok mu? Sayın Duru'nun belirttiği gibi çevre ile ilgili kavramların yasalara girmesi girmiş olması bile çevrenin korunması için yeterli değildir. Yalnızca kanunlar yeterli olsa idi hala yok olan ormanlar, baş edilemeyen atıklar, kuraklık ve hava kirliliği gibi sorunlarla karşılaşmazdık. Bu nedenle çevreye daha duyarlı yaklaşan, bilinçli bireyler önem kazanmaktadır. Yani insanın çevreyle olan ilişkisini yeniden düşünmeye başlaması gerekmektedir. Bunu da ancak bütün değerler sistemimizi, eğitim programlarımızı ve yaşama biçimimizi yeniden düzenlemekle sağlayabiliriz (Duru, 2007: 157).

Çevre bilinci kavramı için, insanoğlunun çevre sorunlarını algılamış olması, sorunların çözümü için emeğini ortaya koyması ve çevreye karşı olan sorumluluğunun farkına varmış olması olgunluktur diyebiliriz. İnsan bu olgunluğa erişebilmek için, artık çevreye bakışında sadece insanı merkeze alan yaklaşımından vazgeçmeli, kendi rahatı için çevrenin yok edilmesine izin vermemelidir. Yani çevrenin de bir içkin değeri olduğu anlayışını benimsemek zorundadır.

Çevrenin yok olma sürecine girmiş olduğunun toplumsal anlamda kabul edilerek bunun çevre bilincine dönüşmesi için uzun yıllar geçmesi gerekmiştir. Çevre sorunlarının karşın, ülkeler kalkınma mı? çevre mi ? ikilemi arasında kalarak çözüm üretme konusunda çekimser bir tavır sergilemişlerdir (Dinçer, 1996: 29). Diğer yandan çevreyi korumadan, çevre sorunlarını göz ardı eden salt gelişmenin sağlanamayacağına anlaşılmasıyla, çevre sorunları uluslararası düzeyde ele alınmaya başlanmıştır. 1972 yılındaki Stockholm'de yapılan Birleşmiş Milletler Çevre Konferansı da doğal yaşamın

temellerinin korunması noktasına öncülük etmiştir (Mengi, 1999: 120). Stockholm'den başlayan süreçte çevre sorunlarının uluslar arası platforma da taşınmış olması bu sorunlara çözüm bulabilmek için elbette ki önemlidir. Ancak çevre sorunlarının oluşmasını önlemek, çevrenin araç değil, amaç edinilmesi en önemli önceliğimiz olmalıdır. Bunu da bilinçli, çevre bilgisini uygulamaya dönüştürebilen bireylerle sağlayabiliriz.

Özellikle bazı çevre sorunları geri dönüşü mümkün olmayan zararlara yol açabilir. Durum böyle olunca onarıcı politikaların da hiçbir anlamı olmayabilir. Örneğin, “Karadeniz sahil yolu, bölgenin trafik yoğunluğunu azaltmak bakımından önemli bir projedir. Ancak, bu proje çerçevesinde yolun önemli bir bölümü, deniz doldurularak yapılmıştır. Bu da sahillerin yok olmasına sebep olmuştur. Tekrar eskisi gibi sahillerimiz olsun dediğimizde; bunun bir günde veya kısa bir sürede olması imkansızdır. Aynı şey pek çok bölgemizdeki tabiat örtüsünün tahrip edilmesi sonucu topraklarımızın denizlere, göllere taşınması örneğinde de geçerlidir” (Şahin, 2010: 246). Onarıcı politikalara gerek kalmamasında en önemli etken, çevre bilinçliliğine sahip bireylerdir.

Erten'e göre çevre sorunlarının üstesinden gelebilmek için öncelikle bir araca ihtiyaç vardır. İnsanların çevre davranışlarında değişiklik meydana getirecek olan bu araç çevre eğitimidir. Buradaki hedef ise çevre dostu davranış gösterebilecek bireylerin yetiştirilmesidir ki bu şekilde davranan bireylere de çevre bilincine sahip bireyler diyoruz. Unutmamalıyız ki çevre sorunlarının çözümünde teknoloji ve yasalar tek başına etkili olamaz, aynı zamanda bireysel davranışların da değişmesi gerekir (Erten, 2012: 92).

Belirtilen bilgiler ışığında bu araştırmanın temel amacı, Merzifon Meslek Yüksekokulu öğrenci ve çalışanlarının çevre bilinçlilik düzeylerinin belirlenmesidir.

Bu amaç bağlamında,

- Öğrencilerin ve çalışanların çevre bilgileri ve bu bilgileri davranışa dönüştürebilmeleri ne düzeydedir?
- Eğitim düzeyi ile çevre bilinci arasında bir ilişki var mıdır?

- Cinsiyet farklılığı ve çevre bilinci arasında bir ilişki var mıdır?
- Medeni durum farklılığı ve çevre bilinci arasında ilişki var mıdır? Sorularına yanıt aranmaya çalışılmıştır.

## Yöntem

Araştırmanın örneklemini, 2014-2015 öğrenim yılında Amasya Üniversitesi Merzifon Meslek Yüksekokulunda öğrenim gören 40 (kırk) 1. sınıf öğrencisi, 46 (kırk altı) 2. sınıf öğrencisi ile 10 (on) akademik personel ve 13 (on üç) diğer çalışanlar olmak üzere toplam 109 (yüz dokuz) kişi oluşturmaktadır. Meslek yüksekokulunda 22 (yirmi iki) akademik personel ve 25 (yirmi beş) diğer çalışanlar olmak üzere toplam 47 (kırk yedi) çalışan bulunmaktadır. Ancak çalışanların tamamından dönüş sağlanamamıştır.

Araştırma verilerini toplamak için çevre bilinci anketi (Erten, 2005) kullanılmıştır. Uygulanan anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıların kişisel özelliklerine yönelik, ikinci bölümde ise çevre bilgi ve duyarlılıklarını ölçmeye yönelik olmak üzere toplam 60 ifadeye yer verilmiştir. Bu ifadeler olumsuzdan olumluya doğru olmak üzere beşli ölçektedir (hayır, hiç katılmıyorum, katılmıyorum, çok az katılıyorum, katılıyorum, tamamen katılıyorum, hiçbir zaman, oldukça az, ara sıra, sıkça ve çok sık gibi). Anket uygulaması sonucunda elde edilen veriler, SPSS 15.0 paket programında analiz edilmiş, elde edilen bulgular frekans analizi ve korelasyon analizi yöntemiyle yorumlanmaya çalışılmıştır. Korelasyon analizinde  $P < 0,01$  ve  $P < 0,05$  parametreleri pozitif yönlü ilişki durumunu belirtmiştir. Ters durum ise, negatif yönlü ilişki durumunu göstermektedir.

## Bulgular

**Tablo 1.** Araştırma kapsamındaki öğrenci ve çalışanların cinsiyete göre dağılımları

	Frekans (Katılımcı Sayısı)	Yüzde (%)	Geçerli Yüzde (%)	Toplu Yüzde (%)
Erkek	70	64,2	64,2	64,2
Kadın	39	35,8	35,8	100,0
<b>Toplam</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Araştırmaya katılan 109 kişinin cinsiyet dağılımları yukarıdaki tabloya yansıtılmıştır. Buna göre % 64.2 ' si erkek, % 35. 8' i kadındır.

**Tablo 2.** Araştırma kapsamındaki öğrenci ve çalışanların medeni durumlarına göre dağılımları

	Frekans (Katılımcı Sayısı)	Yüzde (%)	Geçerli Yüzde (%)	Toplu Yüzde (%)
Evlü	21	19,3	19,3	19,3
Bekar	88	80,7	80,7	100,0
<b>Toplam</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Araştırmaya katılan 109 kişinin medeni durumları yukarıdaki tabloya yansıtılmıştır. Buna göre araştırmaya katılan kişilerin %19.3' ü evlü, %80,7' si ise bekarıdır.

**Tablo 3.** Araştırma kapsamındaki öğrenci ve çalışanların eğitim durumlarına göre dağılımları

	Frekans (Katılımcı Sayısı)	Yüzde (%)	Geçerli Yüzde (%)	Toplu Yüzde (%)
Lise	1	,9	,9	100,0
Önlisans	90	82,6	82,6	82,6
Lisans	9	8,3	8,3	90,8
Yüksek Lisans	6	5,5	5,5	96,3
Doktora	3	2,8	2,8	99,1
<b>Toplam</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Araştırmaya katılan 109 kişinin eğitim durumları yukarıdaki tabloya yansıtılmıştır. Buna göre araştırmaya katılan kişilerin % 82.6' s' i ön lisans, % 8. 3' ü lisans, % 5.5 i yüksek lisans ve %2,8 i ise doktora mezunudur.

**Tablo 4.** Araştırma kapsamındaki öğrenci ve çalışanların görevlerine göre dağılımları

	Frekans (Katılımcı Sayısı)	Yüzde (%)	Geçerli Yüzde (%)	Toplu Yüzde (%)
1.sınıf	40	36,7	36,7	36,7
2.sınıf	46	42,2	42,2	78,9
Memur	13	11,9	11,9	90,8
Akademik	10	9,2	9,2	100,0
<b>Toplam</b>	<b>109</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	

Araştırmaya katılan 109 kişinin görevlerine göre dağılımları yukarıdaki tabloya yansıtılmıştır. Buna göre araştırmaya katılan kişilerin % 36,7' si 1. sınıf öğrencisi,

% 42,2'si 2. sınıf öğrencisi, % 11,9'u memur ve % 9,2'sini de akademik personel oluşturmaktadır.

**Tablo 5:** Cinsiyet ve diğer değişkenler arasındaki korelasyon analizi

Cinsiyet	Solunan Havanın Sağlığa Zarar Verme Düzeyi
Pearson	-,198
Sig	,039
N	109

Yukarıdaki tabloya göre,  $0,039 < 0,05$  olduğu için cinsiyetle 'Nefes aldığım hava sağlığıma zarar verecek derecededir' yargısı arasında negatif yönlü bir ilişki vardır diyebiliriz. Araştırmaya katılanlar arasında özellikle kadınlar soluduğumuz havanın sağlığa zararlı verecek bir duruma gelmiş olduğunu düşünmemektedir. Oldukça hassas ve duyarlı bir yapıya sahip olan kadınların havanın sağlığa zarar verecek nitelikte olduğunu düşünmemeleri beklemediğimiz bir durumdur. Belirtilen yargı dışındaki diğer yargılarda cinsiyete göre farklılık bulunmamaktadır.

**Tablo 6:** Görev ile diğer değişkenler arasındaki korelasyon analizi

GÖREV	Pearson	Sig	N
Hayvan ve bitki türlerinin sürekli olarak ortadan kalkması insanların aleyhine bir durumdur.	,234*	,015	109
Kullanılmış kağıtları diğer çöpler içerisine atılmış olarak görmek beni çok üzüyor	,281**	,003	109
Denizlerin, göllerin ve nehirlerin nasıl temiz tutulması konusundaki bilgileri öğrenmek isterdim.	,202*	,036	108
Eğer bir arabam olsaydı çevreyi daha fazla kirletmemek için 100 km'den fazla sürat yapmak istemezdim.	,246*	,011	107
Okulda kullanacağımız okul için gerekli olan malzemeleri geri kazanılmış olanlardan satın almaya hazırım.	,234*	,015	108
Recycling bazı atıkların geri dönüşümü demektir.	,257**	,007	107
Arkadaş grubumdakilerin hemen hepsi kutu içecekleri tercih ederler.	-,214*	,030	107
Metal kutudaki içecekleri tercih ederim.	-,210*	,030	107
Arkadaşlar ile çevre kirliliği sohbetleri yaparız.	-,225*	,021	105
Ben veya ailem kullanılmış veya eski kitapları ihtiyacı olanlara veya bunları toplayan kurum ve kuruluşlara veriyoruz.	-,232*	,019	101

Yukarıdaki tabloya incelediğimizde görev değişikçe yargılara bakış açısının da doğru oranda olumlu veya olumsuz düzeyde farklılaştığını görmekteyiz. "Bitki ve hayvan türlerinin ortadan kalkması insanların aleyhine olan bir durumdur", "Denizlerin, göllerin ve nehirlerin nasıl temiz tutulması konusundaki bilgileri öğrenmek isterim", "Kullanılmış kağıtları diğer çöpler içerisinde görmek beni üzüyor", "Eğer bir arabam olsaydı 100 km den daha fazla sürat yapmak istemezdim", "Okuldaki kullanacağımız okul için gerekli malzemeleri geri kazanılmış olanlardan satın almaya hazırım", "Recycling, bazı atıkların geri dönüşümü demektir" yargılarına katılma noktasında özellikle akademik personelin, öğrenci ve memurlardan daha bilinçli bir tutum sergiledikleri sonucuna varabiliriz.

Yine tabloda, "Arkadaş grubumdakilerden hemen hepsi kutu içecekleri tercih ederler", "Metal kutudaki içecekleri tercih ederim", "Ben veya ailem kullanılmış veya eski kitapları ihtiyacı olanlara veya bunları toplayan kurum ve kuruluşlara veriyoruz", "Arkadaşlar ile çevre kirliliği sohbetleri yaparız" yargılarına katılıp katılmama oranının görev değişikçe farklılaştığını görmekteyiz. Ancak bu değişiklik negatif bir şekilde olmaktadır. Çevre bilgisi noktasında öğrenci ve memurlardan daha iyi düzeyde olduğu görülen akademik personelin bu bilgileri uygulamaya geçirme noktasında yeterli olmadığı görülmektedir.

Çevre bilincinin sadece çevre bilgisine sahip olmak değil, aynı zamanda bu bilgileri davranış olarak da sergilemek olduğu düşünüldüğünde çevre duyarlılık ve bilinci açısından öğrenci, memur ve akademik personelin istenilen düzeyde olmadığını kabul etmek gerekir.

**Tablo7:** Medeni durum ve diğer değişkenler arasındaki korelasyon analizi

MEDENİ	Pearson	Sig	N
Hayvan ve bitki türlerinin sürekli olarak ortadan kalkması insanların aleyhine bir durumdur.	-,193*	,044	109
Kullanılmış kağıtları diğer çöpler içerisine atılmış olarak görmek beni çok üzüyor	-,201*	,036	109
Eğer bir arabam olsaydı çevreyi daha fazla kirletmemek için 100 km'den fazla sürat yapmak istemezdim.	-,206*	,033	107
Okulda kullanacağımız okul için gerekli olan malzemeleri geri kazanılmış olanlardan satın almaya hazırım.	-,239*	,013	108
Arkadaş grubumdakilerin hemen hepsi kutu içecekleri tercih ederler	,267**	,005	109
Metal kutudaki içecekleri tercih ederim	,203	,035	109
Kırık aynaları, şişe parçalarını, depozitolu şişeleri cam kumbaralarına atmak gerekir	,351	,000	105

Yukarıdaki tablo incelendiğinde medeni durumun bazı yargılara bakış açısını etkilediğini görmekteyiz. " Bitki ve hayvan türlerinin sürekli olarak ortadan kalkması insanlar aleyhine bir durumdur", "Kullanılmış kağıtları diğer çöpler içerisine atılmış olarak görmek beni üzüyor", "Eğer arabam olsaydı çevreyi kirletmemek için 100 km den daha fazla sürat yapmak istemezdim", "Okulda kullanacağımız okul için gerekli olan malzemeleri geri kazanılmış olanlardan almaya hazırım" yargılarına katılma noktasında evli çiftlerin daha bilinçli bir tavır içerisinde oldukları görülmektedir.

Ancak "Arkadaş grubumdakilerin hemen hepsi kutu içecekleri tercih ederler", "Metal kutudaki içecekleri tercih ederim", "Kırık aynaları, şişe parçalarını, depozitolu şişeleri cam kumbaralarına atmak gerekir", yargılarına katılma oranının negatif yönde özellikle evlilerde artmış olduğunu görmekteyiz. Bu durum evli çiftlerin özellikle çocuklarına daha temiz bir çevre bırakma arzusuyla çevre bilgilerini uygulamaya geçirme noktasında daha bilinçli olmaları gerektiği yönündeki beklentimizi karşılamamaktadır. Çocuklarına çevre bilincini özellikle davranışlarıyla aşılaması gereken anne babaların öncelikle kendilerinin çevreye duyarlı bir tavır takınması gerekir.

**Tablo 8:** Eğitim düzeyi ve diğer değişkenler arasındaki korelasyon analizi

EĞİTİM	Pearson	Sig	N
Kullanılmış kağıtları diğer çöpler içerisine atılmış olarak görmek beni üzüyor.	,253**	,008	109
Eğer arabam olsaydı çevreyi kirletmemek için 100 km den fazla sürat yapmazdım.	,191*	,048	107
Okulda kullanacağımız okul için gerekli malzemeleri geri kazanılmış olanlardan satın almaya hazırım.	,247*	,010	108
Elektrik enerjisi elde etmek için termik ve nükleer santrallerin dışında güneş ve rüzgar gibi alternatif enerji kaynakları da vardır.	,276**	,005	100
Recycling, bazı atıkların geri dönüşümü demektir.	,308**	,001	107
İçeceklerimizi bir defa kullanıp atılan kutulardan almak yerine depozitolu şişelerden almak çevreyi koruma açısından daha çok yararlıdır.	,233*	,016	107
Arkadaş grubumdakilerin hemen hepsi kutu içecekleri tercih ederler	-,257**	,008	105
Metal kutudaki içecekleri tercih ederim	-,294**	,003	101

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, eğitim durumu değiştiğinde yargılara bakış açısının da olumlu derecede farklılaştığını görmekteyiz. "Kullanılmış kağıtları diğer çöpler içerisine atılmış olarak görmek beni üzüyor", "Eğer arabam olsaydı çevreyi kirletmemek için 100 km den fazla sürat yapmazdım", "Okulda kullanacağımız okul için gerekli malzemeleri geri kazanılmış olanlardan satın almaya hazırım", "Elektrik enerjisi elde etmek için termik ve nükleer santrallerin dışında güneş ve rüzgar gibi alternatif enerji kaynakları da vardır", "Recycling, bazı atıkların geri dönüşümü demektir", "İçeceklerimizi bir defa kullanıp atılan kutulardan almak yerine depozitolu şişelerden almak çevreyi koruma açısından daha çok yararlıdır" yargılarına katılma oranının, eğitim durumu yükseldikçe artmış olduğunu görüyoruz.

Ancak "Arkadaş grubumdakilerin hemen hepsi kutu içecekleri tercih ederler", "Metal kutudaki içecekleri tercih ederim" negatif yargılarına katılma oranının artmış olması öğrenci, akademik personel ve diğer personelin çevre bilgilerini uygulama noktasındaki eksikliklerini göstermektedir.

## Tartışma

Merzifon Meslek Yüksekokulu öğrencileri, akademik personel ve diğer çalışanları kapsayan anket değerlendirmesi sonucunda aşağıdaki saptamalar yapılmıştır:

Çevre ile ilgili yargılara katılıp katılmama noktasında katılımcıların cinsiyetleri etkili olmamıştır. Oldukça hassas ve duyarlı yapıya sahip olan bayanların, çevre açısından özellikle bilgilerini davranışa dönüştürme noktasında daha duyarlı olmaları gerektiği konusundaki beklentimiz karşılanmamıştır.

-Katılımcıların görevleri ve eğitim durumları değiştikçe yargılara bakış açısının da olumlu veya olumsuz yönde değiştiğini görmekteyiz. Ancak bu değişim bilgi yönünden olmaktadır. Özellikle akademik personelin, öğrenci ve diğer çalışanlara göre çevre bilgilerinin daha iyi düzeyde olduğunu görmekteyiz. Ancak çevre bilincinin sadece çevre bilgisine sahip olmak değil, aynı zamanda bu bilgileri davranış olarak da sergilemek olduğu düşünüldüğünde çevre duyarlılık ve bilinci açısından öğrenci, memur ve akademik personelin istenilen düzeyde olmadığını kabul etmek gerekir.

-Katılımcıların evli veya bekar olmalarının, çevre ile ilgili yargılara özellikle çevre bilgisinin uygulamaya geçirilme noktasını etkilemediği görülmektedir. Ancak bu durum evli çiftlerin özellikle çocuklarına daha temiz bir çevre bırakma arzusuyla çevre bilgilerinin uygulamaya geçirme noktasında daha bilinçli olmaları gerektiği yönündeki beklentimizi karşılamamaktadır. Çocuklarına çevre bilincini özellikle davranışlarıyla aşılması gereken anne babaların öncelikle kendilerinin çevreye yararlı bir tavır takınmaları gerekir.

Sonuç olarak; bu çalışma sonucunda elde edilen bilgiler ışığında öğrenci, akademik personel ve diğer çalışanların çevre ile ilgili yargılar konusundaki farklılıklarının çevre bilgi düzeyleri ile sınırlı kaldığını görmekteyiz. Edinilmiş bilgileri günlük hayatımızda uygulama ve bu bilgileri çevre duyarlılığı içerisinde bir yaşam felsefesine dönüştürebilme noktasında çok büyük eksiklikler olduğu bir gerçektir. Özellikle eğitim görevini üstlenen akademik personelin öğrenci ve diğer personelden bilgileri davranışa dönüştürebilme noktasında belirgin farklılığının olması gerekirdi.

Bundan sonraki süreçte Merzifon Yüksekokulu'nda özellikle birinci ve ikinci sınıf dersleri arasında zorunlu veya seçmeli çevre dersleri mutlaka eklenmelidir. Bir takım maddi destekli çevre projelerinde akademik personelle öğrencilerin birlikte yer almaları sağlanmalıdır. Ayrıca belirli periyotlarla yapılan seminer, konferans gibi çalışmalarla özellikle güncel çevre sorunlarına ve çözüm önerilerine dikkat çekilmeli, öğrencilere çevre duyarlılığı aşılarmaya çalışılmalıdır.

## Kaynakça

- Bozyiğit Recep, Tufan Karaaslan, (1998), Çevre Bilgisi, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- Çobanoğlu Zakir, (1995), Genel Çevre Sağlığı Bilgisi, Güneş Kitabevi, Ankara.
- Diñçer, Meral, (1996), Çevre Gönüllü Kuruluşları, TÇV Yayınları, Ankara.
- Duru, Bülent, (2007), Çevre Politikaları: "Bütün Değerler Sistemimizi, Eğitim Programlarımızı, Yaşama Biçimlerimizi Yeniden Düzenlemeliyiz", Sivil Toplum Dergisi, 5/20, s.157.
- Erten, Sinan, (2005), Okul Öncesi Öğretmen Adaylarında Çevre Dostu Davranışların Araştırılması, Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi Yayınları, 28/ 91-100.
- Erten, Sinan, ( 2012), Türk ve Azeri Öğretmen Adaylarında Çevre Bilinci, Eğitim ve Bilim, Cilt 37, s. 88-99.
- Foster, John Bellamy, (1999), Savunmasız Gezegen: Çevrenin Kısa Ekonomik Tarihi, Epos Yayınları, Ankara.
- Keleş, Ruşen, Can Hamamcı, (2005), Çevre Politikası, İmge Kitabevi, Ankara.
- Kışlalıoğlu Mine, Fikret Berkes, (1993), Çevre ve Ekoloji, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kovel, Joel, (2005), Doğanın Düşmanı: Kapitalizmin Sonu mu, Dünyanın Sonu mu? ,Metis Yayınları, İstanbul.
- Mengi, Ayşegül, (1999), Küresel Çevre Sorunları Ve Politikaları, Mülkiyeliler Birliği Yayınları, Ankara.
- Şahin, Yusuf, (2010), Kentleşme Politikası, Murathan Yayınevi, Trabzon.



# Otel İşletmelerinde Çalışan Muhasebe Personelinin Demografik Özellikleri ile İş Tatmin Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Trabzon Otelleri Üzerine Bir Araştırma

**Hakan AKYURT<sup>a</sup>**  
Giresun Üniversitesi

**Eray TURPCU<sup>b</sup>**  
Giresun Üniversitesi

**Mustafa ÇAM<sup>c</sup>**  
Mustafa Kemal Üniversitesi

## Öz

Otel işletmelerinde, personelin iş tatmininin sağlanması ve sürdürülmesi zor bir süreçtir. Oteller sürekli ve yirmi dört saat çalışan bir yapıya sahiptir. Bu nedenle, otellerde çalışan personelin iş tatmini önemlidir. Turizm sektörünün diğer sektörlerle göre çok daha fazla sektörlere işbirliği içinde olmasından dolayı, muhasebe departmanında çalışan personelin işi yoğun olmaktadır. Personel, farklı birçok muhasebe işlemi ile sürekli çalışmaktadır. Bu nedenle, personelin iş tatmininin sağlanması, işe olan sadakati arttıracığı gibi, işten ayrılmaları da azaltacaktır. Ayrıca, muhasebe personelinin işini etkileyen faktörlerin tespit edilmesi, diğer departmanlarda çalışan personelinde iş tatminine yönelik bilgiler sunacaktır. Bu araştırma ile Trabzon ilinde faaliyet gösteren konaklama işletmelerinde görev yapan muhasebe personelinin demografik özellikleri ile iş tatmin düzeyleri hakkında bilgiler edinilmeye çalışılmıştır. İstatistiksel metotlarla, demografik faktörler ile iş tatminini etkileyen ifadeler arasındaki ilişkiler incelenmiştir.

## Anahtar Kelimeler:

Turizm; Otel İşletmeleri; İş Tatmini; Muhasebe Personeli

Otel işletmeleri turistlerin mevcut ihtiyaçlarını karşılamak, değişimlere ayak uydurmak ve hizmet sınırlamalarını daha da geliştirmek zorundadır. Küreselleşme ve teknolojinin sürekli gelişimi ile birlikte turist ihtiyaçlarının artması rekabet ortamının çok daha zor olmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda giderek büyüyen ve bu büyüme neticesinde de yönetilmesi karmaşık hale gelen otel işletmelerinin başarılı bir şekilde yönetilmesi ve faaliyetlerinin eksiksiz olarak gerçekleştirilmesi gittikçe zorlaşmaktadır. Rekabet ortamı nedeni ile özellikle otel işletmelerinde çalışan personelin önemi daha da artmıştır. Personel devir hızının azaltılması ve nitelikli personelin otel bünyesinde tutulması için personel üzerindeki çalışmalara önem verilmektedir. Birçok işletme, yönetimde etkinliği sağlayabilmek ve faaliyetlerin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla personelinin ihtiyaç ve isteklerine öncelik vermektedir. Çalışanların

iş tatminini ve işletmeye bağlılığını sağlamak için farklı yöntemler üzerinde durulmaktadır. Birçok farklı departmanı bulunan otel işletmelerinde, personelin işletmeye karşı tutumlarının belirlenmesi de önem arz etmektedir. İş tatmini, personelin tutumlarının belirlenmesinde etkili bir faktör olmakla birlikte, otel işletmeleri açısından tüm personeli için incelenmesi ve üzerinde durulması gereken önemli bir etkidir.

Bu bağlamda, otel işletmelerinin ekonomik ve mali yapısına ilişkin muhasebe verilerinin tutulması, otelin işleyişi ve de sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Muhasebe departmanında çalışan personelin iş tatminini sağlamak, işe ve otele karşı olan bağlılığının artmasını sağlamaktadır. İşletmede muhasebe departmanında çalışacak olan personelin kapasitelerini en iyi şekilde kullanabilmeleri ve mali kayıtların iyi tutulup geleceğe yönelik tahminlerin

<sup>a</sup> Sorumlu Yazar: Hakan AKYURT, Yrd. Doç. Dr., Giresun Üniversitesi, Tirebolu MB MYO, hakan.akyurt@giresun.edu.tr

<sup>b</sup> Eray TURPCU, Öğr. Gör., Giresun Üniversitesi, Tirebolu MB MYO, eray.turpcu@giresun.edu.tr

<sup>c</sup> Mustafa ÇAM, Yrd. Doç. Dr., Mustafa Kemal Üniversitesi, İİBF, mustafacam01@mku.edu.tr

yapılabilmesi için muhasebe departmanında çalışan personelin iş tatmin düzeylerinin net bir şekilde ortaya konulması zorunluluğu vardır. Bu çalışma, istatistiksel metotların yardımı ile otel işletmelerinde çalışan muhasebe personelinin demografik özelliklerinin iş tatmini düzeyleri üzerinde, hangi özelliklerinin etkili olduğunun tespit edilmesini ve bu faktörlerin otellerdeki etkilerinin belirlenmesini amaçlamaktadır. Muhasebe departmanında çalışan personelin iş tatmini faktörlerinin belirlenmesi ve aralarındaki ilişkilerinin tespiti, otellerdeki diğer departmanlarda çalışan personelin iş tatmini ile ilgili aydınlatıcı bir bilgi niteliği taşıyacaktır.

## Turizmde İş Tatmini

### İş Tatmini Kavramı

Yoğun rekabet ortamı nedeni ile günümüz işletmeleri farklılık yaratmak için her bir faktörü detaylı olarak incelemekte ve özellikle personelleri ile ilgili değişimlere önem vermektedir. İşletmelerin sürdürülebilirliği için nitelikli ve devamlılığı olan personele ihtiyacı bulunmaktadır. Bu durumun sağlanabilmesi içinde personelin işleri ile ilgili huzursuzluğunun ve endişesinin giderilmesi gerekmektedir. Özellikle emek-yoğun çalışan sektörlerde iş tatmini unsuru daha da önemlidir. Ürün kalitesi ile birlikte hizmet kalitesinin de artırılması ve sürekli olarak yenilenmesi gerekmektedir. Yapılan araştırmalarda hizmet kalitesinin yükseltilmesi, daha etkili ve verimli çalışma ortamının oluşturulmasının, çalışanların iş tatminsizliğini yaratan sebepleri ortadan kaldırıp iş tatmin düzeylerinin artırılması ile mümkün olabileceğini ortaya çıkarmaktadır (Işıkhan, 1996: s. 117-130).

Hoppock'un 1935'te yayınlanan "Job Satisfaction" adlı makalesinden beri bu konuda çeşitli çalışmalar yapılmıştır (Mertol, 1993, s. 3). Yapılan çalışmalar sonucunda, işletmelerin belirlediği hedeflere ulaşmak amacıyla, sahip olduğu insan gücünü en verimli şekilde kullanmasında önemli bir etken olan iş tatmini kavramı, geçmişten günümüze kadar birçok araştırmacı tarafından çeşitli şekillerde tanımlanmaya çalışılmıştır. Genel anlamda iş tatminini, İş görenin iş arkadaşları ile beraberce çalışarak bir yapıyı meydana

getirmesi ve buna bağlı olarak işinden maddi kazançlar sağlaması sonucunda, kişinin işinden dolayı kendisini iyi hissetmesi ve işin kişi açısından ne derece anlamlı ve doyurucu olduğunu hissettiren bir kavram olarak tanımlamak mümkündür (Keser, 2006, s. 102). Başka bir tanımda ise iş tatmini, "kişilerin işlerinden duydukları memnuniyet ya da memnuniyetsizlik" olarak ifade edilmiştir (Davis, 1998, s. 45).

İş tatminini etkileyen faktörler ve buna bağlı olarak ortaya çıkan sonuçları, kişiden kişiye göre değişmekte ve farklı olarak algılanmaktadır. Yaşamının önemli bir kısmını görev yaptığı örgütte geçiren bir çalışanın iş tatmininin yüksek olmasının mutluluğuna katkıda bulunduğu, düşük olmasının ise, çalışanın işine yabancılaşmasına neden olduğu belirlenmiştir (Akıncı, 2002, s. 7).

İş tatmininin önemli olmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birinci nedeni, iş tatmininin çalışanlar üzerindeki etkileridir. Yapılan işe karşı hissedilen duygular çalışanın fiziksel ve ruhsal sağlığı açısından önem taşımaktadır. İkinci neden ise, işletmenin kendi yapısı ile ilgilidir. İşletmenin işleyişi ve yapısını doğrudan etkilemektedir. Örnek olarak yüksek seviyede iş tatminsizliği, devamsızlıklar, işgücü devir hızı üzerinde etkilidir. Devamsızlıklar ve işgücü devir hızının da örgüt için olumsuz etkileri olmaktadır (Hellriegel ve Slocum, 2007, s. 58)

### İş Tatminini Etkileyen Faktörler

İş tatmini kişisel özelliklere ve işletmelere göre değişiklikler gösterebilmektedir. Bu nedenle, araştırmalarda birçok farklı sektör üzerine iş tatminini etkileyen çok sayıda faktörle karşılaşmak mümkündür. Genel olarak iş tatminini etkileyen faktörler ana hatları ile "karakter, değerler, meslek durumu ve sosyal etkiler" altında toplanabilir. Diğer bir manada, kişilerin nasıl hissettikleri, nasıl düşündükleri ve davrandıkları onun işi hakkında ne düşüneceğini ve hissedeceğini ilk belirleyen etmen, iş tatminidir (Ghazzawi, 2008, s. 3).

Bununla birlikte, iş tatminini bazı araştırmacılar bireysel ve örgütsel faktörler başlıkları altında sınıflandırmışlardır. Bireysel faktörleri aşağıdaki tabloda özetlenmektedir.

**Tablo 1.** İş Tatmini Faktörleri

Bireysel Faktörler	Örgütsel Faktörler
Unvan, Kişilik, Demografik faktörler (yaş, cinsiyet, medeni durum) Eğitim durumu, İş tecrübesi, Sosyal Çevre.	İşin niteliği ve yapısı Çalışma arkadaşları, Alınan ücret, Mesai Saatleri, Yöneticilerin davranışları, İş güvenliği, Terfi Durumu, Stres.

Tablo 1’de belirtilen iş tatmini faktörlerinin sağlanabilmesi oldukça güç görünmekle birlikte, bu faktörlerden birçoğunun sağlanması durumunda hem kişinin kendisine hem de işletmeye yarar sağlayacaktır. Bu bağlamda, iş tatmininin artmasının örgüte ve çalışanlara sağladığı faydaları özetle aşağıdadır (Akıncı, 2002, s. 20; Çekmecelioğlu, 2006, s. 2; Iverson ve Maguire, 2000, s. 810):

- Çalışanlar arasında iş tatmininin artması, çalışanların başarılarını olumlu yönde etkileyecektir.
- Personelin çalınmalarında mutlu olacak, işini severek yapacak ve veriminin artmasıyla birlikte daha çok üretecek ve performansı artacaktır.
- İş görenlerin kendine olan güvenlerini artırır ve işlerine ilgi duymalarını sağlar.
- İş tatminini sağlayan bir işletmede, çalışanlar işletmeyi daha istekle sahiplenir ve işlerini ilerletmek isterler.
- Çalışanlar işlerindeki problemlerini belirler ve mevcut problemlerin çözümü için yöneticilerle işbirliği içerisinde olurlar.
- İş tatmini yüksek olan iş görenlerin aynı zamanda özel yaşamlarında da mutlu oldukları görülmektedir.
- Personel, çalışmalarında arkadaşlarına yardımcı olur ve onlarla iş birliği yaparak işlerin daha düzenli ve uygun bir şekilde gerçekleştirilmesine katkıda bulunur.
- İş tatminini sağlayan kuruluşların işletmenin ihtiyaç duyduğu elemanlarını bulmakta zorlanmadığı, sahip olduğu personelin de işinde süreklilik gösterdiği ve işletmeye bağlılık düzeyinin arttığı bilinen sonuçlardır.

İş tatmini sağlanan çalışanlar verimli olmakta ve işletmede daha uzun süre kalmaktadır. Ayrıca, iş tatmini olmayan çalışanlar ise verimli çalışmamakta ve işletmede kalma süresi ise kısalmaktadır (Sarker vd., 2003, s. 745). Yöneticiler açısından değerlendirildiğinde, eğer yöneticiler iş yeri sahibi değilse ve iş tatminleri sağlanmışsa işi bırakma ihtimali azalmaktadır. Yüksek düzeyde iş tatminine sahip yöneticiler başka iş olanaklarını ve fırsatlarını değerlendirmeyecektir (Jones ve George, 2003, s. 83).

### Otel İşletmelerinde İş Tatmini

Emek-yoğun sektörlerin başında gelen turizm sektörü, insanlara hizmet veren ve onların istek ve ihtiyaçlarını sağlamaya çalışan çok yönlü bir sektördür. Bu nedenle, hem turistlerin ihtiyaçları hem de personelin ihtiyaçlarının aynı ölçüde tatmin edilmesi gerekmektedir. Nitelikli personel bulma konusunda zorlanan turistik işletmeler, sektördeki yoğun rekabet nedeni ile personellerini işletmede tutamamaktadır. Bu bağlamda, işletmelerin personelin iş tatminini sağlaması ve sürekli hale getirmesi önem arz etmektedir. İnsanın insana hizmet verdiği bu üretim sürecinde, tüketim ve üretim aynı anda yapılmakta olduğundan, turistik yapının depolanması da mümkün olmamaktadır (Erdem, 2003, s. 29).

Otel işletmelerinde yapılan işlerin büyük bölümü için teknoloji kullanılsa da, insan gücü olmaksızın işlerin gerçekleştirilmesi olanaksızdır (Akoğlan ve Kozak, 1995, s. 36). Turizm sektöründe önemli olan tüketim sırasında elde edilen duygularla, tüketim öncesi duyguların değerlendirilmesi sonuçlarının bir birleşimi olan müşteri tatmininin sağlanmasıdır (Tütüncü, 2001, s. 78). İşletmelerde müşteri tatmininin sağlanması ve dolayısıyla işletmedeki hizmet kalitesinin artırılması için işletme yönetiminin kendisine strateji seçmesi zorunludur. Bu strateji çerçevesinde işletmenin çalışanlarını bilgilendirmesi, arz ürünlerini çeşitlendirmesi ve işler için tüm ekipmanlarını geliştirmesi gerekmektedir. Ancak, müşteri beklentileri incelenmeden, gerekli analizler yapılmadan, rastgele hazırlanmış bir program, işletmenin bu stratejisinde başarıya ulaşmasını da engelleyebilir (Öztürk ve Seyhan, 2005, s. 129).

Otel işletmelerinde çalışanların iş tatminini sağlamak için, personelin iş güvenliğinin sağlanması gerekir. Personele sürekli iş sunulmasa bile ücretinin ve imkanlarının tatmin edici düzeyde olması gerekmektedir. İşletmelerin amaçlarına ulaşabilmeleri için iş tatmini yüksek personele ihtiyaç duymakta ve bu personelin verimliliğinden yararlanması gerekmektedir (Örücü vd., 2006, s. 50). Turistik işletmelerde çalışan kişiler, kendi istek ve ihtiyaçlarının tatmin edilme düzeylerine göre işletmenin amaçlarını gerçekleştirmek için çaba sarf etmektedir (Lam vd., 2001, s. 157). Turizm işletmelerinde personelin iş tatmin derecesini belirleyen faktörler; eğitim ve kişisel becerileri geliştirme seviyesi, kişinin ve grupların benimsenmesi, devamsızlık ve hastalık oranları, personelin hoşnutsuzluğu, personel devir hızı, iş kazalarının seviyesi, ek faydalar ve sosyal olanaklardır (Tavmergen, 2002, s. 89).

Çalışanların kişisel özellikleri ve iş tutumları arasındaki ilişkinin incelenmesi ile otel işletmelerinde çalışanların etkin şekilde iş yerinde yerleştirilmesi sağlanacaktır (Silva, 2006, s. 324). Otellerde personelin iş tatmininin sağlanması, personelin ihtiyaçlarını karşılayabileceği bir ortamın oluşturulması ile mümkündür. Bunun için; ücret ve ödüllendirme programları, sağlıklı ve güvenilir bir çalışma ortamı, sosyal faaliyetler, iş güvencesinin sağlanması, sürekli eğitim imkânlarının sunulması, katılımcı yönetim ve örgüt yapısının oluşturulması gerekmektedir (Bolat, 2001, s. 110). Otel işletmelerinde, iş tatminsizliğinin ortaya çıkardığı birçok sorun ve tatminsizliği belirleyen birçok unsur bulunmaktadır. Bunlardan bazılarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Oral, 2005, s. 269):

- Resepsiyonda müşteri yığılması,
- Müşteri şikayetlerinin artması,
- Personel şikayetlerinin artması,
- Yiyecek-ıçecek üretim yerlerinde kayıpların artması,
- Dayanıklı tüketim mallarında aşırı arızaların olması,
- Restoran malzemelerinde kırılmaların artması,
- Donatım ve materyalin kötü kullanımın çoğalması,

- İş kazalarında artışlar,
- Yiyecek-ıçecek kalitesinin bozulması,
- Hizmette önemli aksamalar ve gecikmeler,
- Toplam satış ve karlarda düşmeler,
- Personelde işe devamsızlığın artması,
- Personel devir hızının yükselmesi.

Otel işletmelerinde iş tatmini sağlanmış personelin müşterilere daha saygılı ve iyi davrandığı görülmektedir. Hizmet personelinin müşterilerle iyi ilişkiler geliştirmesi için örgütün personelin iş tatminini sağlanması gerekmektedir (Arnett vd., 2002, s. 88). Bununla birlikte, turistlere doğrudan hizmet veren personel dışındaki personelin de iş tatmininin sağlanması gerekmektedir. Otelin bütün sistemini ve işleyişini devam ettiren gelir getirmeyen hizmet departmanları bulunmaktadır. Bu departmanlarda çalışan personelin iş tatmini turistlere daha az etki etmekle birlikte, otelin genel yapısını doğrudan etkilemektedir.

#### **Otel İşletmelerinde Muhasebe Departmanı**

Otel işletmeleri faaliyetlerini sürdürmek, rekabet ortamına uyum sağlamak ve müşterilerin ihtiyaçlarına cevap vermek amacıyla gerekli işlevsel departmanlara ihtiyaç duymaktadır. Bu departmanları bünyesinde barındırırken de işlevlerini ya gider merkezi ya da hem gelir hem de gider merkezi olarak yerine getirir. Bu yönüyle otel işletmesindeki tüm departmanlarla muhasebe arasında yakın bir ilişki ve işbirliğinin oluşması kaçınılmaz bir durumdur (Azaltun ve Kaya, 2006, s. 29).

Muhasebe departmanının ve çalışanlarının oteldeki diğer tüm birimlerdeki çalışanlarla ilişkisi bulunmaktadır. Gelir getirmeyen hizmet departmanı olarak nitelenen muhasebe departmanı, otelin genel işleyişi için gelir-gider dengesini sağlamakta ve harcamaları kontrol altında tutmaktadır. Otel içi hile ve kayıt dışı harcamaların önüne geçmek, oda fiyatlarının ayarlanmasını sağlamak, personel ve otel giderlerinin hesaplamak, diğer departmanlardaki gereksiz harcamaları kontrol altında tutmak ve müşterilerle ilgili hesapları yapmak gibi birçok farklı ve önemli faaliyet muhasebe departmanı tarafından yapılmaktadır.

Bu bağlamda, gelirin önemli bir kısmını oda satışından elde eden bir sektörde önbürodaki işlemler için gerekli araç, gereç ve malzemelerin temini, personel giderlerinin izlenmesi, oda satışlarının hesaplanması gibi birçok muhasebe işlemi yönünden önbüro ve muhasebe departmanları birbirleriyle iletişim içindedir. Ayrıca, yiyecek-içecek departmanı en yoğun harcama kalemlerine sahip diğer bir departmandır. Yapılan bütün harcamalar oda fiyatlarını belirleyeceğinden her muhasebe kaleminin titizlikle incelenmesi gerekmektedir (Azaltun ve Kaya, 2006, s. 31).

Yönetim departmanı, işletme içerisindeki koordinasyonun sağlanması ve işlerin yerine getirilmesinde önemli bir yere sahip olmasından dolayı, gelir getirici özelliğinden çok hizmet etme özelliğine sahiptir ve faaliyetlerini yerine getirmek amacıyla ihtiyaç duyduğu harcamaları muhasebe departmanından sağlamaktadır. Oteldeki diğer departmanların ve otelin genel giderlerinin hesaplanması önemli bir husustur. Bu işlemlerin doğru şekilde yapılmaması durumunda otel işletmelerinin varlığını sürdürmesi mümkün olmayacaktır. Bu nedenle, otel yönetimlerinin muhasebe departmanı çalışanları ile sürekli ve yoğun bir şekilde iletişim halinde olması gerekmektedir.

Otel işletmelerinde göz önünde olmayan ancak en önemli departman olan muhasebe, çalışanlarının da titizlikle seçildiği ve en yoğun departmanlardan biridir. Bu nedenle, bu departmanda çalışan personelin iş tatmininin sağlanması ve sürekliliğin sağlanması gerekmektedir. Aksi halde, otelin harcamalarının ve gelirlerinin iş tatmini sağlanmamış personelle yürütülmesi imkansız olacaktır. Muhasebe departmanı çalışanlarının iş tatmini faktörlerinin belirlenmesi, bu faktörler üzerinde otel işletme yönetimlerinin çalışma yapması, otelin geleceğinin sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Çalışanların iş tatmini faktörleri arasındaki ilişkilerin tespiti, işletmelerin çalışanlarını daha iyi motive etmelerine, verimliliklerinin artmasına ve işletmenin daha iyi işlemesine yardımcı olacak ve böylece doğrudan işletmenin geleceğine etki edecektir. Ayrıca, muhasebe departmanı çalışanlarının iş tatmini veya tatminsizliği sonuçları, oteldeki diğer departmanlarda çalışanlar içinde bir öngörü oluşmasını sağlayacaktır.

## Yöntem

### Araştırmanın Amacı

Bu araştırma ile Trabzon ili 3, 4 ve 5 yıldızlı otelleri muhasebe departmanında çalışan personelin iş tatminine yönelik bilgiler edinilmeye çalışılmıştır. Otellerin iç mali kayıtlarının tutulması, diğer personelin ve otelin genel giderlerinin sürekli olarak kontrol altında tutulması gerekmektedir. Emek yoğun çalışan bir sektör olan turizm sektöründe, muhasebe departmanı personeli hem tüm otel personeli ile ilişki içindedir hem de otelin bütün gelir-gider hesaplamasını gizlilik altında takip etmek zorundadır. Bu bağlamda, otellerde çalışan muhasebe departmanı personelinin sürekli olarak çalışması, personel devir hızının azaltılması ve işi hakkındaki düşünceleri ile ilgili bilgiler edinilmesi amaçlanmaktadır.

### Araştırmanın Kapsamı

Araştırma örneklemini, Trabzon il merkezinde bulunan 1 adet 5 yıldızlı, 9 adet 4 yıldızlı ve 14 adet 3 yıldızlı toplam 24 otelin muhasebe departmanı personeli olarak alınmıştır. Toplam 47 kişi üzerinde anket çalışması uygulanmıştır (Trabzon İl Kültür Turizm Müdürlüğü, agis, 2014). Bunun dışında, Trabzon il merkezi içinde birçok yıldızsız, belediye belgeli ve 2 yıldızlı otel bulunmaktadır. Ancak, bu otellerin muhasebe departmanı olmadığı ve otel sahipleri tarafından muhasebe kayıtlarının tutulduğu belirlenmiştir. Bu nedenle, bu tür otel işletmelerine anket uygulaması yapılamamıştır.

### Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın amacına uygun olarak hazırlanan anket formu, otellerde çalışan muhasebe departmanı personelinin iş tatmini düzeylerinin tespitine ilişkin önermelere katılma derecelerini tespit etmek amacıyla hazırlanmış sorulardan oluşmaktadır. Araştırmada kullandığımız anket formları otellerde çalışan muhasebe departmanı personeli tarafından doldurulmuştur. Anketler, 01.05.2014 - 01.08.2014 tarihleri arasında yüz yüze görüşmeler yapılarak, doldurulması sağlanmıştır.

Anket çalışması iki temel bölümden oluşmakta olup, birinci bölümünde ana kütleli çalışanların demografik

bilgilerine yönelik sorular sorulmuştur. Anketin ikinci bölümünde ise, çalışanların iş tatmini düzeylerinin belirlenmesine yönelik sorular sorulmuştur. Anketin ikinci bölümünde çalışanların iş tatminlerini ölçmek için “Minnesota İş Tatmin Ölçeği”nin kısa formu kullanılmıştır. David J. Weiss, Rene. V. Davis, Georg W. England ve Llyold H. Lofquist (1967) tarafından geliştirilen anketin uzun formu 100, kısa formu ise 20 sorudan oluşan, 1-5 arasında puanlanan beşli likert tipi bir ölçektir (Akt. Aksu, 2012, s. 66).

Anketler, SPSS 16.0 istatistik programı ile analiz edilmiştir. Örneklem sayımızın 50'nin altında olması sebebiyle verilerin normal dağılıp dağılmadığını öğrenmek amacıyla Shapiro-Wilk-W testi uygulanmıştır (www.doguc.com). Yapılan Shapiro-Wilk-W testi sonuçlarına göre değerlerimizin her bir veri için anlamlılık değeri  $p=,000<,05$  olmasından dolayı dağılımın normal olmadığı sonucuna varılmış ve ikili değişkenler için Mann-Whitney U, 2'den fazla olan değişkenler için Kruskal-Wallis H testi analizleri uygulanmıştır.

#### Araştırmanın Hipotezleri

Araştırma da araştırılan temel hipotezler şu şekildedir:

H1: Muhasebe eğitiminin alınması ile yapılan işin takdir edilmesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Personelin cinsiyet durumu ile çalışma şartları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: Muhasebe personelinin yüksek ücret almaları ile toplumda saygınlık kazanma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H4: Oteldeki hizmet süresinin uzun olması ile çalışma arkadaşlarıyla olumlu ilişkiler geliştirme arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H5: Personelin aylık geliri ile yapılan iş arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H6: Muhasebe çalışanlarının işte terfi etmeleri ile hizmet süresinin uzunluğu arasında anlamlı bir ilişki vardır.

## Bulgular

### Güvenirlilik Analizi

Güvenirlilik analizi sonuçlarında Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) değerinin bulunması önem arz etmektedir. Anketteki tüm sorular için elde edilen  $\alpha$  değeri o anketin toplam güvenirliliğini göstermektedir. Cronbach Alpha ( $\alpha$ ) değerinin güvenirliliği aşağıdaki gibi yorumlanmaktadır (Kalaycı, 2010, s. 405):

- $0,00 \leq \alpha < 0,40$  ise ölçek güvenilir değildir,
- $0,40 \leq \alpha < 0,60$  ise ölçeğin güvenirliliği düşük,
- $0,60 \leq \alpha < 0,80$  ise ölçek oldukça güvenilir ve
- $0,80 \leq \alpha < 1,00$  ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

**Tablo 2.** Güvenirlilik Analizi

Cronbach's Alpha	Madde Sayısı
,820	20

Yapılan analiz sonucunda anketin güvenirlilik değeri yukarıdaki Tablo 2'de verilmektedir. Anketimiz üzerinde yaptığımız güvenirlilik analizi verileri incelendiğinde, 20 sorudan oluşan anketimizin iç tutarlılığı (alfa katsayısı-cronbach alpha) ,820 olarak elde edilmiştir. Yukarıdaki veriler neticesinde elde edilen bu değer, ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu göstermektedir.

### Frekans Analizi

Araştırma da anketin birinci bölümünde soruların demografik sorulara ait veriler Tablo 3' verilmektedir.

**Tablo 3.** Demografik Değişken Sonuçları

Demografik Değişkenler	Değer	Frekans	Yüzde (%)	Toplam Frekans
Cinsiyet	Bayan	11	23,4	47
	Bay	36	76,6	
Yaş Grupları	24 yaş ve altı	4	8,5	47
	25-34	24	51,1	
	35-44	17	36,2	
	45 yaş ve üstü	2	4,3	
Eğitim Durumu	İlköğretim	-	-	47
	Ortaöğretim	5	10,6	
	Ön Lisans	25	53,2	
	Lisans	17	36,2	
Medeni Durum	Evli	23	48,9	47
	Bekar	24	51,1	
Aylık Gelir	0-499 TL	-	-	47
	500-999 TL	22	46,8	
	1000-1499 TL	18	38,3	
	1500-1999 TL	5	10,6	
	2000 TL ve üstü	2	4,3	
Hizmet Süresi	5 yıl ve altında	24	51,1	47
	6-9 yıl	18	38,3	
	10 yıl ve üzeri	5	10,6	
Çalışma Biçimleri	Kadrolu(Daimi)	27	57,4	47
	Sözleşmeli(Geçici)	20	42,6	
Muhasebe eğitimi aldınız mı?	Evet	41	87,2	47
	Hayır	6	12,8	
Muhasebe mesleğini isteyerek mi seçtiniz?	Evet	39	83	47
	Hayır	8	17	

Tablo 3’de görüldüğü üzere ankete katılanların % 76,6 ‘sı erkek, %23,4’ü ise kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların yaş durumları incelendiğinde %51,1 ile 25-34 yaş aralığı en yüksek oran olarak karşımıza çıkmaktadır. Araştırmaya katılanların eğitim durumları incelendiğinde en yüksek oranın %53,2 ile ön lisans ve %36,2 ile lisans mezunlarının olduğu görülmektedir. Katılımcıların medeni durumları incelendiğinde %51,1’i bekar iken, %48,9’u evlilerden oluşmaktadır. Yine aylık gelir durumunu incelediğimizde %46,8 ile 500-999 TL aralığında %38,3’ünde 1000-1499 TL arasında çalışanların yoğun olduğu gözlemlenmektedir. Hizmet sürelerine ilişkin %51,1 oranıyla 5 yıl ve altında olanların çoğunluk olduğu görülmektedir. Ankete katılanların çalışma biçimleri incelendiğinde Kadrolu olarak çalışanların oranı %57,4 iken, sözleşmeli çalışanlar %42,6 oranındadır. Katılımcıların mesleğe başlamadan önce muhasebe eğitimi almalarıyla ilgili olarak sorulan soruya %87’sinin muhasebe eğitimlidir. Muhasebe mesleğini isteyerek seçenlerin oranı ise %83’tür.

### İş Tatmini Analizleri

İş tatmini faktörleri arasındaki ilişkileri incelemek ve hipotezleri test edebilmek amacı ile Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis H testleri yapılmıştır. Mann-Whitney U testi ile bağımsız iki grubun aynı dağılıma sahip ana kütlelerden geldiği hipotezi test edilmektedir. İki’den fazla gruplar için Kruskal-Wallis H testi uygulanmıştır.

Yapılan analizler sonucunda muhasebe departmanı personelinin yaptıkları iyi işlerde takdir edilmeleri ile muhasebe eğitimi arasındaki ilişki incelenmiştir. Tablo 4’de bu sonuçlar verilmektedir.

**Tablo 4.** İşte Takdir Edilme ve İş Tatmini İlişkisi(Mann-Whitney U testi)

Muhasebe eğitimi aldınız mı?	Frekans	Ortalama Sıra	Sıraların Toplamı	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	P
<b>Evet</b>	41	24,56	1007,00	100,000	121,000	-2,096	<b>,036</b>
<b>Hayır</b>	6	20,17	121,00				

Muhasebe departmanında çalışan kişilerin Mann-Whitney U testi dağılımı incelendiğinde, muhasebe eğitimi alan çalışanların ortalama sıralarının (24,56), muhasebe eğitimi almayan çalışanların ortalama sıralarına (20,17) oranla yaptıkları işlerin daha iyi olduğunu ve bunun karşılığında yöneticileri tarafından daha çok takdir edildikleri yönünde anlamlı bir ilişkiye rastlanmıştır ( $p=,036$ ). Bu sonuçlara göre, “H<sub>1</sub>: Muhasebe eğitiminin alınma durumu ile yapılan işin takdir edilmesi arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 5.** Cinsiyet Durumu ve Çalışma Şartları İlişkisi(Mann-Whitney U testi)

Cinsiyet	Frekans	Ortalama Sıra	Sıraların Toplamı	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	P
<b>Bayan</b>	11	25,50	280,50	181,500	847,500	-,670	<b>,503</b>
<b>Bay</b>	36	23,54	847,50				

Çalışanların cinsiyet durumları ile çalışma şartları arasındaki ilişki incelenmiştir. Muhasebe personelinin verdiği cevaplar sonucu Mann-Whitney U testi dağılımı incelendiğinde, kişilerin cinsiyetleri ile çalışma şartları arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır ( $p=,503>0,05$ ). Çalışma şartları üzerinde insanların cinsiyetlerine göre belirli bir iş tatmini veya tatminsizliği ortaya çıkmamaktadır. Bu duruma göre;

“H<sub>2</sub>: Personelin cinsiyet durumu ile çalışma şartları arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmiştir.

Ankete katılan kişilerin aylık gelir durumlarına verdikleri cevaplara göre, ilk olarak Kruskal-Wallis H testi uygulanarak anlamlı ilişkiler arasında Mann-Whitney U testi uygulanmıştır.

**Tablo 6.** Aylık Gelir ve Toplumsal Saygınlık İlişkisi (Kruskal-Wallis H testi)

	Aylık Gelir	Frekans	Ortalama Sıra	P
Gelir Durumu	0-499 TL	-	-	,032
	500-999 TL	22	23,27	
	1000-1499 TL	18	26,36	
	1500-1999 TL	5	26,50	
	2000 TL ve üstü	2	4,50	

Muhasebe departmanında çalışan kişilerin Kruskal-Wallis H testi dağılımı incelendiğinde, kişilerin aylık gelirleri ile toplumda kendilerini saygın bir birey olarak görmeleri arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmıştır ( $p=,032$ ). Bu farklılığın hangi aylık gelir grupları arasında gerçekleştiğini belirlemek amacıyla, Mann-Whitney U testi uygulanmış ve birbirleri ile anlamlı olan değerler tabloda gösterilmiştir.

**Tablo 7.** Aylık Gelir ve Toplumsal Saygınlık İlişkisi (Mann-Whitney U testi)

Mann Whitney U Testi	Grup 1	Grup 2	Ortalama Sıra 1	Ortalama Sıra 2	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	P
	500-999 TL	2000 TL ve üstü	13,27	4,00	5,000	8,000	-2,076	,038
	1000-1499 TL	2000 TL ve üstü	11,44	2,00	1,000	4,000	-3,073	,002
	1500-1999 TL	2000 TL ve üstü	5,00	1,50	,000	3,000	-2,449	,014

Analiz sonuçlarına göre, 500-999 TL arasında maaş alanların ortalama sırası (13,27), 2000 TL ve üstünde maaş alanların ortalama sırasından (4,00) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum 500-999 TL arası maaş alan kişilerin, 2000 TL ve üstü maaş alan kişilere oranla yaptıkları meslekleri ile kendilerini toplum içerisinde daha saygın hissettiğini göstermektedir ( $p=0,38$ ). 1000-1499 TL arasında maaş alanların ortalama sırası (11,44), 2000 TL ve üstünde maaş alanların ortalama sırasından (2,00) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum 1000-1499 TL arası maaş alan

kişilerin 2000 TL ve üstü arasında maaş alan kişilere oranla, yaptıkları meslekleri ile kendilerini toplum içerisinde daha saygın hissettiğini göstermektedir ( $p=,002$ ). Yine, 1500-1999 TL arasında maaş alanların ortalama sırasının (5,00), 2000 TL ve üstü arasında maaş alanların ortalama sırasından (1,50) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum 1500-1999 TL arası maaş alan kişilerin, 2000 TL ve üstünde maaş alan kişilere oranla, yaptıkları meslekleri ile kendilerini toplum içerisinde daha saygın hissettiğini göstermektedir ( $p=,014$ ). Genel olarak, düşük ücret alanlar, yüksek ücret alanlara göre kendilerini toplum içinde daha saygın olarak hissetmektedir. Bu sonuçlara göre; “H<sub>3</sub>: Muhasebe personelinin yüksek ücret almaları ile toplumda saygınlık kazanma arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmektedir.

**Tablo 8.** Hizmet Süresi ve Arkadaşlar Arası İlişki (Kruskal-Wallis H testi)

Kruskal-Wallis H testi	Hizmet Süresi	Frekans	Ortalama Sıra	P
	5 yıl ve altında	24	21,23	,037
	6-9 yıl	18	28,25	
	10 yıl ve üzeri	5	22,00	

Muhasebe departmanında çalışanların Kruskal-Wallis H testi dağılımı incelendiğinde, kişilerin işletmede çalıştıkları hizmet süresi ile işletme içerisinde çalışma arkadaşları ile olan uyumları arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmıştır ( $p=,037$ ). Bu farklılığın hangi hizmet süresi grupları arasında gerçekleştiğini belirlemek amacıyla, Mann-Whitney U testi uygulanmış ve birbirleri ile anlamlı olan değerler tablo 9’da gösterilmiştir.

**Tablo 9.** Hizmet Süresi ve Arkadaşlar Arası İlişki (Mann-Whitney U testi)

Grup 1	Grup 2	Ortalama Sıra 1	Ortalama Sıra 2	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	P
5 yıl ve altında	6-9 yıl	18,83	25,06	152,000	452,000	-2,381	,017

Çıkan sonuçlara göre, 6-9 yıl arasında işletmeye hizmet eden çalışanların ortalama sırası (25,06), 5 yıl ve altında hizmet edenlerden (18,83) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum 6-9 yıl arasında işletmeye hizmet eden çalışanların, 5 yıl ve altında hizmet eden çalışanlara oranla çalışma arkadaşları ile daha uyumlu



olduklarını ve onlarla çalışmaktan daha memnun olduklarını göstermektedir ( $p=,017$ ). Analiz sonuçlarına göre, uzun süre çalışan personelin iş arkadaşlarıyla daha uyumlu olduğu ve iş tatmini sağladığı ortaya çıkmaktadır. Bu sonuca göre; “H<sub>4</sub>: Oteldeki hizmet süresinin uzun olması ile çalışma arkadaşlarıyla olumlu ilişkiler geliştirme arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmektedir.

**Tablo 10.** Aylık Gelir ile İş Tatmini Arasındaki İlişki (Kruskal-Wallis H testi)

Kruskal-Wallis H	Aylık Gelir	Frekans	Ortalama Sıra	P
Kruskal-Wallis H	0-499 TL	-	-	,011
	500-999 TL	22	18,45	
	1000-1499 TL	18	26,17	
	1500-1999 TL	5	37,40	
	2000 TL ve üstü	2	32,00	

Muhasebe departmanında çalışan kişilerin Kruskal-Wallis H testi dağılımı incelendiğinde (Tablo 10), kişilerin aylık gelirleri ile yaptıkları iş karşılığında aldıkları ücretten memnun olmaları arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmıştır ( $p=,011$ ). Bu farklılığın hangi aylık gelir grupları arasında gerçekleştiğini belirlemek amacıyla, Mann-Whitney U testi uygulanmış ve birbirleri ile anlamlı olan değerler tablo 11’de gösterilmiştir.

**Tablo 11.** Aylık Gelir ile İş Tatmini Arasındaki İlişki (Mann-Whitney U testi)

Mann Whit. U Testi	Grup 1	Grup 2	Ortalama Sıra 1	Ortalama Sıra 2	Mann-Whitney U	Wilcoxo W	Z	P
Mann Whit. U Testi	1000-1499 TL	500-999 TL	24,17	17,50	132,000	385,000	-1,973	,048
	1500-1999 TL	500-999 TL	22,60	12,05	12,000	265,000	-2,907	,004

Analiz sonuçlarına göre, 1000-1499 TL arasında maaş alanların ortalama sırası (24,17), 500-900 TL arasında maaş alanlardan (17,50) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum 1000-1499 TL arası maaş alan kişilerin 500-900 TL arasında maaş alan kişilere oranla, yaptıkları iş karşılığında aldıkları ücretten daha çok memnun olduğunu göstermektedir ( $p=,048$ ). Yine 1500-1999 TL arasında maaş alanların ortalama sırası (22,60), 500-900 TL arasında maaş alanlardan (12,05) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum 1500-1999 TL arası maaş alan kişilerin 500-900 TL arasında maaş alan

kişilere oranla, yaptıkları iş karşılığında aldıkları ücretten daha çok memnun olduğunu göstermektedir ( $p=,004$ ). Bu veriler ele alındığında, muhasebe elemanlarının yaptıkları işe göre uygun ücret aldıkları ortaya çıkmaktadır. Buna göre; “H<sub>5</sub>: Personelin aylık geliri ile yapılan iş arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi kabul edilmektedir.

**Tablo 12.** İşe Terfi ile Hizmet Süresinin Uzunluğu Arasındaki İlişki (Kruskal-Wallis H testi)

Kruskal Wallis H Testi	Hizmet Süresi	Frekans	Ortalama Sıra	P
Kruskal Wallis H Testi	5 yıl ve altında	24	22,42	,487
	6-9 yıl	18	24,56	
	10 yıl ve üzeri	5	29,60	

Tablo 12’de da otel işletmelerinde muhasebe departmanında çalışan kişilerin Kruskal-Wallis H testi dağılımı incelendiğinde, kişilerin işletmede çalıştıkları hizmet süresi ile işletme içerisinde terfileri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanamamıştır ( $p=,487>0,05$ ). “P” değerinin yüksek çıkmasından dolayı, çalışanların hizmet süresi ile terfiler arasında anlamlı bir ilişki olmadığı görülmektedir. Bu nedenle; “H<sub>6</sub>: Muhasebe çalışanlarının işte terfi etmeleri ile hizmet süresinin uzunluğu arasında anlamlı bir ilişki vardır” hipotezi reddedilmiştir.

## Tartışma

Bu araştırma da Trabzon il merkezinde faaliyet gösteren 3,4 ve 5 yıldızlı otellerde çalışan muhasebe departmanı personelinin iş içindeki tatminini etkileyen faktörlerin tespiti ve aralarındaki ilişkiler incelenmeye çalışılmıştır. Araştırma bulgularına göre, bu departmanda çalışan personelin iş tatmini ile farklı unsurlar ortaya çıkmaktadır. Personelin işlerini yerine getirdiklerinde işletme yöneticileri tarafından takdir edildiği ve iş tatmininin sağlandığı belirlenmiştir. Bununla birlikte, ücret konusunun araştırmaya katılan personeller için iş tatminini etkileyen önemli bir faktör olarak görülmediği ortaya çıkmaktadır. Bu departmanda çalışan ve anketimize katılan personellerin iş tatminlerini sağlayacak ücreti aldığı görülmektedir. Ayrıca, personelin yaptıkları işin toplum içinde saygınlığı olduğuna inandığı ve işlerinden memnun olduğu tespit edilmiştir. Çalışanların erkek ya da kadın olduğuna bakılmaksızın

iş şartlarının her personel için aynı olduğu ve cinsiyetle ilgili bir ayırımı yapılmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bu departmanlarda çalışan personelin büyük bir kısmının muhasebe eğitimi aldığı ve bu eğitimleri sayesinde iyi yaptıkları işler sonrasında takdir edildikleri belirtilmiştir. Otelde uzun süreli çalışan personellerin daha uyumlu ve istekli çalıştığı ortaya çıkmıştır. Çalışma arkadaşları ile daha olumlu ilişkiler geliştirme de uzun süreli çalışanların daha başarılı olduğu görülmektedir. Personel, işletme içinde terfi durumlarında hizmet sürelerinin etkili olmadığı ve farklı kriterlerin değerlendirildiği ifade etmektedir. İşlerini isteyerek yapanların iş tatmininin daha fazla olduğu sonucuna varılmıştır. Bununla birlikte, işini yapan personelin iş yoğunluğu konusunda şikayetçi oldukları görülmektedir.

Sonuç olarak, Trabzon ili otellerinde muhasebe personeli olarak çalışanların, iş tatminini etkileyen olumsuz faktörler olarak iş yoğunluğu ve terfilerde adaletsizlik olarak belirtilebilir. Terfilerde hizmet sürelerinin dikkate alınmaması ve turizmin genel özelliği olarak iş temposunun çok yoğun olması personelin iş tatminini olumsuz olarak etkilemektedir. Bununla birlikte, muhasebe eğitimi almış personelin iş yerinde daha çok takdir gördüğü ve bu durumun muhasebe eğitimi almayan çalışanlar için iş tatminsizliğine yol açtığı görülmektedir. Ayrıca, personel işlerinin aşırı yoğun olmasına rağmen gerekli ücretinde verildiğini belirtmektedir. Aylık ücretler, kişiler arası ilişkiler ve cinsiyet ayırımının yapılmaması gibi faktörlerde personelin iş tatminini olumlu olarak etkilemektedir.

Bu nedenle, Trabzon ili otel yöneticilerinin muhasebe departmanında çalışan personelin iş tatminini sağlamak için iş yoğunluğunu azaltmaları ve terfilerde adaletli bir sistem kurmaları gerekmektedir. Bu olumsuz faktörler giderildiğinde oteller için personel devir hızının azaltılması sağlanacaktır. Bu departmanda çalışan personelin otelin bütün gelir-gider hesaplamaları ve bütün mali kayıtları tuttuğu düşünüldüğünde, iş tatminini etkileyen olumsuz faktörlerin giderilmesi otellerin geleceği açısından önem arz etmektedir. Ortaya çıkan olumlu iş tatmini faktörlerinin de sürdürülebilir bir sistemle bütün otel çalışanları için uygulanması gerekmektedir. Otellerin

sürdürülebilir gelişimi için nitelikli personelin sürekli olarak çalışması ve iş tatmininin sağlanması önemli bir husustur.

## Kaynakça

- Akıncı, Zeki (2002). Turizm Sektöründe Personelin İş Tatminini Etkileyen Faktörler: Beş Yıldızlı Konaklama İşletmelerinde Bir Uygulama", Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, (4) 2002, 20.
- Akoğlan, M.; Kozak, N. (1995). "Otel İşletmelerinde Personel Kullanım Alanları Üzerine Bazı Gözlemler", Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi. Sayı: 2. İstanbul, 36.
- Aksu, Nedim (2012). "İş Tatmininin Bazı Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi", Polis Bilimleri Dergisi, PBD, 14 (1); 59-79.
- Arnett, Dennis B., Laverie D. A., Mclane C., (2002). "Using Job Satisfaction and Pride as Internal Marketing Tools, Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, April, 88.
- Azaltun M. ve Kaya E. (2006). "Konaklama İşletmelerinde Muhasebe Uygulamaları", Detay Yayıncılık, Ankara, 2.Baskı, 29-31.
- Bolat, T. (2003). "Personeli Güçlendirme: Davranışsal ve Bilişsel Boyutta İncelenmesi ve Yönetim Kavramlarıyla Karşılaştırılması", Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 17 (3-4), 110.
- Çekmecelioğlu, H. (2006). İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Tutumlarının İşten Ayrılma Niyeti ve Verimlilik Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Bir Araştırma" İş, Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, Cilt 8, 2.
- Davis, Keith (1998). İşletmelerde Örgütsel Davranış", Çeviren: Kemal Tosun, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları, İstanbul, 45.
- Erdem, B. (2003). "Otel İşletmelerinde İnsan Kaynakları Yönetiminin Yeri ve Önemi", Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi, Cilt: 5. Sayı: 2. İstanbul, 29.
- Ghazzawi, Issam (2008). "Job Satisfaction Antecedents and Consequences: A New Conceptual Framework and Research Agenda", The Business Review, Vol: 11, 3.
- Hellriegel, Don, John W. Slocum, (2007). "Organizational Behaviour", USA: Thomson South Western, 58.
- İşıkkhan, V. (1996). "Sosyal Hizmet Örgütlerinin GÇlevsellik Ölçütü: GÇ Doyumu". [The Function Aspects of Social Work Institutions: Job Satisfaction], *Verimlilik Dergisi, MPM Yayımları*, 1.
- Iverson, D. Reed ve Maguire, Chirstin (2000). "The relationship between job and life satisfaction". Human Relations, 53(6), USA, 810.
- Jones, Gareth R., George J. M., (2003). "Contemporary Management", Third Edition, McGraw-Hill: USA, 83.
- Kalaycı, Şeref (2010). "SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri", Ankara, Asil Yayın Dağıtım Ltd. Şti. 405.
- Lam, T., Zhang H., Baum T., (2001). "An Investigation of Employees' Job Satisfaction:The Case of Hotels in Hong Kong", Tourism Management, Vol:22, 157.

Oral, Saime (2005). "Otel İşletmeciliği ve Verimlilik Analizleri", Detay Yayıncılık, Ankara, 269.

Örücü E., Yumuşak S., Bozkır Y., (2006). "Kalite Yönetimi Çerçevesinde Bankalarda Çalışan Personelin İş Tatmini ve İş Tatminini Etkileyen Faktörlerin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma", Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F., Manisa, 13 (1), 50.

Öztürk, Y., Seyhan, K. (2005). "Konaklama İşletmelerinde Sunulan Hizmet Kalitesinin Artırılmasında İşgören Eğitiminin Yeri ve Önemi", Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı:1, 129.

Sarker, S. J., Crossman A., Chinmeteeputuck P., (2003). "The relationships of age and length of service with job satisfaction: an examination of hotel employees in Thailand", Journal of Managerial Psychology, 18 (7), 745.

Silva, P. (2006). "Effects Of Disposition On Hospitality Employee Job Satisfaction And Commitment", International Journal of Contemporary Hospitality Management, 18 (4), 324.

Tavmergen, İge Pınar (2002), "Turizm Sektöründe Kalite Yönetimi", Seçkin Yayıncılık, Ankara, 89.

Trabzon İl Kültür ve turizm Müdürlüğü, (2014). "Konaklama Tesisleri"  
<http://www.trabzonkulturturizm.gov.tr/TR,57706/konaklama-tesisleri.html>, (Erişim Tarihi:01.07.2014).

Tütüncü, Ö. (2001). "Yiyecek İçecek İşletmelerinde Müşteri Tatmininin Ölçülmesi", Turhan Kitabevi, Ankara, 78.

Weiss, David J. Rene. V. Davis, Georg W. England ve Llyold H. Lofquist, (1967), "Manuel For Minnesota Satisfaction Questionnaire", USA: Universty of Minnesota.

<http://www.doguc.com/spssmenu.pdf> (Erişim tarihi:10.07.2014)

<http://www.trabzonkulturturizm.gov.tr> (Erişim Tarihi:22.07.2014)



# Finans Dünyasının Krizler Karşısındaki Belirsizliği Davranışsal Ekonomi

**Emine FIRAT<sup>a</sup>**  
Aksaray Üniversitesi

**Ramazan KURTOĞLU<sup>b</sup>**  
Aydın Üniversitesi

## Öz

Finans dünyasının krizler karşısındaki belirsizliğinin tarihi süreç içinde üç temel sebebi vardır: Bunlardan ilki geleceğe dair pek çok şeyin hesap edilebilir risklerin değil belirsizliklerin alanına girmesidir. Finansal sistemin bünyesinde barındırdığı istikrarsızlığın ikinci sebebi insan davranışlarıdır. Son sebebi ise analogi yoluyla finansmanda “evrim teorisi” ve finansmanın Darvinci yönüdür. Neoliberal iktisatçılar insanların rasyonel ve çıkarıcı olduğunu varsayıp, serbest piyasa ideolojisini, insanların “mükâfatlandırılmadıkları” veya “cezalandırılmadıkları” sürece hiçbir şeyi “iyi” yapmayacakları inancı üzerine kursalar da davranışsal ekonomi bu varsayımlara karşı çıkmaktadır. Nörofinans-nöroekonomi; nöroloji, ekonomi, finansman ve fizyolojiyi birleştirip, karar verme, risk değerlendirme, diğer insanlarla ilişkiler gibi olaylarda beynin rolünü incelemektedir. Yeni dönemin ekonomisi, küresel para piyasalarının, ileri teknoloji gerçekleştiren kuruluşların, imalat merkezlerinin birbirine entegre olduğu yapıya bürünecektir. Böyle bir küresel süreçte genetik-psikoloji-nöroloji üçgeninde birey ve kitlelerin pozitif veya negatif manipüle edilmesi kuvvetle muhtemeldir. Bu gelişmeler, davranışsal ekonominin tayin edici bir unsur olacağı anlamına gelmektedir.

## Anahtar Kelimeler:

Küreselleşme; Neoliberalizm; Finansal Kriz; Davranışsal Ekonomi

Dünyada yaşanan konjonktürel dalgalanmalarla ilgili olarak geçmişten günümüze kadar birçok teori ve çözüm önerileri ortaya atılmıştır. Bazı iktisatçılar piyasaların mükemmel derecede etkin çalıştığını savunmuştur. Devletin kesinlikle piyasa denen “görünmez el” in düzenleyiciliğine müdahale etmemesi gerektiğini söylemiştir. Bazı iktisatçılara göre krizlere devlet derhal müdahale etmelidir. Neoliberalizm-küreselleşme-finansallaşma sürecinde, sık sık finansal spekülasyonlar yaşanmış ve ekonomik krizlere dönüşmüştür. Neoliberal makro ekonomi günümüzdeki ekonomik ve finansal gelişmeleri açıklamakta yetersiz kalmış, Eylül 2008’deki yaşanan küresel kriz ise herkesin ekonomiyile ilgili düşünce şeklini değiştirmiştir. Bu noktada, disiplinlerarası çalışma alanı olarak davranışsal iktisat ortaya çıkmış ve son dönemlerde hızla gelişmiştir. Davranışsal iktisatla ilgili teorilerde risk kavramı yerine belirsizlik altında

karar alma konusu üzerinde durulmuştur. Buna göre, insanlar karar alma sırasında rasyonel olmaktan çıkıp, bilişsel zekalarını ön plana çıkarmaktadırlar.

Geçmişten günümüze kadar krizler, dalgalanmalar ve belirsizlikler üzerine birçok teori ortaya atılmıştır. Bu teorilerden Klasik iktisatçılara ait görüşler diğer akımların temelini oluşturmuş, hem de karşıt birçok görüş doğmuştur.

Klasik iktisatçılardan A.Smith, 1776 yılında yayınlanan Ulusların Zenginliği kitabıyla iktisatın öncüsü olmuş ve “ekonomik liberalizm (economic liberalism)”in kurucusu olarak herkesçe kabul edilmiştir. A.Smith’in “görünmez el (invisible hand)” tanımında, tam rekabete dayalı ekonomilerde kendi çıkarları peşinde koşan tüm bireylerin, toplumun çıkarlarını da maksimum seviyeye çıkaracak olan dengeyi otomatik olarak yaratacağı vurgulanmıştır. Böylece, A.Smith’i

<sup>a</sup> **Sorumlu Yazar: Emine FIRAT**, Yrd. Doç. Dr., Aksaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, firatmine@gmail.com

<sup>b</sup> **Ramazan KURTOĞLU**, Yrd. Doç. Dr., Aydın Üniversitesi, İİBF, Uluslararası Ticaret Bölümü, rkurtoglu@hotmail.com

takip eden diğer klasik iktisatçılar da, tam rekabette çalışan piyasaların kendiliğinden otomatik olarak tam istihdama dengeye ulaşacağı varsayımına dayanarak, "laissez-faire (bırakınız yapınlar), laissez-passe (bırakınız geçsinler)" savını benimsemişler, "serbestleşme" nin temellerini atmışlardır (Hiç Gencer ve Hiç Birol,2014:1-3).

Adam Smith, kapitalizmin pek çok zayıf noktasını itiraf etmemiş, nasıl başarılı olduğunu açıklamıştır (Roubini ve Mihm,2012:46-47). Klasik iktisatçılar, psikoloji ile yakından ilgilenmiştir. İktisat alanındaki Klasik teorisyenlerden Adam Smith (1723-1790), David Hume (1711-1776) ve Jeremy Bentham (1748-1832) bireylerin iktisadi alandaki davranışlarının temellerini psikoloji biliminden yararlanarak açıklamaya çalışmışlardır. David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Leon Walras ve Alfred Marshall başta olmak üzere 19. yüzyıl iktisatçıları "piyasaların daima bir tür mucizevi dengeye yönelerek temelde kendi kendini düzenlediği" konusunda Adam Smith' in görüşlerini yeniden düzenleyerek matematiksel bir yapı inşa etmişlerdir. 1929 Buhranı ve İkinci Dünya Savaşı sonrasında Chicago Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nün merkez üssünü oluşturduğu serbest piyasa ekonomisi teorisyenleri ve Eugene Fama adlı bir ekonomi profesörü "piyasaların tamamen rasyonel ve etkin olduğunu" ispatlamaya yönelik detaylı matematiksel modeller kurmuştur. Neoklasik iktisat da klasik iktisat gibi psikolojik konulara önem vermiştir. İktisadın uğraştığı büyüklüklerin sayısal olarak ifade edilebilir olmasının büyük bir şans olduğunu söyleyen Jevons, matematiğe ve istatistiğe büyük önem vermesine karşın, Jevons'un teorisine sübjektif fayda anlayışı hakim olmuştur. Jevons, faydanın sübjektif olması nedeniyle ancak "ordinal" bir fayda anlayışıyla karşılaştırma yapılabileceğini, ama bireyler arası bir karşılaştırma yapmanın mümkün olmadığını belirtmiştir. Menger, Friedrich Von Wieser (1851-1926), Böhm-Bawerk (1851-1914), John Bates Clark (1847-1938) gibi iktisatçılar matematiksel olmayan ve "psikolojik okul" olarak isimlendirilen bir grubu temsil etmişler ve sübjektivizmi ilgilendiren psikolojik etkenler üzerinde durmayı tercih etmişlerdir (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 289-291).

A.Smith'ten günümüze kadar geçen süreçte ekonomik değişimler olmuş, iktisat bilimi de ilerlemeler kaydetmiştir. Bu gelişmelerin sonucunda, "kapitalizm" ya da "liberal ekonomik sistem" günümüzde "piyasa ekonomisi (market economy)" halini almıştır.

Liberal ekonomik rejim uygulanmaya başladıktan hemen sonra sorunların çıkmasıyla "kapitalizm (capitalism)"in karşıtı olarak Karl Marx tarafından "sosyalizm (socialism)" ortaya atılmıştır. Karl Marx'ın Sermaye (Das Kapital) adlı kitabını yazdığı zaman, İngiltere, Almanya, Fransa gibi ülkeler önemli ekonomik sorunlar yaşamıştır. O yıllarda gelişmiş olan ülkelerin ekonomileri konjonktür dalgalanmalar ve işsizlikle karşı karşıya kalmıştır (Hiç Gencer ve Hiç Birol,2014:5).

O dönemlerde Klasik liberalizmin yeterince açıklayamadığı hususlar söz konusuydu. Tam olarak şirket olgusu, şirketin teşkilatlanması, hukuki şekilleri, araçlarının yoğunlaşması ve yeni rekabet biçimleri bu sorunlar arasındaydı. Üretim ve satışın yeni ihtiyaçları, kalifiye personel "bilimsel işletmeyi" (management) çağırıyordu. Kartelleşmiş büyük grupların ortaya çıkışı küçük birimlerin kapitalizmini marjinalleştirmektedir; satış tekniklerindeki yeni yöntemler, tüketicilerin egemenliğine olan inancı giderek zayıflatmaktaydı. Oligopollerin ve tekellerin (monopoles) fiyatlar üzerindeki anlaşmaları ile bunların tahakküm kurucu ve manipüle edici uygulamaları, herkesin yararına olan bir rekabeti zedelemekteydi. İşletmecilerin, sanayicilerin ve onlara bağlanmış politikacıların görünmez eli piyasanın görünmez eline olan inancı büyük ölçüde zayıflatmıştı (Dardot ve Laval, 2012: 111-112). Klasik iktisatçılara göre ekonomideki istikrarsızlıklar, hükümetlerin izlediği para politikalarının yanlış uygulamalarından kaynaklanıyordu. Krizden çıkışın koşulu, devletin piyasaya müdahale etmekten vazgeçmesiydi (Savaş, 1998: 254). Klasik liberalizmin bu eksikliklerine karşı çıkan K.Marx, konjonktür dalgalanmaların kapitalist sistemin doğası gereği yaşandığını savunmuş ancak bilimsel olarak kabul edilebilir bir teori geliştirememiştir. Klasik İktisatçılar gibi Karl Marx tarafından da konjonktür dalgalanmaların varlığı kabul edilmiş ancak uygulanan politikalar yetersiz kalmıştır (Hiç, 1979a:4). Gerçekten

de, 1929 Büyük Dünya Buhranı (Great Depression), Klasik iktisat teorisinin ve Marksizmin konjonktür dalgalanmalara henüz bilimsel bir açıklama bulamadığı bir dönemde ortaya çıkmıştır.

1929 Büyük Dünya Buhranı, Klasik Okula ve onun kendiliğinden otomatik olarak oluşan tam istihdam dengesi sonucuna olan güveni sarsmış, İkinci Dünya Savaşı'nın ertesinde Keynes ve Schumpeter'in ortaya koyduğu kapitalizmle, 1929 Büyük Bunalımına cevap bulunmuştur. Bu kapsamda kurumsal iktisadın ve Keynesyen iktisadın rolü büyük olmuştur (Eser ve Toigonbaeva, 2011: 294). 1936 yılında yayınlanan İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi adlı kitabında John Maynard Keynes, ekonomiye Klasik ve Neoklasik ekolden gelen iktisatçılardan farklı baktığını ortaya koymuştur. J.M.Keynes ekonominin kendiliğinden otomatik olarak tam istihdam dengesine ulaşamayacağını savunmuştur. Keynes'in düşüncesine göre istihdam seviyesi fiili ve toplam talebe bağlıydı. Ücretler düşüp, işsizlik artacak olursa toplam talep de düşme söz konusu olurdu. Talep düştükçe yatırımcılar da yatırım yapmaktan vazgeçince, bu durum ücretleri daha da düşürür neticede işsizlerin sayısı giderek daha da artardı. Keynes'e göre, sıradan tüketici kitleler daha az harcayarak tasarrufa yönelince talebin daha da düşmesine sebep olan "tasarruf paradoksu" kavramı ortaya çıktı. Keynes ekonomik karar verme mekanizmasının sadece hesap işi olmadığını, olaylarla şartlanan, belirsiz, şarta bağlı ve dürtüsel olduğunu şu sözleriyle açıklamıştır: "Eğer kapitalizmin hayvani ruhu karartılacak ve spontane iyimserlik sarsılacak olursa, dayanabileceğimiz matematiksel bir beklentiden başka bir şey kalmaz ki, teşebbüsler zayıflar ve ölür." Keynes bu görüşüyle ekonomik sistemin beyinle olduğu kadar yürekle de yönetildiğini fark etmiştir (Roubini ve Mihm, 2012: 55). Keynes, geleceğin kesin olarak bilinemeyeceğinden borsadaki değerlerin son tahlilde bir güven durumuna bağlı olduğunu, bu güven durumunun ise "çok sayıda bilgisiz fertlerin oluşturduğu kitle psikolojisinin" sonucunda geliştiğini ifade etmiştir (Keynes, 1973: 154).

Keynes, belirsizliğin hakim olduğu bir durumda devletin ekonomiye para politikası ve/veya maliye politikası aracılığı ile müdahale etmesini savunmuştur. Örneğin Keynes'e göre hükümetin para arzını artırma

yoluyla faiz oranlarını düşürmeyi ve böylece özel yatırımları arttırmayı hedefleyen para politikası, resesyon ile mücadelede daha etkilidir. Vergileri düşürme yoluyla harcanabilir kişisel geliri arttıran ve böylece özel tüketim harcamalarını yükseltip, hükümet harcamalarını doğrudan arttıran maliye politikası, depresyondan kurtulma hususunda daha etkili bir önlem olarak savunulmuştur (Gencer ve Birol, 2014: 8).

Simon'un (1955) çalışması davranışsal iktisadın temelini oluşturmaktadır. Simon "tatmin edici davranış", "sınırlı rasyonellik" gibi kavramlar üzerinde durmuştur. Simon'a göre objektif şekilde rasyonel davranmak, karmaşık problemlerin çözümünü gerektirmektedir. Karmaşık problemlerin formüle edilmesi ve çözülmesi de insanın zihni kapasitesini zorlamaktadır. Simon tarafından geliştirilen "tatminler kuramı", Sigmund Freud'un 1911 yılında "Zihinsel İşleyişin İki İlkesi Üzerine Formülasyonlar" adlı eserinde yazdığı "gerçeklik ilkesi" ve "haz ilkesinin" iktisadi şekildedeki formülasyonu şeklinde tanımlanmıştır (Önder, 2004: 56).

Charles Kindleberger, "Manias, Panics and Crashes" (Cinnet, Panik ve Çöküş) adlı kitabında spekülasyonun spekülatif ilgiyi körükleyen bir zihniyet değişikliği ile başladığına dikkat çekmektedir. Kindleberger'e göre zihniyet değişikliği, ya bütünüyle yeni bir yatırım nesnesinden veya mevcut yatırımların kârlılığının artmasından kaynaklanabilir. Bu durum borsada belli bir grubun belli bazı şirket hisselerine yönelik manipülasyonları ile de gerçekleşebilir. Yükselen hisse senedi fiyatları tecrübesiz yatırımcıları borsaya girmeye teşvik ettikçe, bunu olumlu yönde bir geri bildirim takip etmektedir. Neticede yatırımcıların rasyonalitesinin zayıfladığına işaret eden hezeyan görülmektedir. Çılgınlık döneminde spekülasyon yaygınlaşır ve farklı aktif türlerine sirayet eder. Hezeyandan istifade etmek için yeni şirketler borsaya gelir, yatırımcılar finansal türevleri ya da hisse kredilerini kullanarak kazançlarını yükseltirler, kredi fazlasıyla yaygınlaşır, dolandırıcılık ve sahtekârlık hızla artar. Bu sürecin bir yerinde ekonomik krizin başlangıcını oluşturan finansal sıkıntı başlar. Kindleberger'e göre her iki spekülatif çılgınlık birbirinden farklı olmakla beraber, aynı, hatta gelişir:

“Detaylar hızla artar; yapı beklemeye geçer (Kindleberger, 1978: 24).”

Schumpeter ise 1919’da yayımladığı “The Sociology of Imperialism” adlı eserinde şöyle demiştir: “Hiçbir toplumsal sistem kendi mantığı uyarınca işlemesine izin verildiğinde hayatta kalamayacaktır. Sadece mevcut duruma bakmanız yeterlidir. Kendisine izin verilse dahi birlikte uygulanacak kurallar altında yaşayabilecek hiçbir şirket, hiçbir sanayi, hiçbir ülke yoktur (Schumpeter,1991:194).” Schumpeter’e göre, kapitalizmin meselesi sosyolojiktir. Teşebbüs fonksiyonunun gelişmesi için dışsal şartların yıkıma uğramasının gerektiğini söylemiştir. 1942’de yayımladığı “Capitalism, Socialism and Democracy”de “maddilikten uzaklaşmış, fonksiyonsuzlaştırılmış ve absentee (yönetimde bizzat bulunmayan) mülk sahipliğinin, “gelişimin makineleşmesi ile birlikte, teşebbüsçülüğün hayati fonksiyonunun ve bununla beraber de kapitalist sistemin altını boşaltarak, girişimcilik ruhunu nasıl yok ettiğini” açıklamıştır (Schumpeter, 1950: 131-142).

İkinci Dünya Savaşı esnasında ve sonrasında, 1973 OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı) Petrol Krizine gelene kadar, tüm Batılı ülkeler Keynesgil makro-ekonomik rejim uygulamışlardır. Bir yandan hem enflasyonu hem de resesyonu kontrol altında tutarak büyüme seviyelerini istikrarlı hale getirmişlerdir. Vergilendirmenin konjunktür dalgalanmalara esnek bir politika aracı olarak kullanılmasının, hükümetlerin piyasalara müdahale etmesinin gereği olarak vurgulanmıştır. Keynesgil müdahaleci politikalar da laissez-faire (bırakınız yapsınlar) görüşüne önemli istisnalar yaratmış; ekonomileri resesyona ve depresyonlara olduğu kadar enflasyonlara karşı da dirençli hale getirmiştir (Hiç Gencer ve Hiç Birol, 2014: 5).

1970’lerden itibaren Eylül 2008’e kadar ülke ekonomilerinde, Milton Friedman ve Anna Jacobson Schwartz’ın önderlik ettiği Monetarizm etkili olmuştur. Monetarizm, bir ekonominin para politikası üzerine konulacak para arzı kontrolüyle yönlendirilebileceği görüşüne dayanmaktadır. 1970’lerde Chicago Üniversitesi ekonomi profesörlerinden Friedman “bir ekonomideki istikrarsızlığın para arzındaki dalgalanmalarla açıklanabileceğini savunmuştur. 1929

Büyük Buhran benzeri bir krizin tekrarlanmasını önlemek için Irving Fisher, Minsky ve Friedman da dahil bir merkez bankasının kredi vermek üzere piyasaya müdahale etmesini bu kurumun bankalar, şirketler ve kişilere finansman sağlamasını tavsiye etmiştir (Roubini ve Mihm, 2012: 60).

Dünya çapında 1974-75 durgunluğu, 1978 Washington Konsensüsü ve 1980’lerle 1990’ların hareketli mali gerginliklerinden sonra finans sektörü olağanüstü canlanmıştır (Bis Politika Tebliğleri, 1999). 1978 Washington Konsensüsü’nden Eylül 2008’e kadar geçen sürede ise kapitalizm John Bellamy Foster’ın da ifade ettiği gibi üçleme bir karakteristik yapıya bürünmüştür: Neoliberalizm-Küreselleşme-Finansallaşma. Finansal krizler devri konjunktürel dalgalanmalarla alakalı olup 1980’lerden sonra bu üçlü karakteristik yapı ile daha sık tekrar etmiştir. İkinci Dünya Savaşı’nın ardından pek çok insan kapitalizm ve komünizm gibi iki ideoloji arasında bir tercih yapma mecburiyetinde kalmıştır. 1980’lerin sonlarında, Neoliberalizm krizlerinin bir sistemi haline dönüşmüştür. Yaşanan 2008 küresel krizi, yeni bir ekonomik anlayışı da beraberinde getirmiştir. Sonuç olarak 21. Yüzyılda davranışsal ekonominin önemi daha da artarak, her alanda temel belirleyici etken olacaktır (Kurtoğlu ve Fırat, 2014: 36).

## Finans Dünyasının Krizler Karşısındaki Belirsizliği’ne İlişkin Bulgular

Neoliberal kapitalizm sistemi, ekonomik durgunlukla birlikte finans sermayesinin egemenliğinde daha istikrarsız, daha kontrol edilemez kapitalizm biçimine bürünen bir dönüşüm ortaya çıkarmıştır (Foster, 2008: 111). Günümüzde özellikle Neoliberalizmin gereği olarak spekülasyon çılgınlığı yaşanmaktadır. Spekülasyonlar üzerine kuralan işlemlerde süprizler ve belirsizlikler hakimdir.

Günümüzde on yıllardır devam eden bir “süper balonun” (Soros, 2008: 91) sancılı sönuşü sözkonusudur. Neoliberal düzende küçük işletme sahipleri, finansal sistemin genişlemekte olan çarkları içerisinde her geçen gün kaybolmaktadır. Sermayeye ulaşamadıkları için ürün geliştirme yapılamamakta,



genişleme bekleme alınmakta, işe almaları son verilmekte ve inovasyon zarar görmektedir (Cortese, 2013: 9). Finans dünyasının krizler karşısındaki belirsizliğin tarihi süreç içinde üç temel sebebi vardır:

Bunlardan ilki geleceğe dair pek çok şeyin hesap edilebilir risklerin değil belirsizliklerin alanına girmesidir.

Bu konuda Keynes'in fikirleri önem arz etmektedir. Keynes'e göre, yatırımcıların bazı hallerde nasıl olup da rasyonel, ekonomik insanlar gibi görünmeyi sağlayacak tarzda hareket etmeyi başardıkları üç şekilde mümkündür:

i. Keynes'e göre şu an, gelecekle ilgili olarak geçmiş tecrübelerin gözden geçirilmesinden daha işe yarar bir rehberdir. Başka bir ifade ile hakkında hiçbir şey bilmediğimiz esas konuyla ilgili gelecekte muhtemel değişiklikleri büyük ölçüde göz ardı ederiz.

ii. Fiyatlarda ifade edilen mevcut görüşün ve mevcut imalat yapısının gelecekle alakalı beklentilerin doğru sonucu olduğunu varsayarız.

iii. Kendi yargımızın değersiz olduğunu bildiğimiz için dünyanın geri kalanının -belki de daha fazla bilgiyle oluşmuş- yargısı karşısında geri çekilmeye çalışırız. Yani çoğunluğun ya da ortalamanın davranışlarına uyum göstermeye gayret ederiz (Keynes, 1937: 214).

Özetle, Keynes, fertlerin duygusal-sezgisel yanlıklarının finansal piyasalarda oynaklığa sebep olmada kritik bir rol oynadığını düşünmektedir.

Finansal sistemin bünyesinde barındırdığı istikrarsızlığın ikinci sebebi insan davranışlarıdır.

Finansal kurumların/piyasaların hepsi insanların, yatırımcıların coşkudan ümitsizliğe doğru kayışlarına; kendilerini "kuyruk riski"ne karşı koruyamıyor oluşlarına; tarihten ders almayı beceremeyişlerine bağlı kalmıştır.

İsrailli uzmanlar Daniel Kahneman ve Amos Tversky tarafından yapılan bir dizi deneyin sonucunda insanların basit finansal seçimler yapma durumunda kaldıklarında ihtimalleri yanlış hesapladıkları görülmüştür. Kahneman ve Tversky yaptıkları deneylerde çok ilginç bir asimetriyi ortaya koymuştur: "Olumlu beklentiler için riskten kaçınma, olumsuz

beklentilerle ilgili risk alma" sonucu çıkmıştır. Buna göre bir kayıp, aynı orandaki bir kazançtan iki buçuk kat daha fazla etkiye sahip olmaktadır (Kahneman ve Tversky, 1979: 273). Değişmezlik ilkesindeki bu aksama, gerçek insanları, Neoklasik ekonomik teorideki erişilebilen bilgileri ve beklenen faydayı değerlendirip, rasyonel kararlar alan ekonomik insandan (homo economicus) ayıran sezgisel yanlılıklara (çarpık düşünme ve öğrenme biçimleri) bir örnektir (Ferguson, 2011: 276).

Bu konuda yapılan başka deneyler de mevcuttur. Bunlar bilişsel (kognitif) tuzaklara düşmeye, insanların ne derece meyilli olduğunu göstermesi bakımından oldukça önemlidir. Öte yandan insan psikolojisini iyi bilenler kalabalıklardan akıl kadar çılgınlık da beklenmesi gerektiğini bilmektedir (Mackay, 2013). Bilişsel (Kognitif) tuzaklar Ferguson'un yaptığı bir çalışmada şu şekilde açıklanmıştır:

Ulaşılabilirlik Önyargısı: İnsanların kararlarını esas ihtiyaç duyduğu veriler üzerine değil de hafızalarında yer alan kolayca ulaşabildikleri bilgilere dayanarak vermelerine yol açar.

Geriye Dönük Önyargı: Olaylara, gerçekleştirmelerinden sonra (ex post), gerçekleştirmeleri öncesine göre (ex ante) daha fazla ihtimal atfetmemize yol açar.

Tümevarım meselesi: İnsanları yetersiz bilgi genel kurallar çıkarmaya götürür.

Çakışma yanlılığı: (Gerçekleşmesi konusunda) % 90 ihtimale sahip yedi olayın hepsinin birlikte gerçekleşeceğini düşünüp, aşırı değerlendirme yapmaya meylederken, % 10 ihtimale sahip yedi olaydan birinin bile gerçekleşme ihtimalini ifade eder.

Teyit Etme Eğilimi: Başlangıçta yaptığımız varsayımı/varsayımları çürüten değil, teyit eden belgeler/destekler arayışımıza işaret eder.

Bulaşma Etkisi: Gerçekte konuyla ilgisi olmayan fakat konuya en yakın görünen bilginin kararımızı etkilemesine izin vermemiz halidir.

Bulgu Etkisi: Önceden edinilmiş değer yargılarının maliyet fayda analizlerimize karışmasıdır.

Ölçeği Gözardı Etmek: Farklı büyüklüklerdeki hasarları engellemek için doğru oranda fedakarlık yapmamızı engeller.

Ölçümlemeye Duyulan Aşırı Güven: Tahminlerimizin sağlam olacağı güven aralıklarına gerekli önemi vermeyiz. (Bu sebeple de “en iyi durum” senaryosuyla “en muhtemel durum” senaryosu birbirine karışır.)

Üçüncü Kişi Kayıtsızlığı: Kalabalık, grup içindeyken ferdi sorumluluktan kaçınma halleridir (Yudkowsky, 2008: 91-119).

İnsanlarda oldukça güçlü bir yanılma ihtimali olduğuyula ilgili şu örnek de dikkat çekmektedir. Bir beyzbol sopası ve topu 1.10 pound tutmaktadır ve sopa toptan bir pound daha pahalıdır. Topun fiyatı ne kadardır? İki kişiden birinin cevabı 10 penidir ve yanlıştır. Doğru cevap ise 5 penidir. Çünkü ancak sopa 1.05 pound, top da 5 peni olduğunda şartlar da sağlanmış olur (Buchanan, 2007: 54). Gerçekten finansal piyasaların nasıl çalıştığını anlamak ve anlayışınızı kökünden etkileyebilecek bir disiplinden söz etmek gerekirse yeni yeni filizlenen davranışsal ekonomi finansına bakılmalıdır (Thaler ve Sunstein, 2008).

Finans tarihinin takip ettiği veya geçtiği yolun üçüncü sebebi analogi yoluyla finansmanda “evrim teorisi” ve finansmanın Darvinci yönüdür. Bu görüşe göre “uyum sağlayan veya güçlü olan ayakta kalır”. Ancak 2007’nin ikinci yarısından itibaren başta MİT (Massachusetts Institute of Technology) finansal mühendislik laboratuvarından Andrew Lo olmak üzere piyasaları uyum sağlayan sistemler olarak yeniden kavramsallaştırma gayretleri pek çok araştırmacı tarafından sürdürülmektedir (Lo, 2007). Kapitalizmin tarihi sürecinde finansal hizmetlerin gelişimi incelendiğinde evrimsel süreçlerin tabii dünyada olduğu kadar finans dünyasında da mevcut olduğu ileri sürülmektedir (Ferguson ve Wyman, 2007). Darvinci sürecin ekonomide de işlediği görüşü yeni değildir. Evrimsel iktisat son 16 yıldır kendine ait bir dergisi olan, yerleşmiş bir alt disiplindir (Alchian, 1950: 211-212). Joseph Schumpeter “Capitalism, Socialism and Democracy” adlı kitabında finansa da uygulanabilecek aşağıdaki sözleriyle sanayi kapitalizmini evrimsel bir ekonomik süreç olarak karakterize etmektedir:

“Bu evrimsel karakter... sadece ekonomik hayatın, değişen ve değişimiyle ekonomik faaliyetlerin verilerini değiştiren bir sosyal ve tabii çevre içinde devam etmesinden kaynaklanmamaktadır; bu durum önemlidir ve bu değişimler (savaşlar, devrimler vb.) çoğu zaman endüstriyel değişimi şartlandırır ama o değişimin ana tetikleyicisi değildir. Evrimsel karakter nüfus ya da sermayedeki yarı otonom artışlara ya da aynı şeyin geçerli olduğu parasal sistemlerin aşırılıklarına da bağlı değildir. Kapitalist motoru çalıştıran ve çalışır tutan yeni tüketim malları, yeni üretim ya da nakliye yönetimleri, yeni piyasalar, kapitalist şirketlerin yarattığı yeni endüstriyel organizasyonlar... İç ya da dış yeni piyasaların devreye girmesi ve küçük atölyelerden “US steall” gibi şirketlere uzanan organizasyonel gelişim, ekonomik yapıyı sürekli olarak içeriden değiştiren, sürekli olarak eskiyi yok eden, sürekli yeniyi yaratan -biyoloji terimini kullanmak gerekirse- endüstriyel mutasyon sürecini tanımlar. Bu süreç Kapitalizmin temel özelliğidir” (Scumpeter, 1950: 80-84).

Son yıllarda ABD’de yapılan bir araştırmaya göre Neoliberal serbest piyasa ekonomisinin belirsizlikler sonucu nasıl çalıştığını gözler önüne sermiştir. Her sene ABD’deki on şirketten biri yok olmaktadır. 1989-1997 arasında toplam 5.7 milyon şirketten, her sene 611 bini yok olmuştur. Yıllık yok olma oranının % 10’dan fazla olduğu görülmektedir. Bazı sektörlerde, kötü bir senede bu oran -tasarruf ve kredi krizi esnasında District of Columbia’da olduğu gibi -% 20’lere çıkabildiği görülmüştür. (Ormerod, 2005: 180) İngiltere’de ise Ticaret ve Sanayi Bakanlığı’nun verilerine göre her üç senede bir vergi kaydı olan şirketlerin % 30’u yok olmaktadır (Guthrie, 2007). 1912’de dünyanın en büyük 100 şirketi içinde olanların 29’u 1995 tarihine kadar iflas etmiş, 48 şirket kapanmış olup sadece 19 tanesi ilk 100 büyük şirket içindeki konumunu koruyabilmiştir (Hannah, 1999: 253-294).

Bankaların ve hisse senedi piyasalarının işinin büyük kısmının şirketlere finansman sağlamak olduğu düşünülürse, finans dünyasında da benzer bir durum olduğu görülmektedir. Daha çok bankanın batmamasının sebebi, gizli ya da açık olarak devletlerce çöküşe karşı korunuyor olmalarıdır (Ferguson, 2011: 280).

Nitekim 1978 Washington Konsensusu'ndan Eylül 2008 krizine kadar birleşmelerle "batmasına göz yumulmayacak" derece büyüyen, bankalar başta ABD'de olmak üzere merkez bankaları ve hazine destekleri ile kurtarılmıştır (Job, 2010). Üstelik bu durum Niall Ferguson'a göre, "sermayenin ve insan kaynaklarının piyasa tarafından dağıtılmasıyla gerçekleşen bir tabii ayıklanma mekanizması" (Ferguson, 2011: 280) olarak görülmekte ve finans tarihinin izlediği değişken yolun üçüncü sebebi evrim teorisiyle doğrudan ilişkilendirilmektedir. Yine Niall Ferguson'a göre "finansal tarih kurumsal değişimin ve tabii ayıklamanın sonucudur. Piyasanın yaptığı seçim ana tetikleyicidir. Finansal organizmalar sınırlı kaynaklar için birbirleriyle yarışlar. Belli yer ve zamanlarda, belli türler baskın hale gelebilir..." (Ferguson, 2011: 281).

1813-1815 Waterloo Savaşı'ndan günümüze "piyasanın seçimi" genel olarak bir grup elitlerin finans ve ekonomi dünyasında her geçen yıl kontrollerini daha da artırdığı küresel hegemonyaya dönüşmüştür. Kabaca küreselleşme ile birlikte Yeni Dünya Düzeni kurumlarına uyum sağlayanlar ayakta kalırken (Kurtoğlu, 2012: 9-11) kendini çoğaltma ve kendini devam ettirme konusunda elitlerin gelişmiş "bencil gen"i ile formatlanmış kurumlar üremeye devam etmiştir (Dawkins,1989). Bu evrimsel analoginin finans dünyasına tam uyduğunu söylemek mümkün değildir. Tabiatla bir organizma diğer bir organizmayı yuttuğunda bunun adı sadece yemektir. Fakat finans dünyasındaki birleşme ve satın almalar doğrudan değişime yol açabilir. Finansal dönüşümler çoğu tesadüfi değişimlerden ziyade planlı ve şuurulu buluşlardır (Ferguson, 2011: 281).

Bu sonuca göre tabiat ve finans dünyası arasında büyük bir fark olduğu aşikardır. Biyolojide evrim, değişimin rastgele olduğu tabii ortamda gerçekleşirken finans dünyasındaki evrim, Darwin karşıtı Evanjelist Hıristiyan Siyonistlerin tabiri ile "akıllı tasarım"ın rol oynadığı kontrol edilen bir çerçevede gerçekleşmektedir. Ekonomi ve finans düzenlemelerindeki ani değişiklikler, makro ekonomik değişikliklerden oldukça farklıdır. Farkın özü düzenlemelerdeki değişikliklerin barındırdığı derin etkidir. Nihayetindeki etki küresel iklim değişikliğinin

sebebi olduğu türdendir. Alman cumhurbaşkanının söylediği gibi "finansal piyasalar haddi bildirilmesi gereken bir canavar"a mı dönüşmüş durumdadır? (Benoit ve Wilson,2008). 1978 Washington Mutabakatı'ndan beri uygulamaya kanulan, Neoliberal küreselleşmenin serbest piyasa düzeni iflas etmiş gibi görünmektedir.

## **Finans Dünyasının Krizler Karşısındaki Belirsizliği'ne İlişkin 2008 Küresel Finansal Krizi Örneği**

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde uygulanan finansal spekülasyon, kapitalizmin tarihinde yeni bir kavram değildir. Neoliberalizm-küreselleşme-finansallaşma sürecinde, sık sık finansal spekülasyonlara dayalı balonlar oluşmuş ve nihayetinde patlayarak ekonomik krize dönmüştür (Chancellor, 2007: 184). Kapitalizmin krizleri hususunda ilk ve sürekli yazar John Stuart Mill "Politik İktisadın Prensipleri"nde (1848) finansal spekülasyonlara dayalı balonlar konusuna dikkat çekmiştir. Mill balonların harici bir şok ya da "bir tür kaza" -mesela yeni bir pazar veya buluş- spekülasyon oluşturduğunda meydana geldiğine inanmıştı. Mill'e göre fiyat artışları diğerlerinin zenginleştiğini gören ötekileri yani çok sayıda taklitçiyi devreye sokmakla kalmıyor, bir yükseliş için hiçbir objektif dayanağı olmayan varlıklara da sirayet etmekteydi. Spekülasyon devreye girince bunlar da diğer varlıklar gibi yükselişe geçmekteydi. Fiyat artışları daha fazla fiyat artışını manipüle ediyor ve giderek kendi kendini besleyen bir balon oluşuyordu. 2008 krizine giden süreç bunu doğrulamıştır. Mill'e göre bir balon tek başına kriz oluşturmamaktaydı. Kredi ve borç da temel bir rol oynamaktaydı. Spekülatif balon meydana gelirken "büyük bir kredi bolluğu" bulunmaktaydı. Daha fazla kredi olağanüstü kârlar elde ediyor gibi bir hava oluşturmuyordu. Bu durum genelde maceraperest bir havanın oluşmasını besliyordu. Sonuçta, değişmez bir şekilde yükseliş bir kısım şirketin beklenmedik batışının piyasada "genel güvensizlik" oluşturmasıyla sona erer, belirsizlik yayılır, korku, panik baş gösterip kredinin garanti altına alınması hemen hemen imkânsız hale gelir. Borçlarını ödeyemeyen şirketler çöker, iflaslar peş peşe patlar. Krediler buharlaştıkça fiyatlar

hızla düşer ve kriz piyasaya hâkim olur. Bütün bunları “aşırı durumlarda da, önceki haddinden fazla güvenilirlik kadar akıl almaz olan bir panik”, “ticari bir kriz” takip eder. Geribildirim mekanizması nasıl fiyatları yukarı çektiyse, bu kez panik fiyatları aşağıya çeker. Düşen fiyatlar Mill’in ifadesiyle “her zamanki seviyenin altına düşer, önceki spekülasyon döneminde seviyenin üzerine çıktığı gibi”. Çöküntü finans sektöründen reel sektöre yayılarak işletmeleri durdurur. İşsizlik artar ve şu veya bu derece fakirleşmeye sebep olur. Mill’in döngüsü oldukça benzer bir şekilde Eylül 2008 krizi süresince gerçekleşmiştir: “Yükseliş için bir dışsal şok ya da hızlandırıcı; temel göstergeler değil psikolojiyle hareketlenen spekülasyon bir çılgınlık; fiyatları astronomik derecede yükselten bir geribildirim mekanizması; hemen herkese sunulan kolay kredi ve finansal sistemin sonunda fabrikalar ve çalışanların reel ekonomisine dolaylı zararlar sonuçlanacak olan kaçınılmaz çöküşü...(Roubini, Mihm, 2012: 51)” Eylül 2008 krizi süresince de finansal spekülasyonlara dayalı balonlar oluşmuş ve küresel finansal kriz gerçekleşmiştir: Minsky, yaptığı çalışmada, borcun nasıl biriktiği, dağıtıldığı ve değerlendirildiğini temel öğe olarak bankalar ve finans kurumlarının birbirlerine daha bağımlı ve karmaşık hale geldikçe, bütün sistemi nasıl çökertebileceğini göstermiştir. Minsky’nin “finansal istikrarsızlık hipotezi” nin Hedge için kredi alanlar, spekülasyon maksatlı kredi alanlar, Ponzi kredi alanlar olarak 3 tipi vardır. Ponzi sistemi, daha sonra gelen yatırımcıların parasını ilk yatırımlara ödeyerek olağanüstü kazançlar elde eden ve gerçek bir ticari faaliyeti kapsamayan bir sistemdir. Minsky, spekülasyon bir yükseliş esnasında hedge için kredi alanların sayısında azalma olurken, spekülasyon gayeli ve ponzi kredi alanların sayısında artış meydana geleceğine inanmıştır. Bu durumda hedge için kredi alanlar, muhafazakar yatırımları sayesinde şimdi nakit bolluğu yaşayacakları için, spekülasyon ve ponzi kredi alanlara borç vermeye başlarlar. Spekülasyon yükselişin merkezindeki varlığın –mesela gayrimenkul- fiyatı arttıkça bütün kredi kullanıcılarını daha çok borçlanmaya teşvik eder. Döndürülemeyen kredi miktarı şiştikçe, sistem mali bir felakete daha da yaklaşır. Minsky’e göre tetikleyicinin ne olduğunun hiçbir önemi yoktur. 2008’deki balonu sona erdiren,

hedge fonlar ve büyük banka iflaslarıdır (Roubini, Mihm, 2012: 58). Minsky’nin tanımladığı 3 tip balon, 2008 küresel finansal krizinde görülmüştür.

Günümüzde etkileri derinden hissedilen Küresel ekonomik kriz, reel kesimi de oldukça etkilemiş ve tüm dünyaya kısa süre içerisinde yayılmıştır. Liberalizasyon, küreselleşme ve sermaye hareketlerinin tüm dünyada serbest olmasıyla ivme kazanan küresel finans krizini, kriz teorileri açıklamakta yetersiz kalmıştır. 2008 küresel finans krizi tüm dünyayı etkilemesi bakımından, daha önce en büyük kriz olarak anılan 1929 krizinden farklı değerlendirilmiştir (Eğilmez, 2008: 9). Bu yaklaşımla Küresel ekonomik krizin ortaya çıkışı çeşitli nedenlere bağlanmıştır. Bunlar makroekonomik ve finansal nedenler ile politik uygulama ve düzenleme eksikliğinden kaynaklanan nedenler olmak üzere üç alt başlıkta toplanabilir (Sever, Demir, 2014:3). Krizin etkileriyle birlikte nedenleri üzerindeki tartışma da sürmektedir. Bu tartışmaların arasında en çok finans sektöründeki kırılma ve bulaşıcılık vurgulanmakta; fakat krizin tüm nedenleri reel veya finansal sektörlerden sadece birine bağlanamamaktadır. Buna rağmen literatürde finansal skandallar sonucunda oluşan finansal krizin reel sektöre sirayet ederek ekonomik krizi tetiklediği ve krizin etkilerini güçlendirdiği yönünde bir uzlaşma bulunmaktadır. Krizin görüldüğü 2000’li yıllara bakıldığında farklı gelişmelere rastlanılmaktadır. Dünya hızla değişmeye devam ederken artan petrol fiyatlarının da etkisiyle FED’in 2004 yılından itibaren faizlerde yükseltmeye gitmesiyle konut piyasasında önce doyum sonra da durgunluk görülmüştür. Enflasyon ve faiz artışları nedeniyle, değişken faizli mortgage kredileri başta olmak üzere kredi geri ödemelerinde sorunlar yaşanmaya başlamıştır. Kötü gidişatı durdurmak amacıyla harekete geçen ABD hükümeti piyasadaki likiditeyi artırmış ve bir takım önlem paketleri açıklamış; fakat bu durum finansal krizi önlemeye yetmemiştir.

Genellikle finansal krizler, para birimi çöküşleri, bankacılık panikleri ve kredilerin temerrüde düşüşleri gibi konularda farklılık gösterse de, finansal krizlerin pek az değişkenlik gösterdikleri Eylül 2008 kriziyle bir kez daha görülmüştür (Reinhart, Rogoff, 2009). Kapitalizmin tarihi boyunca, özellikle de 1929 Dünya

ekonomik krizi ve sonrasında defalarca yaşanan tecrübeler göstermiştir ki; ekonomiyi canlandırmak adına aşırı parasal genişlemeye gidilmesi, spekülâtif hareketlere göz yumulması, ölçsüz işlerin bedelini başkalarına ödetme anlamına gelen banka kurtarılmaları, sınırsız garantilerin sunulması, ucuz kredilerle devlet destekli şirket kayırmacılıkları nihayetinde krizlere neden olmuş ve toplum ağır bedeller ödemek zorunda kalmıştır (Acar,2009:20). Eylül 2008’de patlayan finansal/ekonomik krizin ABD’deki mesken balonu 2005 ya da 2006 yılının bir döneminde bir şekilde kontrolden çıkmıştır. İnsanlar ödeyemeyecekleri ipotekli mesken kredilerini almışlar ve sonunda da geri ödeyememişlerdir. Fakat bu ipotek kredileri eşikaltı menkul değerlere dönüştürülmüş olduğundan küresel mali sistem bozularak çökmüştür. Kötü kredilerin sekürütizasyonu görünen ve objektif başlangıcı oluşturmuştur. Mesken balonu kısmen yüksek riskli ipotek kredilerine dayanıyorsa da kriz bütün dünyaya yayılmıştır (Roubini, Mihm, 2012: 69-70). Yetersiz denetim ve derecelendirme kurumlarının yanıltıcı uygulamaları sonrasında finans sektörüne karşı duyulan güven sarsılmıştır. Bu meselelerin kökenleri de yıllar öncesine dayanan, derin yapısal değişikliklerde aranmıştır. Federal düzenleyici kurumlar, bütün finans sistemini tehlikeli bir şekilde kırılğan ve çöküşe yatkın hale getiren yeni bir gölge bankacılık sisteminin yükselişini görmezden gelmişlerdir. Bu yeni finansal kurumlar sadece FED değil, Çin gibi yükselen ekonomilerin sağladığı kolay para ve kolay kredinin de sırtından geçinmiştir. Bağımsız derecelendirme kurumları yüksek notlar vermeye devam ederek bilinçli bir şekilde etik ve yasa dışı davranmışlardır. Yüksek riskli ipotekli mesken kredileri sistemin bütününü etkilemiştir. En büyük ve yıkıcı finansal felakete, yüksek riskli ipotek krediler, spekülâtif balonların yanı sıra bir çok faktör de etkili olmuştur (Roubini, Mihm, 2012: 58). Bir yandan menkul kıymet piyasalarının büyümesi bankacılık sisteminin riskini azaltması nedeniyle çoğu finansal kurum yorumcuları tarafından övülmüştür. Menkul kıymetleştirilmenin amacı yeniden düzenleme ve varlıkların daha iyi yöneticilere satışının yapılmasıdır. Krizden önce genel kanaat bankacılık modelinin risk çeşitlemesine gitmesi ve küresel finansal sistemin riskleri daha geniş birimlere dağıtmış olmasıdır

(Norgren, 2010: 18). Bu sistem ABD’de orijinali bin dolarlık kredi olan parayı, bu krediyi karşılık göstererek yeniden pazarlayan bankalarda, finans kuruluşlarında ve sigorta şirketleri arasında elden ele dolaştırarak 8-10 bin dolara çıkabilmektedir. Forward, futures, options, prime krediler, sub-prime krediler, hedge fonlar gibi çeşitli finansal araçlar sayesinde bir borç elden ele dolaşmakta, her değişimde borç katlanmakta, borçlu ile alacaklı arasındaki zincir tamamen kopmakta, sonuçta kimin gerçek borçlu kimin ise gerçek alacaklı olduğunun bilinmediği tuhaf bir borçluluk zinciri meydana gelmektedir (Acar, 2009: 21)

Özellikle konut piyasalarında patlak veren 2008 mali krizi, dünya çapında hemen hemen her yerde finansal faaliyetleri tehdit altına sokmuştur. Küresel finansal sistem devlet müdahalelerinin karmaşık bir bileşimi sonucunda kısmen istikrara kavuşturulmuştur. Mali krizin yükü bankalardan kamu borcuna aktarılmıştır. ABD’de ve Avrupa’da artan kamu borcu kemer sıkma tedbirleriyle kamu hizmetlerini kısarak, azaltılmıştır. 2008 finansal krizinin reel sonucu işsizlik olmuştur. Diğer taraftan kısmen toparlanma eğilimindeki ekonomiler de “istihdamsız toparlanma-büyüme” adı verilen bir sürece girmiştir. Resesyonlar, işsizlik ve dış ticaretin çöküşü giderek küresel ekonomiyi sarmıştır. Keynesgil politikalar, canlandırma politikaları, para basmalar ve merkez bankalarının piyasalara likidite pompalaması ile kriz aşılmaya çalışılmıştır (Harvey, 2012). Hükümetin kendilerinin batmasına izin vermeyeceği yönünde algılar edinen kreditorler ve derecelendirme kurumları tehlikelerin bilincinde olmalarına rağmen meslek etiği ve genel ahlak kuralları dışına çıkarak bu tip finansal ürünleri pazarlamaya ve yüksek güvenilir olarak nitelenebilecekleri devam etmişlerdir.

2008 Küresel ekonomik krizi sonucu konut piyasasında oluşan balon ve subprime kredilerine dayanan geniş pozisyonlar, psikoloji temeli ile gelecek fiyatlarının yanlış hesaplanması ve inanç manipülasyonu olarak özetlenebilmektedir. Geçmiş fiyat verileri üzerinden ve topladığı bilgilere fazla güvenen yatırımcı, bu aşırı güveni ile geleceği yanlış hesaplar, kolaylıkla gelecek fiyatların da geçmiş fiyatlar gibi olabileceğini düşünebilmektedir. Yatırımcının bir kez kazandıktan sonra, riski daha az göz önünde bulundurduğu ve daha girişken daha çok risk alır bir tutum sergilediği de

eklenmelidir. Sonuç olarak, 2008 küresel krizi de bize göstermektedir ki bireyler, rasyonalite varsayımının aksine sınırlı bir çerçevede sınırlı bilişsel yetenekleri ile sosyal etkileşim halinde olduğu bir çevrede karar vermektedir. Rasyonalitenin uzağına düşen bireyleri ve bireylerin oluşturduğu kurumları anlamının yolu, sadece rasyonel iktisat teorileri ile değil bunun yanında davranışsal iktisadın öne sürdüğü ampirik dolayısıyla gerçeğe dayalı çıkarımlarla mümkün olmaktadır. Modern dünyanın değişken ve dinamik yapısı altında, belirsizliğin hakim olduğu bir çevrede, bireyler, rasyonalite koşullarını yerine getirmektense bilişsel yeteneklerine başvurmaktadır. Bu da, küresel krizi ve genelde bireyi anlamak için, psikolojik bir çerçeveye ve davranışsal iktisadın getirdiği açıklamalara duyduğumuz ihtiyacı ortaya koymaktadır. Bireyi, mekanik bir anlayışla açıklamak yerine belirsizlik karşısında bilişsel bir çerçevede açıklamak, daha aydınlatıcı olmakla birlikte, özellikle mevcut kriz teorilerinin açıklamakta yetersiz kaldığı 2008 küresel krizini anlayabilmemiz açısından da bireyi davranışsal iktisatla değerlendirmek gereklidir (Hatipoğlu, 2012:21,29).

### **Davranışsal Ekonomik Yaklaşım**

Günümüzde teknolojik gelişmelerle birlikte internetin yaygınlaşması, iletişim ve telekomünikasyon alanındaki hızlı değişimler, küreselleşen Neoliberal serbest piyasalar, “yeni ekonomi” ye yön verecek yeni bir ekonomik anlayışı da beraberinde getirmiştir. Kuantum fiziği ve nöroekonomi iktisadın deneysel yönünü ortaya çıkarmıştır (Soydal, 2010: 13-22). Günümüzde ekonomi tahminlerinde ve yorumlarında mikrodan makroya, kişilerden topluma kadar “davranışsal ekonomi” analizleri göz önüne alınacak temel unsurlardan biri haline gelmiştir. Artık “insan davranışı”, “sosyal psikoloji” ve “sosyoloji” alanlarında iktisadi deney ve analizler yer almaktadır (Kurtoğlu, 2013: 57). Her ne kadar Neoliberal iktisatçılar insanların rasyonel ve çıkarıcı olduğunu varsaysalar da serbest piyasa ideolojisini “mükâfatlandırılmadıkları” veya “cezalandırılmadıkları” sürece insanların hiçbir şeyi “iyi” yapmayacakları inancı üzerine kursalar da davranışsal ekonomi alanı bu varsayımlara karşı çıkmaktadır. Zaten serbest piyasa ideolojisinin

dayandırıldığı inanç asimetrik olarak uygulanmaktadır. Serbest piyasa ideolojisi, son 30 yılda zengin insanların daha zenginler tarafından çalışmaya teşvik edildiği, fakir insanların da motivasyonlarının yoksulluk korkusu olması gerektiği görüşünde tekrar hayat bulmaktadır (Chang, 2011: 321).

21. yüzyıl’da, artan post modern küreselleşme ve Neoliberal kapitalizmin daha merkeze yerleştiği bireycilik, önce ben anlayışı, sadece para merkezli bir hayatı düşleyen ve hatta asgari insani değerlere önem vermeyen maksimum kâr mantığı hakimdir. İnternet ve telekomünikasyon gibi teknolojik faktörler, Neoliberal politikalar eşliğinde, Adam Smith’ten bu tarafa belki de çağın en bencil toplumlarını oluşturarak eski kanaatkâr toplum yerini daha çok gelir isteyen bir toplum psikolojisine bırakacaktır (Soydal, 2010: 154).

Davranışsal finans alanında son yıllarda yapılan araştırmalar, gerçekte spekülâtif balonların nasıl şişebileceğini, sonuçta patlayıp, ekonomiye daha büyük şekilde zarar verene kadar nasıl kendilerine yetebilecek hale gelebildiğini ortaya çıkarmıştır. Davranışsal ekonomi uzmanları, Schiller’in söylediği “insan davranışının temel parametreleri” konusunda pek çok faktör belirlemişlerdir (Roubini ve Mihm, 2012: 49-50). Davranışsal ekonomi ağırlıklı olarak bilişsel hatalara odaklanır. İnsanlar, karar alırken kimi zaman yanlış bilgileri kullanırlar; kimi zamansa doğru bilgilerden hatalı çıkarımlar yaparlar. İsraili psikologlar Daniel Kahneman ve Amos Tuersky, davranışsal iktisat alanında öncü çalışmalarıyla tanınmaktadırlar. Yaptıkları bir deneyde lisans öğrencilerine, Afrika ülkelerinin yüzde kaçının Birleşmiş Milletler’e üye olduğunu sormuşlardır. Deneyin püf noktası ise hiçbir fikri olmayan öğrencilerden mutlaka cevap vermeleri mecburiyeti yanında bir çarkifelek çevirmeleri istenmiştir. Çarkifeleğin 1 ile 100 arasındaki bir sayının üzerinde durması ihtimali bütün sayılar için eşit sayılmıştır. Öğrencilerden çarkifelekte 10 ya da daha düşük sayı bulan öğrencilerin tahminleri % 25 iken 65 ya da daha yüksek bir sayı bulanların ortalama doğruluk oranı % 45 çıkmıştır. İnsanlar belli bir olayın hangi sıklıkla gerçekleştiğini tahmin etmeye çalışırken, bir olayla ilgili örnekler daha kolay hatırlanabiliyorsa o olayın daha sıklıkla gerçekleşeceğini savunan ulaşılabilirliğe dayanan zihinsel kestirme (availability

heuristic) yöntemini kullanmaktadır (Tuersky ve Kahneman, 1974: 1124-1130). Bir başka ifade ile psikolojide bulunabilirlik kısa yolu da denen bu yönteme göre, bir olguyla ilgili örnekler daha kolay hatırlanıyorsa insanlar bu olguya daha sık rastlandığını varsayarlar. Tuersky ve Kahneman bilişsel kısa yol da, "temsil edilebilirlik" kavramı üzerinde durmuştur. Temelinde, fiziksel nitelikleri örneğin alan ya da uzaklık gibi nitelikleri değerlendirirken kullandığımız bilişsel kısa yollar, olasılık tahmininde de kendini göstermektedir. Bir obje, bize daha net görünüyorsa, diğerlerinden daha yakın olduğunu düşünürüz. Fakat bu değerlendirme nedeniyle obje bulanık görünmediğinde, olduğundan fazla uzakta olduğunu düşünürüz. Netliğe bağlı olan bu hesaplama, geleceğe yönelik olasılık tahminlerin de etkili olmaktadır (Tuersky ve Kahneman, 1974: 1125) Daniel Kahneman ve Amos Tuersky'nin bir başka çalışmasında ise geleceğe yönelik kararları alırken riski belirsizlik ile ifade ederken, riskli beklentinin faydasını, çıktının beklenen faydasına eşit olarak değerlendirmektedir.

Daha sıklıkla gerçekleşen olaylarla ilgili misalleri hatırlamak daha kolaydır. Fakat olayları hatırlamamızı sağlayan bir diğer faktör ise dikkat çekiciliktir.

"Aslında insanlar televizyon reklamlarına o kadar az dikkat ediyorlar ki önemli savunma mekanizmaları harekete bile geçmemektedir" (Shudson,1984:4). İnsanları ikna etmenin alternatifi iknadan daha etkili görünmektedir. "Pek çok insan reklamların bizi, biz farkına varmadan nasıl etkilediği konusunda endişelerini dile getirmiştir. Bu süreçte bilinçaltımız farkına varmadan manipüle edilmektedir. Reklamların kullandığı alternatif yolu bilinçaltını baştan çıkarma olarak adlandırılmaktadır" (Heath, 2013: 11-12).

Araştırmalar göstermiştir ki, bilinç dışı bilgi; duygu, davranış ve kararlarımızı etkilemektedir (Regenfurtner, 2005: 90). Öte yandan yapılan araştırmalara göre insanın gördüğü her şey bilincine ulaşmamaktadır.

Davranış finansı "kendi ayakları üzerinde" yükselmeye devam ederken, nörofinans hala bebeklik dönemini yaşamaktadır. Fakat nöro geribildirim, beyin yönelimli koçluk, eğitim paradigmaları "finansal kişilik tiplemesi" gibi nörofinansın bizlere sunduğu araçlar çok hızlı bir şekilde gelişmektedir. İlerlemenin

önündeki en önemli unsur, gerek araştırmaları yürütecek gerekse bunları yatırıma uygulayacak eğitilmiş yeteneklerin şimdilik az olmasından kaynaklanmaktadır. Bir diğer engel de taşınabilir, rahat ve ekonomik nörobilim teknolojilerinin halen mevcut anlayışının hakim olmasıdır. Nörofinansın, beynimizin birbiriyle etkileşim halinde milyonlarca iş sürecinden kaynaklanan ve psikolojik yasalarda kök salmış son derece temel ve etkili bir gücü vardır (Peterson, 2012: 433).

Nörofinans-nöroekonomi insanların nasıl seçim yaptığını araştırmak için nöroloji, ekonomi, finansman ve fizyolojiyi birleştiren, karar verme, risk değerlendirme, diğer insanlarla ilişkiler gibi olaylarda beynin rolünü incelemektedir.

Son yıllarda nöromarketing diye bir bilim dalı çıkmıştır. Sinir bilimiyle pazarlama kelimesi yan yana kullanılmaktadır. Bir tür hipnoz ile insanlar etkilenmektedir. İnsan beyninin aktivitelerini test edip ölçen cihazlarla bir reklam görselinden beynimizin hangi bölümlerinin uyarıldığı tespit edilmekte ve buna uygun afişler ve spotlar hazırlanmaktadır. Açıkçası "zihinsel hayatınız içinde olup bitenlerin neredeyse hepsi bilincinizin kontrolü dışında gerçekleşir ve işin doğrusu, böylesi de çok daha isabetlidir. Bilinciniz kendisine istediği kadar pay çıkarırsın, beyninizde tıkırdayıp giden karar verme süreçlerinin çoğunda ikinci planda kalması hayrınızdır. Ayrıntılara karışmaya kalktığında olan biteni kavrayamadığından işlerin verimi düşer. Parmaklarınızın piyano klavyesi üzerinde nereye zıpladığına kafa yormaya başladığınızda, bir müzik parçasını çalamaz hale gelirsiniz". "Beynin işi, özünde bilgi toplayıp davranışları uygun biçimde yönlendirmektir. Karar verme sürecinde bilincin devreye girip girmemesi durumu değiştirmez; çoğunlukla da girmez zaten (Eagleman, 2013: 5)".

Beynimizin "ön alın korteksi"nin parçası olan ödül ve kayıp sistemlerinin finansal psikolojisi, esas itibarıyla, kendi kendinin farkında olmakla ve limbik (duygusal) güdülerde otokontrolü sağlayarak oluşmaktadır. Yani "duygusal zekamızı" çalıştırarak fırsatlar ve tehlikeler karşısında korunabilmekteyiz. Duygusal zekâ ön alın korteksinin ve bu bölgenin limbik sistemle olan bağlantılarının gücüyle belirlenmektedir. Limbik

sistemin yatırımla ilgili iki önemli bölümü vardır. Bunlar mükâfatın peşinden gitme ve kayıptan kaçınma devreleridir. Finansla ilgili pek çok önemli önyargı eğiliminin temelinde mükâfat/ödül sistemi bulunmaktadır. Mükâfat sisteminin fazla çalışması iyimserliğe, aşırı güvene ve aşırı düzeyde risk almaya sebep olabilmektedir. Ödül sisteminde beynimizin en önemli bölgeleri "nukleus akkumbens" ve ön alın korteksinin medyal, yani orta bölümü bulunmaktadır. Nukleus akkumbens beynin tutku ve arzu merkezidir. Para kazanma dürtüsü nukleus akkumbensi harekete geçirmekte ve o da bizi istediklerimizi almaya ya da istediğimiz şeylere yatırım yapmaya yöneltmektedir. Nukleus akkumbensin çok çalışması bizi aşırı riskler almaya sürüklemektedir. Ödül sistemindeki dopamin nöronlarının varış noktası olan medyal prefrontal korteks güven ve emin olma, mükâfatlar elde edildiğinde tatmin sağlama, mükâfatların nasıl elde edileceğini öğrenme ve başarı ya da hatalardan ders alma dürtüleriyle çalışmaktadır. Mükâfat sisteminin aşırı çalışması veya duyarsızlaşması kayıtsızlık ve uyuşukluk, beynin kayıp sisteminin çalışması stres, sıkıntı, bıkkınlık, acı hatta panikle sonuçlanmaktadır. Stresin fiziksel ve zihinsel etkileri zarar sistemindeki hormonal ve kimyasal yollar tarafından üretilmektedir (Peterson, 2012: 67-68).

Waterloo Savaşı'nda (1813-1815) hem İngiltere'yi hem Fransa'yı finanse eden ve günümüzde dünyanın en zengini olarak kabul edilen ve Türkiye'de de şubeleri bulunan HSBC bankasının sahibi Rothschild ailesinden Nathan Mayer, Rothschild'e atfedilen bir söz vardır: "Top sesleriyle al, trompet sesiyle sat" (Browning,2006). Ünlü finans spekülâtörü George Soros şöyle demiştir: "Yatırım yapmak eğlenceliyse ya da zevk alıyorsanız, muhtemelen para kazanmıyorsunuzdur. İyi yatırım sıkıcıdır".

Nöroplastiklik, nöronların yeni ortamın taleplerine uyum sağlamak için yapılarını ve fonksiyonlarını değiştirme eğilimini ifade eden bir tanımdır. Nöroplastiklik nöronların yeniden yontma süreciyle, rehberli egzersizler, sık uygulama ve öz disiplinle beynin yapısının ve fonksiyonlarının değiştirilebileceği durumudur. Zihinsel ve duygusal egzersizlerin atletik egzersizlerden hiçbir farkının olmadığı söylenmektedir. Nöroplastiklik durumunun da

finansal muhakeme üzerinde sayısız etkisi olacağı kesindir. Öte yandan gıda kimyasallarının, ilaçların, uyuşturucuların ve cinsel faaliyetlerin finansal muhakeme üzerinde sayısız etkisi vardır. Kafein gibi bazı maddeler kimilerinin zihni esnekliğini olumlu etkilerken, kimilerini olumsuz etkilemektedir. Tıp ve psikiyatrinin günümüz şartlarında bazı "akıllı ilaçlar"ın finansal muhakeme ve davranışları olumlu yönde etkilediği görülmektedir. Mesela tansiyon veya performans sıkıntısı sebebiyle beta bloklayıcılar kullananların kalabalığın kaygılarından bir ölçüde uzaklaştığı görülebilmektedir. CEO'lar liderlik rollerindeki sıkıntılarını azaltmak için seçici serotonin geri alım inhibitörleri kullanılmaktadır (Peterson, 2012: 101-104, 390-391).

Netice olarak nörokimya bilgileri gösteriyor ki yaygın olarak alınan pek çok madde nöronların iletim yeteneğini ve finansal muhakemeyi etkileyip, değiştirmektedir. Yatırımcıların, finans uzmanlarının yediklerinden içtiklerine kadar vücutlarına giren kimyasalların yatırım kararlarını nasıl, ne düzeyde etkileyebileceğini bilmeleri gerekmektedir.

## Tartışma

Eylül 2008'den sonra eski iktisat teorileri, her ne kadar kalıplaşmış liberal/neoliberal iktisat teorisi söylemleri devam etsede, artık yerlerini uygulamaya dayalı, daha karmaşık, davranış iktisadı ve nörofinans ağırlıklı olarak sonuca giden alanlara bırakmıştır. Temel nokta Marksist ve "akılcı-rasyonel iktisat" teorisi kapitalizmin artık ekonomi bilimi için geçer akçe olmaktan çıkmış olduğudur. Eylül 2008'den bu yana olanlar iktisat bilimini değiştirmiş ve yeni bir paradigmanın kapısını aralamıştır.

Paranın ve üretimin olağanüstü mobilite kazanmış olması davranış ekonomisi ve nörofinans ağırlıklı yeni ekonominin momentumunu artıracak sebeplerdir. Washington Konsensusu ile birlikte 1978'den bu yana dünya ekonomisine damgasını vuran ve bir dahaki finansal krize kadar ivmesini daha da artıracak olan küresel finans piyasası, yeni dönemin ekonomisi üzerinde belirleyici olacaktır.

Yeni dönemin ekonomisi, küresel para piyasalarının - ileri teknoloji ürünü buluşları gerçekleştiren



kuruluşların- mega miktarda üretim proseslerine sahip imalat merkezlerinin/bölgelerinin birbirine entegre olduğu yapıya bürünecektir. Diğerlerinin hepsi ekonominin bir nevi alt sektörleri/unsurları olarak kalacaklardır. Böyle bir küresel süreçte güvenli ve sağlıklı gıda üretimi tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar önem kazanırken GENETİK-PSİKOLOJİ-NÖROLOJİ üçgeninde birey ve kitlelerin pozitif veya negatif manipüle edilmeleri kuvvetle muhtemel olacaktır.

Sanayi devriminden bu yana ekonomik parametreler daha basit, düz bir üretim ve enerjiye dayalı bir süreci takip etmiştir. Son yıllardaki gelişmeler, milli devletler ve insanlığın çoğunluğu için çözülmesi daha zor, çok daha kompleks, bilgi ve teknolojinin en önemli tayin edici unsur olacağı bir devir yaşanacağını işareti olmaktadır. Ancak ekonomide yeni dönem/devir dönün geleneksel metotlarını oldukça karmaşık hale getirmiş olup sadece ekonometrik parametrelere değil, davranış iktisadı –ekonometri- nöroekonomi üzerine oturan yeni bir hayat ortaya çıkarmıştır. Kuantum ve getirdiği yeni bakış açısı kapitalist sisteminde dikkatini cezbeden kaos teoremi ve kelebek etkisi gibi teoremler ile küresel ekonomiyi şekillendiren bir yapıyı da beraberinde getirmiştir. Değişen yeni paradigma, kuantum zeitgeistinde içinde yeni ekonomik çağın lokomotifidir. Nöroekonomi, işte bu yeni teorilerin getirdiği nihai noktalardan biridir. Temelinde psikoloji, nöroloji, felsefe ve nörokuantoloji yatmaktadır (Soydal,2010:164). İktisadi yazımlar ilk kez davranış ekonomisi ve nöroekonomi -nörofinans- ile beraber laboratuvara taşınmış, test edilmiş ve edilmeye devam ederek hızlı bir ivmeyle 21. yüzyıla damgasını vuracaktır.

Ekonomistlerin gelecektekileri söyleyecek kişiler olduğu düşüncesi tüketicilerin ve spekülâtorlerin çoğunluğunu oluşturan insanlar arasında son derece gündemde olan bir konudur. Retoriğin, ahlakın ya da sembolizmin ekonomik hayattaki rolünü ve nakit ekonomisinin somut gerçeklerinin dünyamızdaki önemini kabul etmek gerekmektedir. “Politik ekonomi” ve “ahlaki ekonomi” gibi terimler, gelecekte daha önem kazacaktır (Herzfeld,2012:129). Sahlins “The Spirit of The Gift” (Hediyein Ruh) adlı makalesinde şunları yazmaktadır: “Antropolojiye uygun bir ekonominin

temel prensipleri arasında özellikle bir tanesi... hiçbir değiş tokuşun, toplumsal şartlardan ayrı olarak maddi şartlar içinde anlaşılamayacağını içermektedir (Sahlins, 1972: 183)”.

Kapitalist Neoliberalizmin “finansal devrimi”nin özellikle 1978 Washington Konsensüsünden bugüne ortaya çıkardığı ekonomik sistemde artık kayda değer bir ekonomik gelişme bulunmamaktadır: Değerler oynak ve önemsiz kitle psikolojisinin ürünü olup, ticaret geçici güven durumuna bağlıdır ve şirketler spekülâtif coşkunun dalgaları arasında “gidip-gelmektedir”. Bu gidip gelmeler ve kitle psikolojisinin oluşturulmasında küresel finansı kontrol eden dar bir elit grubun medya-Hollywood-ulus ötesi şirketler üzerindeki etki ve denetimleri en etkileyici/belirleyici unsur olarak görülmektedir.

İçinde bulunduğumuz 21. yüzyılda hızla değişen teknoloji sayesinde uzay yolculuğu, internet, genetik ve biyoteknoloji, robotlar, nanoteknoloji ve paranın gücüne şahit olunmuştur. Ne var ki geleceğin yüzü, bizim bu yüzü tasarlamada faydalandığımız teknolojiden ve paranın gücünden daha karmaşıktır: “21. yüzyılın en heyecan uyandırıcı atılımları, teknoloji sayesinde değil, insan olmanın ne manaya geldiğinin daha iyi anlaşılması sayesinde gerçekleştirilecektir (Naisbitt ve Aburdene, 2000: 16)”.

İnsan olmak sadece “bir beden”den teşekkül etmemektedir. İnsan bedeni olduğu kadar ruhi bir varlıktır. Dahası insan genellikle rasyonel karar veren bir varlık da değildir. Ekonominin bu kadar belirsizliğe bürünmesi toplumları içten içe bitirmektedir. Artık ülkeler makro ekonomik teorilere davranışsal ekonomiyle yaklaşmak ve çözüm üretmek zorundadır.

## Kaynakça

- ACAR, M. (2009). *Küresel Finansal Kriz ve Türkiye'ye Etkileri*, <http://www.musiad.org.tr/> img/yayinlar raporlar/cerceve\_dergisi\_50\_03.pdf.
- AICHIAN, A. A. (1950). Uncertainty, Evolution and Economic Theory, *The Journal Of Evolutionary Economics, Journal of Political Economy*, 58, 211-212.
- BROWNING E. S. (2006), *Keeping Cool Amid Global Strife*, *Wall Street Journal*, 17 Temmuz 2006.
- BENOIT B., WILSON J. (2008). German President Complains of Financial Markets Monster, *Financial Times*, 15 Mayıs 2008.

- Bis Politika Tebliğleri (1999). Num. 6, Bank Restructuring in Practice, Bank for International Settlements, Basel, Ağustos.
- BUCHANAN M. (2007). *The Social Atom: Why the Rich Get Richer, Cheater Get Caught and Your Neighbour Looks Like You*, New York.
- CORTESE A. (2013). *Lokayatırım-Yerel Yatırım Devrimi ve Bundan Faydalanmanın Yolları*, Türkçesi: A. Müge Karan, Modus Kitap, İstanbul.
- CHANG H.J. (2011). *Kapitalizm Hakkında Size Söylenmeyen 23 Şey*, Türkçesi: Bilgin Topal, Say Y., İstanbul.
- CHANCELLOR E. (2007). "Şeytan Sofrası / Finansal Spekülasyonlar Tarihi" Neşe Nur Domaniç, Scala Yayıncılık, İstanbul.
- DAWKINS, R. (1989). *The Selfish Gene*, 2. Baskı, Oxford.
- DARDOT P., LAVAL C. (2012). *Dünyanın Yeni Aklı-Neoliberal Toplum Üzerine Deneme*, Türkçesi: Işık Ergüden, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları 387, İstanbul, Temmuz.
- ESER R., TOIGONBAEVA D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, Nisan 2011, 6(1), 291.
- EAGLEMAN D. (2013). *Incognito-Beynin Gizli Hayat*, Türkçesi: Zeynep Anık Tozar, Bkz Yayıncılık, İstanbul.
- EGİLMEZ M. (2010). *Küresel Finans Krizi Piyasa Sisteminin Eleştirisi*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- FOSTER J.B. (2008). *Kapitalizmin Malileşmesi ve Kriz*, Kalkedon Yayınları, Türkçesi: Çiğdem Çıdamlı, İstanbul.
- FERGUSON N. (2011). *Paranın Yükselişi-Dünyanın Finansal Tarih*, Türkçesi: Barış Pala, KY, İstanbul.
- FERGUSON N., WYMAN O. (2007). *The Evolution of Financial Services: Making Sense of the Past, Preparing for the Future*, Londra, New York.
- GENCER Hiç A., BİROL Hiç Ö. (2014). *A.Smith ve Klasik Okul, K.Marx ve Marksist Sosyalizm, J.M.Keynes ve Keynesgil Devrim ve Daha Sonraki Gelişmeler*, International Conference On Eurasian Economies 1- 3 July 2014, Skopje Macedonia.
- GUTHRIE J. (2007). How the old Corporate Tortoise Wins the Race, *Financial Times*, 15 Şubat 2007.
- HANNAH L. (1999). Marshall's Trees and the Global Forest: Were Giant Redwoods Different?, Ed. N. R. Lamoreaux, D.M.G.Raff ve P. Temin, *Learning by Doing in Markets, Firms and Countries*, Cambridge, MA, 1999, İçinde.
- HATİPOĞLU, Z.(2012). *Davranışsal İktisat:Bilişsel Psikoloji İle Krizi Anlamak*,Türkiye Ekonomik Kurumu, Üçüncü Uluslararası Ekonomi Konferansı, 1-3 Kasım 2012, İzmir.
- Harvey D.(2012). *Sermaye Muamması-Kapitalizmin Krizleri*, Türkçesi: Sungur Savran, Sel Yayıncılık, İstanbul.
- HİÇ M. (1979). *Kapitalizm, Sosyalizm, Karma Ekonomi ve Türkiye (Capitalism, Socialism, Mixed Economy and Turkey)*, Sermet Matbaası, İstanbul.
- HERZFELD M. (2012). *Antropoloji- Kültürde ve Toplumda Teorik Uygulama*, Türkçesi: Bülent Toksöz, Say Yayınları, İstanbul.
- HEATH R. (2013). *Bilinçaltımdaki Reklamlar-Reklamlar Bizi Nasıl Etkiler*, MediaCat, Türkçesi:Emrah Bilge,İstanbul.
- Inside Job (2010), DVD Belgesel.
- KAHNEMAN D., TUERSKY A. (1979). *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, 47, 2, Mart 1979, 273.
- KEYNES J. M. (1937). The General Theory of Employment, *Economic Journal*, 51, 2, 1937, 214.
- KEYNES, J. M. (1973). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londra 1973 (1936).
- KINDLEBERGER C. P. (1978) *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, Basic Books, NewYork.
- KURTOĞLU R., FIRAT E. (2014). Ekonomide "Yaratıcı Yıkım"dan Davranışsal Ekonomiye Geçiş Niçinde *Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, ISSN: 1308 - 4208 e-ISSN 1308 - 4216, 36.
- KURTOĞLU R. (2013). *Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi Nörofinans*, Orion Kitabevi, Ankara.
- KURTOĞLU R. (2012). *Küresel Ekonomik Kriz ve Yeni Dünya Düzeni*, Sinemis Yayınları, Ankara 2012.
- LO A. (2007). Quants Adapting to a Darwinian Analysis, *Financial Times*, 19 Mayıs 2008.
- MACKAY C. (2003). *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*, New York.
- NAISBITT J., ABURDENE P. (2000). *Megatrends 2000- Büyük Yönelimler*, Türkçesi: Erdal Güven, Form Yayınları, İstanbul.
- NORGREN, C. (2010); *The Causes of the Global Financial Crisis and Their Implications for Supreme Audit Institutions*, <http://www.intosai.org/uploads/gaohq4709242v1finalsubgroup1paper.pdf>.
- ORMEROD P. (2005). *Why Most Things Fail: Evolution, Extinction and Economics*, Londra.
- ÖNDER, İ. (2004). İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine, *İktisat Dergisi*, 463(9), 56.
- PETERSON R. L. (2012). *Aklın Para Üzerindeki Gücü - Karar Anı*, Türkçesi: Caran Feyyat, Scala Yayıncılık, İstanbul.
- REGENFURTNER K. R. (2005). *Beyin ve Algılama*, Türkçesi: Barış Konukman, İnkılap Yayınları, İstanbul.
- REINHART C., Rogof K.S. (2009). *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- ROUBİNİ N., MİHM S. (2012). *Kriz Ekonomisi-Dünya Ekonomisinin Çöküşü ve Geleceği*, Türkçesi: Işıl Tezcan, Pegasus Yayınları, İstanbul.
- SAVAŞ V. (1998). *Politik İktisat*, Beta Yayınları, İstanbul.
- SAHLINS M. (1972). *Stone Age Economics*, Aldine, Chicago.
- SCHUMPETER J. (1991) *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, N.J.
- SCHUMPETER J. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York.
- SEVER E., DEMİR M. (2014) *Küresel Finansal Krizden Borç Krizine: Nedenler, Etkiler ve Beklentiler*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- SOROS G. (2008). *The New Paradigm for Financial Markets: The Credit Crash of 2008 and What it Means*, New York, Türkiye'de "Finansal Piyasalar İçin Yeni Paradigma" adıyla İnkılap Yayınları tarafından yayımlandı.

SHUDSON M. (1984), *Advertising The Uneasy Persuasion*, Routledge, Londra.

SOYDAL H. (2010). *Yeni Ekonomi-Kuantum Nöroekonomi*, Devlet Yayınları, Konya.

SCHUMPETER J. A. 1987 (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londra.

THALER R. H., SUNSTEIN C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*, New Haven.

TUERSKY A., KAHNEMAN (1974). *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Science.

YUDKOWSKY E. (2008). Cognitive Biases Potentially Affecting Judgement of Global Risks, 91-119, Ed. Nick Bostrom ve Milan Cirkovic "*Global Catastrophic Risks*", Oxford University Press.



# İklim Değişikliğinin Yerel Bir Sorun Olarak İnşası

**Mustafa DEMİRCİ<sup>a</sup>**

Erciyes Üniversitesi

## Öz

İklim değişikliğinin çözülebilir bir kamu politikası sorunu olarak formüle edilmesi, çağımızda siyasetçileri ve bilim adamlarını zorlayan kamu politikası alanlarından birini teşkil etmektedir. Bu çalışmada iklim değişikliğinin bir kamu politikası sorunu olarak tanımlanması, çerçevesi, yapılandırılması, seçilmesi ve çözülmesi ile ilgili sorunlar inşacı bir yaklaşımla analiz edilmekte ve çözülebilir bir politika sorunu üretim süreci olarak iklim değişikliğinin yerel bir sorun olarak tanımlanması tartışılmaktadır.

## Anahtar Kelimeler:

İklim Değişikliği; Sorun Tanımlama; Sorun Çerçeveleme; Sorun Yapılandırma

Birçok kurum ve politikacı tarafından günümüzün en önemli çevre sorunu olarak kabul edilen küresel iklim değişikliğiyle mücadele için Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (BMİDÇS) ile başlayan süreçte oluşturulan küresel iklim değişikliği yönetim sistemi sorumluluk öznesi olarak devletleri seçmiştir. Potansiyel olarak küresel bir felakete sebep olabilecek “küresel bir sorun” olarak tanımlanan iklim değişikliğine karşı Çerçeve Sözleşmeye göre devletlerin eşitlik temelinde ortak fakat farklı sorumluluklarla güçlerine uygun olarak iklimi koruyucu tedbirler alması gerekir. Ne var ki devletlerin iklim müzakerelerinde çıkmaza girmesi ile oluşan hayal kırıklığı ortamında yerel yönetimlerin (belediyelerin) iklim değişikliğiyle ilgili çabalarda ön plana çıktığı görülmektedir.

Bulkeley ve arkadaşlarının (2011: 125) yaptığı araştırmanın bulgularına göre 1990’lardan bu yana iklim değişikliği konusunda yerel yönetim politikaları açısından iki dönem tespit edilebilir. İlk dönem tek başına kentler ile ICLEI’nin İklim Koruma için Kentler (Cities for Climate Protection), İklim İttifakı (Climate Alliance) ve Enerji Kentler (Energy Cities) gibi ulus üstü belediye ağbağlarının (transnational municipal networks) sera gazları salımın azaltmak için eyleme

geçmesi ile 1990’ların ikinci yarısında başlamıştır. Uluslararası iklim değişikliği yönetim rejimi ve devletler başlangıçta genellikle bu tür kentsel inisiyatiflere pek ilgi göstermemiştir. Bariz bir biçimde Kuzey Amerika ve Avrupa’dan birkaç kentin öncülük ettiği birinci dönemden itibaren politikalarına ağırlık verilmiştir. Bu ilk dönemi Bulkeley ve Betsill (2013: 139) gönüllü şehircilik (municipal voluntarism) diye adlandırmıştır.

Yerel iklim politikalarının ikinci döneminde ulus üstü belediye ağbağları hem sayı olarak daha da büyüyüp gelişmiş hem de coğrafi alan olarak dünyanın farklı bölgelerini içine almıştır. C40 Kentler İklim Liderliği Grubu (Cities Climate Leadership Group), Rockefeller Vakfı İklim Değişikliği İnisiyatifi (Rockefeller Foundation Climate Change Initiative), ICLEI’nin devam eden çalışmaları gibi ulus üstü belediye ağbağları kentsel iklim değişikliği gündeminin oluşumuna ciddi katkılar yapmıştır. Bu dönemde aynı zamanda hâkim mitigasyon politikasının yerine hem mitigasyonun hem de adaptasyonun önemli görüldüğü belediye iklim politikası ortaya çıkmıştır. İkinci döneme Bulkeley ve Betsill (2013: 140) stratejik şehircilik (strategic urbanism) adını vermiştir.

<sup>a</sup> Mustafa DEMİRCİ, Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İİBF, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, musdemirci@erciyes.edu.tr

İklim değişikliği ile mücadelede kentlerin(yerel yönetimlerin) izlediği politikaların ön plana çıkmasında iklim değişikliğinin “çözülebilir yerel bir sorun” olarak çerçevelenmesinin önemi büyüktür. Zira devletlerin sorumluluğu altında küresel ölçekte mitigasyon eylemi olarak iklim değişikliği sorununun çözümü çıkmaza girmiştir. Bu çalışmada inşacı (constructivist) yaklaşımla kamu politikası sorunlarının otorite olarak tanımlanması, çerçevelenmesi, yapılandırılması, seçilmesi ve çözülmesine ilişkin sorunlar literatür taraması yoluyla belirlendikten sonra, iklim değişikliği sorununun tanımlanması, çerçevelenmesi, yapılandırılması ve çözülmesine ilişkin sorunlar belirlenmiştir. Daha sonra, çözülebilir bir sorun önerisi olarak iklim değişikliğinin yerel bir sorun olarak çerçevelenmesinin olumlu ve olumsuz yönleri üzerinde durulmuştur.

### **Kamu Politikası Sorunlarını Üretme Süreçleri (Tanımlama, Çerçeveleme, Yapılandırma, Seçme ve Çözme) İle İlgili Sorunlar**

Sorun, pozitivist yaklaşımda ve inşacı (constructivist) yaklaşımda farklı biçimde tanımlanır. Pozitivist açıdan sorunlar, bilimsel olarak ölçülebilen ve sebepleri analiz edilebilen olgulardır. Bu açıdan kamu politikalarının ilgilenmesi gereken sosyal sorunlar, denge halini koruyan toplumda bir tür sapma veya fonksiyon bozukluğu (arıza, sakatlık, hastalık) olarak görülebilir. Bilgi üretimi (bilimsel araştırma ve analiz) ve üretilen bilginin uygulanması sosyal sorunları çözecektir (Parsons, 1995: 92-96).

İnşacı perspektiften bakıldığında ise, sorunun tanımı bizatihi bir sorundur. Zira sorunlar algıları, algılar zihni inşaları, zihni inşalar söylemleri ihtiva eder. Sorunlar, gerçek diye algılanan durumlar ile olması arzu edilen durumlar arasındaki aykırılık (tezat, farklılık, çelişki, açık) olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile sorun, sosyal olarak inşa edilen “olan” ve “olması gereken” arasındaki uyumsuzluktur. Siyasal açıdan bakıldığında bir toplumda ne olduğu, ne olacağı ve ne olabileceği hakkındaki bilgi iddialarının geçerlilik derecesi ile arzu edilen durumu tanımlamada kullanılacak değerler, normlar ve standartlar hakkında görüş birliğinin

derecesi sorundan soruna farklılık gösterir (Hoppe, 2010: 30). Kamu politikalarında durumun ne olduğunun tespiti ile ilgili bilgi eksiklikleri/belirsizlikler ve ne olması gerektiği hakkında değer yargıları sürekli tartışma ve mücadele konusudur.

Hâlihazırda veya gelecekte dünyada bazı durumların sorun (arzu edilmeyen durum) olarak kabul edilmesi gerekir iddiasına sorun bulma, sorun algılama veya sorun saptama (problem finding, problem sensing, problem identification) denir. Belli bir sorunu saptamada vatandaşlar, paydaşlar, politika belirleyiciler problematik görünen durumları kategorize etmede veya göstermede (temsilde) çoğu zaman farklı, çelişen ve hatta çatışan yollar izler. Bu açıdan bir sorunun çerçevelenmesi (problem framing, problem representation, problem categorization) önemlidir. Yorum şemaları, düşünce kalıpları veya paradigmlar olarak çerçeveler (frames), sorunlu duruma karşı takınılacak tutum ve davranışları (alternatif çözümleri) şekillendirir. Çerçeveler, belli kaygıları öne çıkarırken bazı kaygıları ihmal eder, ilgilenilmesi gerekenleri tutarlı bir biçimde ifade eder.

Siyasette farklı sorun çerçeveleri politika gündemi oluşturmak için birbiri ile rekabet eder. Rekabet eden sorun gösterimleri/çerçeveleri hakkında yapılan araştırma, tartışma, değerlendirme ve siyasal mücadeleye, sorun yapılandırma (problem structuring) denir. Mevcut durumla ilgili bilginin “kesinlik” derecesine ve arzu edilen durumla ilgili değer ve normlar üzerinde “uzlaşma” derecesine göre yapılandırılma bakımından sorunlar dört gruba ayrılır (Hisschemöller ve Hoppe, 1996: 56): Yapılandırılmış sorunlar, (amaçlar açısından) kısmen yapılandırılmış sorunlar, (araçlar açısından) kısmen yapılandırılmış sorunlar ve yapılandırılmamış sorunlar. Zaman geçtikçe bir sorun yapılandırılma derecesine göre bir gruptan başka bir gruba geçiş yapılabilir.

Yüksek düzeyde kesinlik ve uzlaşmaya sahip olan sorunlara yapılandırılmış sorunlar (teknik sorunlar) denir. Yapılandırılmış sorunlar veya teknik sorunlar, çözüm açısından program, standart veya kural geliştirmeye uygundur. İlgili değerler hakkında uzlaşma var ama ne tür bilginin konu ile alakalı olduğu hakkında anlaşma yoksa buna (amaçlar açısından)

kısmen yapılandırılmış sorun denir. Bu tür politika sorunlarına karşılık vermede deney ve yenilik (inovasyon) ön plana çıkar. Hangi tür bilginin konu ile alakalı olduğu konusunda uzlaşmanın olduğu ancak ilgili değerler konusunda uzlaşmazlığın olduğu sorunlara, (araçlar açısından) kısmen yapılandırılmış sorunlar denir. Bu tür sorunların çözümünde müzakere, pazarlık, katılım, arabuluculuk gibi stratejilere ağırlık verilir. Değerler üzerinde uzlaşma bilgi hakkında kesinlik yoksa ama mevcut durum rahatsızlık verici ise, yapılandırılmamış sorun vardır. Sistemle ilgili belirsizliklerin ve kararlar ilgili çıkar çatışmalarının yüksek düzeyde olduğu bu tür sorunlara Funtowicz ve Ravetz (2003) normal bilimin mevcut teknikleri ile çözüme yetersiz kaldığı "post normal" sorunlar adını vermiştir. Yapılandırılmamış sorunları Rittel ve Webber (1973) ise, " karmaşık sorunlar" (wicked problems) olarak isimlendirmiştir.

Karmaşık sorunların özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Karl vd., 2011: 238-239): (1) Karmaşık sorunların kesin tanımı yoktur. Karmaşık sorunların farklı çıkarılara göre farklı yorumları vardır. Bu yorumların hiçbiri doğru veya yanlış değildir. (2) Karmaşık sorunlar tek bir sebepten kaynaklanmaz, birçok sebebi vardır. Karmaşık sorunlar çatışan amaçlar/değerler arasında karşı bedeller ihtiva eder. (3) Karmaşık sorunlara yapılan müdahaleler başka yerlerde bilinmeyen etkiler yapabilir. (4) Karmaşık sorunlar çoğu zaman sabit değildir. Sorun çözümler sürekli hareket eden bir hedefe odaklanmak zorundadır. (5) Karmaşık sorunların tek bir çözümü olmayabilir. (6) Karmaşık sorunlar sosyal olarak da karmaşıktır. Sosyal karmaşıklık birçok yönetim yaklaşımını allak bullak eder. (7) Karmaşık sorunlarla ilgili sorumlulukları dağıtmak zordur, çünkü karmaşık sorunlar herhangi tek bir kişi, tek bir disiplin veya tek bir örgüte uygun olarak konumlandırılmaz. (8) Karmaşık sorunlar konusunda uzlaşma kararı, kişisel ve toplumsal davranışlarda zorunlu olarak değişiklik yapmayı gerektirir. Bu değişiklikler duruma göre teşvik edilir, duruma göre dirençle karşılaşır.

Otorite olarak sorun tanımı veya sorun tercihi (problem choice) sorun bulma, sorun çerçeveleme ve sorun yapılandırma süreçlerinin geçici olarak bir süreliğine kararlaştırılmış sonucudur. Mevcut durum ile

arzulanan durum arasındaki uyumsuzluğu ortadan kaldırmak için alternatif hareket istikametleri arasında seçim yapmak, sorun çözüme anlamına gelir.

Sorunu tanımlamak, bir bakıma sorunu çözmektir. Tersten söylemek gerekirse, tanımlanamayan sorunlar çözülemez. Çünkü sorun tanımında tercih edilen çerçeve (söylem, teori, hikâye, model, mitos) sebep-sonuç ilişkilerini (kozalite) ihtiva eder. İnşacı perspektiften politika kararları, hem sorunların hem de çözümlerin yer aldığı söylemlerdir. Farklı sorularla çözümü bariz olan sorunlara ilişkin yanlış soruları sorma, çözümleri görünmez kılabilir. Örneğin son tahlilde aynı kapıya çıksa da "Dua derken sigara içilebilir mi?" sorusunun cevabı hayır iken, "Sigara içerken dua edilebilir mi?" sorusunun cevabı evettir (Bacchi, 2001: 49-50). Bu açıdan otorite olarak ortaya konan sorun tanımı veya sorun tercihinin mevcut yönetim tarzları bakımından yapılabilir bir çözüm ortaya koyan söylemlere dayanması gerekir.

Sorun üretme (problem processing), sorun bulma, sorun tanımlama, sorun çerçeveleme sorun yapılandırma, sorun çözüme gibi tüm faaliyetleri içine alır. Bir siyasal sistemde bir kamu politikası sorununun üretiminde vatandaşlar ve diğer politika aktörleri tarafından kullanılan kurumlar, inançlar, kurallar ve pratikler toplamına, sorunların yönetimi (governance of problems) denir (Hoppe, 2010: 43).

Aşağıda bu kavramsal çerçeve içinde iklim değişikliğinin bir kamu politikası sorunu olarak üretim sürecine ilişkin sorunlar ele alınacaktır.

## **İklim Değişikliği Sorununun Üretim Sürecine (Bulma, Tanımlama, Çerçeveleme, Yapılandırma, Seçme ve Çözüme) İlişkin Sorunlar**

Tarihsel olarak bakıldığında sera etkisi teorisini 1896 yılında ilk defa ortaya atan İsveçli bilim adamı Svante Arrhenius'tan 1980'li yıllara kadar iklim değişikliği sorunu, sadece bireysel olarak bilim adamlarının ilgisini çeken ezoterik bir konu olarak kalmıştır. Bilim çevrelerinde 1950'lerin ortasına kadar iklimbilimcilerin çoğu iklimin sabit olduğu inancını paylaşmıştır (Kadioğlu, 2007: 243).

Bilim insanlarının gelecek küresel felaket olarak bulduğu iklim değişikliği sorununun bilimsel alandan siyasal alana aktarılmasında Hükümetler arası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) önemli rol oynamıştır. 1988 yılında iklim değişikliği konusunda siyasete bilimsel tavsiye oluşturmak için IPCC'nin kurulması, uluslararası bilimsel iklim değişikliği söyleminin küresel düzeyde ortaya çıkışı açısından önemli bir dönüm noktası olmuştur.

Bilimsel otorite kabul edilen IPCC'ye göre iklim sisteminin ısınmakta olduğu tartışmasız kesin bir gerçektir. IPCC kuruluşundan itibaren periyodik olarak yayınladığı raporlarda sürekli olarak insan kaynaklı sera gazları salımlarının artması nedeniyle iklim değişikliğinin meydana geldiğini değerlendirme raporlarından (1990 FAR, 1995 SAR, 2001 TAR, 2007 AR4, 2014 AR5) özellikle ikincisinden itibaren gittikçe daha kesin bir dille ifade ede gelmiştir. Bilim adamlarının bulduğu iklim değişikliği sorununa göre sera gazları salımları artışı durdurulmazsa, kuvvetlendirilmiş sera etkisiyle birçok felaket (türlerin yok olması, hastalıkların yayılması, kuraklık, çölleşme, açlık, küçük ada devletlerinin yok olması, aşırı hava olaylarının artması vs.) meydana gelecektir.

Bilimsel iklim değişikliği söylemine göre iklim değişikliği sorunuyla baş etmek için öncelikle sorunun sebebine (mitigasyon) ve ikincil olarak sonuçlarına (adaptasyon) yönelik küresel ölçekte politikalar geliştirilmelidir. IPCC'ye göre yeryüzü ortalama sıcaklık artışını 2 C°'de sınırlamak için atmosferdeki sera gazları miktarının 2100 yılına kadar 450 ppm'i aşmaması gerekir. Eğer atmosferdeki sera gazı miktarı artışı 500 ppm'i aşarsa, yeryüzü ortalama sıcaklık artışını 2 C° derecede sınırlamak mümkün olmayacaktır (IPCC, 2014: 10). İklim değişikliğini mitigasyon sorunu olarak çözmek bu düşünce tarzında esasen ulus devletlerin ve uluslararası örgütlerin yetki alanı olarak görülmüştür (Lindst, 2004: 325). Çok sayıda bilimsel belirsizlik altında bu egemen bilimsel söylemin aksini savunan tüm görüşler, IPCC tarafından reddedilmiş ve marjinalleştirilmiştir.

Ne var ki iklim değişikliği sorunu bilimsel belirsizlikler nedeniyle pozitivist yaklaşımla kesinlik altında rasyonel karar alma kurallarına uygun çözüm geliştirmeye elverişli yapılandırılmış sorun veya teknik

bir sorun değildir. Bu nedenle iklim değişikliği sorunu siyasal alanda ihtiyatlılık ilkesine (precautionary principle) dayalı olarak belirsizlik altında karar almayı gerektiren daha önce görülmemiş acil bir küresel politika sorunu olarak ortaya konmuştur. İklim değişikliği konusunda ihtiyatlılık ilkesini tatmin edici bir şekilde formüle etmenin çok zor olduğu anlaşılmıştır. Belirsizlik altında karar almanın rasyonel tek bir yolu olmadığı için iyimserlik, kötümserlik gibi duygusal temelde birçok karar alma ilkesine başvurulabilir. İklim değişikliği konusunda egemen bilimsel söylemin tercih ettiği acil eylem yapmayı gerektiren, karamsarlık ve korkuya dayanan maximin ilkesi, böylesi karmaşık bir soruna karşı uygulanabilecek tek rasyonel karar alma ilkesi değildir (Bognar, 2011: 345).

İklim değişikliği konusunda gelişmiş ülkeleri acil eyleme geçmeye çağıran BMİDÇS'nin 1992 yılında Rio'da ortaya çıkışı, bilimsel iklim değişikliği söyleminin siyasal alanda güçlü bir başlangıç yaptığına işaret etmektedir. BMİDÇS ile birlikte iklim değişikliği söyleminin egemen söylem haline gelmesi için gerekli iki koşul (söylem yapılaşması ve söylem kurumsallaşması) meydana gelmiştir (Hajer, 2005: 303). Birçok insan iklim değişikliği alanında sorunun kavramsallaştırmasında IPCC'nin ürettiği bilimsel söylemi kullanmış ve bu söylem BMİDÇS ile Taraflar Konferansı (COP) ve Sekretarya gibi kurumsal ve örgütsel pratiklerde somutlaşmıştır. BMİDÇS'nin iklim değişikliği tanımına göre, eğer iklim değişikliğinin kaynağı insan değilse, harekete geçmenin hiçbir gerekçesi yoktur. Zira BMİDÇS'de (insan kaynaklı olmayan) doğal iklim felaketlerine karşı hiçbir önlem önerilmemektedir (Pielke, 2005: 556). İklim değişikliği BMİDÇS'inde adeta lineer çözüm gerektiren tek bir lineer sorun olarak çerçevelemiştir (küresel bir rejim altında sera gazları salımlarının azaltılması). IPCC, iklim değişikliğinin tanımını insan kaynaklı olmayan (doğal) iklim değişikliğini de içine alarak BMİDÇS'den daha geniş tutmuştur.

İklim değişikliği BMİDÇS'nin formüle ettiği teknik bir sorun olmaktan daha ziyade yapılandırılmamış sorunlar (post normal sorunlar veya karmaşık sorunlar) kategorisine daha uygun düşmektedir. Örneğin Levin ve arkadaşlarına göre (2012: 123) iklim değişikliği şu



özelliklere sahip olan süper bir karmaşık sorundur: (1) Harekete geçmek için zaman azalmaktadır. (2) Soruna sebep olanlar aynı zamanda soruna cevap arayanlardır. (3) Sorunla ilgilenmesi gereken bir merkezi otorite yoktur. (4) Politika tepkileri irrasyonel olarak geleceği önemsememektedir. (5) Geleneksel analitik teknikler çözümü belirlemek bakımından yetersizdir.

Bilimsel belirsizlikler ve siyasal çıkarlar açısından bakıldığında iklim değişikliği post normal sorunlar kategorisinde yer almaktadır. İklim karmaşık bir sistem olduğu için kullanılan bilgisayar modelleri iklimle ilgili tüm belirsizlikleri çözmemiştir ve çözmesi de mümkün değildir. Dolayısıyla iklim değişikliğini tek bir sebebe indirgeyerek çözmek mümkün değildir. Bilimsel kesinliğin olmadığı iklim değişikliği ile ilgili sorunlar devletlerarasında adalet, kalkınma ve enerji güvenliği gibi kaygılar yüzünden çıkar çatışmaları alanı haline gelmiştir.

Hal böyle olunca bilim insanlarınca bulunan iklim değişikliği sorunu, siyasal alanda kamu politikası sorun üretim sürecinde farklı söylem çerçeveleri tarafından farklı şekillerde tanımlanmış ve bu farklı sorun tanımları siyasal arenada birbiriyle rekabet içinde olmuştur. Uluslararası iklim müzakerelerinde taraf devletler arasında iklim değişikliği sorununun bir kamu politikası sorunu olarak üretim sürecinde küresele karşı yerel, Kuzey ülkelere karşı Güney ülkeler, bugünkü nesillere karşı gelecek nesiller, merkezileşmeye karşı adem-i merkezileşme, ekonomik verimliliğe karşı çevre etiği, mitigasyona karşı adaptasyon gibi birçok çatışma ve gerilim noktası ortaya çıkmıştır.

1997'de Kyoto Protokolü'nün formülasyonu ile birlikte iklim değişikliği sorununun yapılandırılması ile ilgili söylemlerin çeşitlendiği görünmektedir. Backstrand ve Lövbrand (2007: 124) küresel iklim değişikliği sorunlarının yönetim sisteminde taraflar arası müzakerelerde rekabet eden üç temel üst söylem olduğunu tespit etmiştir. Bunlar yeşil yönetimsellik (green governmentality), ekolojik modernizasyon ve yurttaş çevreciliğidir (civic environmentalism). Heterojen olan bu söylemler iklim tartışmalarında sürekli değişmekte ve yeniden tanımlanmaktadır. İklim değişikliği sorununun tanımında ve çözümünde bu

söylemlerin yer yer çatıştığı gibi yer yer örtüştüğü de görülmektedir.

Yeşil yönetimsellik söylemi, iklim değişikliği sorununu bilimin yönlendirdiği merkezi çok taraflı müzakere düzeni ve bu düzenle ilişkili küresel ölçekte uygulanan yukarıdan aşağıya doğru iklim izleme ve mitigasyon teknikleri ile çözmek niyetindedir. Avrupa Birliği bu söylemi en yüksek sesle dile getiren aktör olmuştur. Buna karşın ekolojik modernizasyon iklim değişikliği sorunlarına karşı esnek ve maliyet optimal çözümler bulmayı amaçlayan adem-i merkezi liberal piyasa yönetişimini savunmaktadır. Yurttaş yönetişimi ise iklim adaleti ve iklim sürdürülebilirliğine dayalı olarak diğer iki söylemin hâkimiyetine direnen ve meydan okuyan radikal ve daha çok reform yönelimli çözümler önermektedir. Yurttaş çevreciliğinin radikal versiyonu, Kuzey tüketim kalıplarının temelli dönüşümünü, daha ekoloji merkezli ve daha adil dünya düzeni için kapitalizmin ve devlet merkezli egemenliğin terk edilmesini savunmaktadır. Buna karşın yurttaş çevreciliğinin reform yönelimli versiyonu, ulus üstü sivil toplum örgütlerinin devlet merkezli pratiklerin tamamlayıcısı olarak iklim rejiminin meşruiyetini ve hesap verebilirliğini artırabileceğini öne sürmektedir.

1992 BMİDÇS, yeşil yönetimsellik zihniyetinin komuta ve kontrol mantığını yansıtırken, 1997 Kyoto Protokolü'nde ekolojik modernizasyonun piyasa yönelimli maliyet etkin çözümleri baskın hale gelmiştir (karbon ticareti, temiz kalkınma mekanizmaları ve ortak yürütme gibi esneklik mekanizmaları). Özellikle 2001 yılında ABD'nin Kyoto'dan çekilmesiyle birlikte yeşil yönetimsellik zihniyetine dayalı egemen iklim söylemi sarsılmıştır. (Tirkkonen vd., 2002: 193-195). İkinci uygulama dönemi 2012'de Doha'da toplanan 18. Taraflar Konferansında 2020 yılına kadar uzatılan Kyoto Protokolü sonrası iklim yönetim sisteminin şekillenmesinde iklim değişikliği sorununun anlamı, taraflar arasında iklim müzakerelerinde mücadele konusu haline gelmiştir. 2020 sonrasında gelecek iklim sorunlarının yönetim sistemini oluşturmada devam eden söylem mücadelesi, Kuzey-Güney adaleti, bugünkü nesiller ve gelecek nesiller arasında adil yük paylaşımı, yoksullukla mücadele, sürdürülebilir kalkınma, katılımcı demokrasi ve daha geniş normatif tartışmalara kapı açmıştır.

BMİDÇS ile Kyoto Protokolü arasında önemli farklar vardır. BMİDÇS uluslararası yumuşak hukuk belgesi olarak salım indirimi iyi niyet düzeyinde iken, Kyoto Protokolü 2008-2012 dönemi için somut sayısal hedefler koymuştur. BMİDÇS yaptırım gücü açısından zayıfken, Protokol sonraki dönemler için ağır yaptırımlar öngörmüştür. Kyoto, salım indirim maliyetini azaltmak için ortak yürütme, temiz kalkınma mekanizmaları ve salım ticareti gibi esneklik mekanizmaları getirmiştir. BMİDÇS ülkeler arası ayrımda gelişmişlik düzeyi ve OECD üyeliğini esas alırken, Protokol'de müzakereler yoluyla her ülke kendine farklı bir konum belirleyebilmiştir. BMİDÇS, iklim değişikliği meselesinde temel hukuki metindir (Arıkan, 2006: 57).

Birinci uygulama dönemi 2008-2012 ikinci uygulama dönemi 2012-2020 yılları arasını kapsayan Kyoto Protokolü sonrası iklim değişikliği sorunlarının yönetimi için müzakerelere bağlı olarak 2015'de Paris'te toplanacak 21. Taraflar Konferansında yeni bir sistemin oluşturulması beklenmektedir. Ne var ki iklim değişikliği sorununun çözülemez şekilde formülasyonu(küresel ölçekte devletlerin zorunlu mitigasyon yükü alması) ve iklim değişikliği sorununun farklı söylemler tarafından çatışmalı şekilde formülasyonu (zorunlu eylem-gönüllü eylem, küresel-yerel, merkezîyet-ademi merkezîyet, Kuzey-Güney, bugünkü nesiller-gelecek nesiller vs.), bilimsel belirsizlikler göz ardı edilse bile, meseleyi içinden çıkılmaz hale getirmektedir.

Küresel iklim değişikliği yönetim sisteminin sorun çözümünde en fazla önem verdiği husus, ulus devletlerin sorumluluğunda mitigasyondur (iklim değişikliğinin nedeni sayılan insan kaynaklı sera gazları salımlarının özellikle karbondioksit salımının küresel olarak devletler tarafından sınırlandırılması). Ancak bu yaklaşım aşağıdaki sebeplerden dolayı çıkmaza girmiştir. Bir defa Kyoto deneyimi iklim değişikliğinin nedenleri üzerinde ihmal edilecek derecede küçük etki yaratacak salım indirimlerinin bile ülkeler açısından karşılanmasının ne kadar zor olduğunu göstermiştir. Maliyetleri azaltmak için esneklik mekanizmaları getirilmiştir. IPCC'nin görüşüne göre gelecek iklim sözleşmesi Kyoto'dan daha güçlü mitigasyon politikalarını gerekli

kılmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerin daha fazla indirim yükümlülüğü alması, zamanla sorumlulukların diğer ülkelere doğru yaygınlaştırılması ihtiyacı vardır. Ancak kalkınmakta olan ülkeler bu aşamada ekonomilerine karbon sınırlaması dayatmanın adaletsiz olduğunu ileri sürmüştür. Çünkü bu ülkelerin yoksullukla ve işsizlikle mücadele gibi daha acil öncelikleri vardır. Karbon sınırlamasının getirdiği ekonomik daralma temel kamu hizmetlerinin dahi sunumunu zorlaştıracaktır ki bunlar meşru kaygılardır. BMİDÇS'de yer alan eşitlik temelinde ortak fakat farklı sorumluluklar, ülkelerin güçlerine göre yükümlülük alması, tarafların özel koşullarının tümüyle dikkate alınması, gelişmekte olan ülkelere gereğinden fazla veya anormal yükümlülük getirilmemesi, ekonomik gelişme hakkının tanınması ve sürdürülebilir kalkınma gibi ilkeler gelişmekte olan ülkelerin bağlayıcı yükümlülük altına girmemesine gerekçe oluşturmaktadır. Tüm bu sebeplerden dolayı uluslararası iklim müzakerelerinde (Taraflar Konferanslarında) iklim değişikliğini ulus devletlerin mitigasyon politikası ile çözmesi gereken küresel bir sorun olarak çerçeveleyen politika söylemi, sorunu çıkmaza sürüklemiştir.

Kuvvetlendirilmiş sera etkisi teorisine göre en azimli mitigasyon politikaları uygulansa dahi, bu iklim değişikliğini durdurmak için yeterli olmayacaktır. Dolayısıyla iklim değişikliğinin etkilerine uyum sağlamayı kolaylaştıracak politikaların (adaptasyon) da belirlenmesi gerekir. Mitigasyon politikaları gibi adaptasyon politikaları da önemli maliyetleri beraberinde getirmektedir. Bu açıdan Kyoto sonrası müzakerelerinde iklim değişikliği ile mücadele için gerekli finansmanın sağlanması için fon oluşturma ve bu fonları işletme öncelikli meseleler arasında yer almaktadır.

Tüm bu tartışmalar gösteriyor ki iklim değişikliği karmaşık bir sistemden kaynaklanan karmaşık bir sorundur ve basit bir çözümü yoktur. Körlerin fili tarif etmesi metaforunda olduğu gibi iklim değişikliği sorunu farklı kişi ve kurumlar tarafından farklı açılardan farklı şekilde çerçevelenerek yapılandırılmaktadır. İklim değişikliğinin farklı sorun tanımlarına şu örnekler verilebilir: Kirlilik sorunu, küresel ortak mallar sorunu, piyasa başarısızlığı sorunu, çevre sorunu, medeniyet sorunu, ahlak sorunu,

kapitalist düzen sorunu, doğal kaynak olarak atmosferin paylaşılması sorunu, sürdürülebilir kalkınma sorunu, Güney-Kuzey ülkeler arası adalet sorunu, kuşaklar arası adalet sorunu, küresel bir sorun, yerel bir sorun, mitigasyon sorunu, adaptasyon sorunu, enerji sorunu, yaşam tarzı sorunu, belirsiz risk, küresel felaket vs.

Taraflar konferansında yer alan müzakerelerde ve IPCC raporlarında iklim sorununun farklı perspektiflerden çerçevelenerek yapılandırmanın getirdiği karmaşıklık sürmektedir. Örneğin 1997 Kyoto'da liberal piyasa yaklaşımı diğer söylemleri marjinalleştirmiştir. 2001 Marakeş 7. Taraflar Konferansı sonrası küresel mitigasyon rejimine karşı hasar görebilirlik (vulnerability) ve adaptasyon kaygılarının öne çıktığı görülmektedir. IPCC, 2007 değerlendirme raporunda (AR4) iklim değişikliği sorununu daha çok sürdürülebilir kalkınma paradigmasına yerleştirmiştir. Kyoto sonrası için daha çoğulcu ve daha çok parçalanmış iklim yönetim düzeni oluşmaktadır (Backstrand ve Lövbrand, 2007: 136). Kısacası iklim değişikliği başlığı altında yer alan karmaşık, postnormal veya yapılandırılmamış sorunlar yumağı ile ilgilenmede tüm tarafların tanımı üzerinde ittifak ettikleri "tek bir aynı sorun" yoktur. İklim değişikliği sorunları üretme sürecinde farklı çerçevelere(söylemlere, paradigmalara, hikâyelere, mitoslara, teorilere, çıkarılara) dayanan farklı iklim değişikliği sorun yapılandırmaları arasındaki rekabet devam etmektedir.

İklim değişikliği sorunlarının yapılandırılması ile ilgili çerçevelerarası yaşanan rekabette dikkat çeken önemli konulardan biri, yerel yönetimlerin (kentlerin) son zamanlarda ön plana çıkmasıdır. Özellikle 2009 Kopenhag15. Taraflar Konferansı'nda (COP15) ve müteakip konferanslarda (Cancun COP 16, Durban COP 17) devletlerin mitigasyon tedbirleriyle ilgili küresel bir sözleşmeye ulaşma çabaları hayal kırıklığı ile sonuçlandıktan sonra, bilim ve politika çevrelerinin ilgisi gittikçe daha fazla bir oranda yerel (kent) üzerinde yoğunlaşmaya başlamıştır (Hoff ve Strobel, 2013: 3). Aşağıda iklim değişikliği literatüründe büyük ilgi uyandıran iklim değişikliği sorunlarının sosyal üretim sürecinde iklim değişikliğinin yerel bir sorun olarak inşası konusu değerlendirilecektir.

## İklim Değişikliğinin Çözülebilir Yerel Sorun Olarak Çerçevenmesi

İklim değişikliğine tepkileri 1990'lı yıllarda başlasa da kentlerin uluslararası politika alanında iklim değişikliğinde önemli bir aktör olarak tanınması görece yeni bir olgudur (Broto ve Bulkeley, 2013: 92). Günümüzde artık iklim değişikliği az sayıda belediye arasında çok az bilinen bir kaygı değil, uluslararası iklim değişikliği gündeminde geniş yer tutan bir konudur (Bulkeley ve Betsill, 2013: 136). ABD ve Avusturalya gibi hükümetlerin uluslararası iklim değişikliği çabalarını desteklemede gönülsüz olduğu ülkelerde bile kentler (ulus altı yerel yönetim birimleri), iklim değişikliği ile mücadelede başı çekmektedir (Antonio ve Oliveira, 2009: 254). Yerel yönetimler arasında iklim değişikliğine yönelik ulus üstü ağbağların, belediyeler arası sözleşmelerin ve yerel yönetim bildirelerinin sayısında son zamanlarda ciddi bir artış gözlenmiştir. Uluslararası resmi zorlama ve yaptırım süreçlerinin yokluğunda iklim konusunda belediyeler arası ağbağ türü yönetim gerçekleşmiştir (Bulkeley ve Betsill, 2013: 143). Tüm bu gelişmeler, 2007 AR4'den sonra kentlerin iklim politikasındaki öneminin tanınması ve ilgili literatürdeki hızlı gelişme, IPCC'yi 2014 AR5'de kentsel alanlar hakkında daha önceki raporlarda hiç olmayan müstakil bölümler ayırmaya sevk etmiştir (Seto vd., 2014: 978).

Şu önerme günümüzde hem akademik çevrelerde hem de siyaset çevrelerinde geniş kabul görmektedir: İklim değişikliği ile ilgili sorunların yönetimi sadece uluslararası müzakerelere ve ulusal politika belirlemeye özgü bir konu değil, aynı zamanda kentsel (yerel) bir sorundur. İklim sorunlarının yönetiminde karmaşık yatay ve dikey ilişkiler ağında kentler önemli bir yere sahiptir (Bulkeley ve Betsill, 2013: 138). İklim değişikliği ile mücadele sadece devletlerarasında değil aynı zamanda diğer yönetim kademeleri, özel sektör ve sivil toplum örgütleri arasında daha önce görülmedik ölçüde işbirliğini gerektirmektedir (Broto ve Bulkeley, 2013: 92). Bu açıdan kentler iklim değişikliği ile mücadelede önemli bir yere sahiptir. Kimilerine göre yeryüzünün ikliminin geleceği büyük ölçüde kentlerin gelecekte nasıl bir gelişme izleyeceği ile yakından ilgilidir (Corfee-Morlot vd., 2009: 13).

İklim değişikliğin yerel bir sorun olarak inşasının geniş ölçüde kabul görmesinde şu noktaların önemli olduğunun vurgulanması gerekir: Bir defa kentler (yerel yönetimler), iklim değişikliğinde hem sorunun hem de çözümün parçası olarak ilişkilendirilebilir. İkincisi, iklim değişikliği politikalarının (mitigasyon, adaptasyon) yerelde uygulanması iklim değişikliğiyle mücadeleye katkı yaptığı gibi kentlere de yarar sağlamaktadır (co-benefit). Çünkü yerel iklim politikalarının izlenmesi sadece iklim değişikliği sorunlarıyla mücadele etmekle kalmayıp aynı zamanda kentsel hava kirliliğinin azaltılması, halk sağlığının korunması, trafik sıkışıklığının önlenmesi, enerji güvenliğinin sağlanması vb. birçok kentsel faydanın ortaya çıkmasına sebebiyet verecektir (Bulkeley ve Betsill, 2013: 139).

Yerelde harekete geçmeyi kolaylaştıran bu siyasal söylem, iklim değişikliğini çözülebilir yerel sorun olarak çerçevelemiştir. İklim değişikliğinin (soyut küresel bir sorun değil) çözülebilir somut yerel bir sorun olarak yapılandırma çabalarında altı çizilmesi gereken noktalar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Öncelikle kentler iklim değişikliği sorununun bir parçasıdır; çünkü kentler ekonomik ve sosyal faaliyetlerin yoğunlaştığı mekânlar olarak sera gazı salım kaynaklarıdır. Kentteki binaların soğutulması ve ısıtılması, yerel sanayi ve işletmelerin enerji kullanımı ve kentteki diğer enerji yoğun faaliyetler sera gazı üretimine önemli katkılar sağlamaktadır (Lindseth, 2004: 328). Kentlerin küresel sera gazı salımlarının oran olarak ne kadarından sorumlu olduğu literatürde tartışmalıdır (Broto ve Bulkeley, 2013: 92). IPCC'nin (AR5 Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change) raporuna göre kentsel alanlar, küresel enerji kullanımının % 67-76'den, enerji kaynaklı küresel karbondioksit salımının % 71-76'sından sorumludur. Küresel karbondioksit salımının % 44'ü kentsel alanlardan kaynaklanmaktadır (Seto vd., 2014: 978).

Kentler aynı zamanda iklim değişikliğinin sebep olacağı iklim felaketleri tehdidi altında olduğu için iklim değişikliği sorununun bir parçasıdır. Kentler, iklim felaketlerinden ciddi ölçüde zarar görebilir. IPCC'nin (AR5 Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability) raporuna göre iklim değişikliği ile ilgili kentsel riskler (deniz seviyesinin

yükselmesi, fırtına dalgaları, ısı stresi, aşırı yağış, sel baskınları, heyelan, kuraklık, su kıtlığı ve hava kirliliği) artmaktadır. Aynı zamanda kentsel altyapı tesisleri (su, enerji, kanalizasyon, ulaşım, telekomünikasyon) büyük tehlike altındadır (Revi vd., 2014: 538).

İklim değişikliği açısından kentler, sadece sorunun değil, aynı zamanda çözümün bir parçasıdır. Yerel yönetimler halka en yakın yönetim kademesidir. Bu yönüyle kentlere mitigasyon stratejileri açısından önemli roller üstlenebilir. Çünkü kent yönetimleri sera gazlarının hem kaynaklarını hem de yutaklarını etkileyen birçok faaliyet üzerinde çeşitli yetkilere sahiptir. Yerel yönetimlerin enerji arzı ve yönetimi, ulaşım, imar planlaması ve atık yönetiminde sahip oldukları yetkilerle sera gazları salımı üzerinde etki yapma potansiyeli vardır. Mitigasyonla ilgili yerel yönetimlerin önünde bir sürü seçenek vardır (Bulkeley vd, 2011: 126-127):

- Yerel yönetimler, örgüt olarak kendi salımlarını azaltmaya odaklanabilir.
- Yerel yönetimler, farkındalık oluşturmak için eğitim programları düzenleyebilir.
- Yerel yönetimler, yeşil üretim standartları belirleyebilir.
- Yerel yönetimler, ulaşım politikaları ile salım azaltabilir.
- Yerel yönetimler, yerel işletmelerle kamu-özel ortaklıkları yoluyla mitigasyon projeleri gerçekleştirebilir.
- Yerel yönetimler, ağaçlandırma programı geliştirebilir.
- Yerel yönetimler, yenilenebilir enerjiyi teşvik edebilir.
- Yerel yönetimler, kentsel sera gazı salım envanteri hazırlayabilir.
- Yerel yönetimler, kentsel iklim değişikliği eylem planı hazırlayıp uygulayabilir.
- Yerel yönetimler, sera gazı indirim hedefi belirleyebilir.

Kentlerin iklim değişikliği ile ilgili sorunların çözümünün bir parçası olmasının diğer sebebi, yerel

yönetimlerin adaptasyon politikaları uygulama imkânına sahip olmasıdır. İklim değişikliğinin etkileri yerel olarak yaşanacağı için yerele bağlı adaptasyon politikaları izlenmek gerekir. Tarihsel olarak adaptasyon politikası ve planlaması büyük oranda ulusal ölçeğe odaklansa da son zamanlarda yerel ölçekte adaptasyon politikaları izlemenin öneminin yaygın şekilde tanındığı görülmektedir (Measham vd., 2011: 890). Güvenli şehircilik, düşük karbonlu şehircilik, dirençli altyapı gibi söylemler yerelde adaptasyonu öneren önemli söylemlerdir (Bulkeley ve Betsill, 2013: 149).

Adaptasyonla ilgili yerel yönetimlerin önünde bir sürü seçenek vardır. Afet kurtarma ve zarar azaltma programları, iklim değişikliği konusunda bilinç artırma programları, su havzası planlaması ve koordinasyonu sağlama, kuraklık için durumsal planlama, dayanıklı altyapı inşası, suyu koruma ve kirlilik kontrolü, kıyı alanlarını planlama, kıyı doldurmayı yasaklama, kıyı altyapısını geliştirme, orman geliştirme, ekosistem planlama ve yönetimini bütünleştirme, biyolojik çeşitliliği koruma, yeni tarım bitkileri geliştirme, tohum bankalarını iyileştirme, sıcak ve kuraklığa dayanıklı ürünlerin teşvik etme, bilgiyi yayma, tarım kuraklık yönetimi geliştirme bu seçenekler arasında sayılabilir.

İklim politikasının yerelde uygulanmasını kolaylaştıran faktörleri Antonio ve Oliveira (2009: 254) üç kümede toplamaktadır: (1) Yerel yönetimlerin sera gazları salımı üzerinde önemli etkiye sahip alanlarda (ulaşım, enerji, kent planlama, atık yönetimi, çevre eğitimi vs.) önemli yetkileri vardır. Yerel yönetimler bu alanlara ilişkin kapasitesini, iklim değişikliği sorunlarının çözümü yönünde kullanabilir. (2) Yerel yönetimler yeni politikalar uygulamada merkezi idareye nazaran daha esneklerdir. Merkezi idare ile mukayese edildiğinde yerel yönetimler daha çabuk karar alabilir ve kararlarını daha hızlı uygulayabilir. (3) Yerel yönetimler yenilik (inovasyon) politikalarının laboratuvarı olabilir. Çünkü uygulama eninde sonunda yerelde olur.

Bulkeley ve arkadaşları (2011: 148) yerel yönetimlerin iklim değişikliği konusunda hareke geçmesinde dört faktörün önemli olduğunun altını çizmektedir. Bunlar liderlik, yerel yönetimlerin yetkileri, kaynaklar ve sorun çerçevelemesidir.

(1) Liderlik bakımından bireysel olarak belediye başkanları iklim politikalarını teşvik bakımından çok önemli role sahiptir. Ulus üstü belediye ağbağlarına üyelikte ve belediye iklim sözleşme ve bildirelerini imzalamada, belediye başkanlarının sergilediği liderlik önemlidir.

(2) Yetkileri açısından ulusal hükümetlerin yerel yönetimlere etki alanı açması ve yerel yönetimleri yönlendirmesi son derece önemlidir. Yerel yönetimlerin mitigasyon ve adaptasyon politikaları izlemek için gerek duyduğu yetki alanları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Bu açıdan yerel yönetimlerin kapasitesinin geliştirmesi büyük önem arz etmektedir.

(3) Yerel adaptasyon ve mitigasyon projeleri için fon sağlamada uluslararası kuruluşların ve ağbağların önemli olduğu görülmüştür. Kyoto Protokolü temiz kalkınma mekanizmaları, geliştirmekte olan ülkeler için mali kaynak açısından önemli bir fırsat oluşturmaktadır.

(4) İklim değişikliğinin çözülebilir yerel bir sorun olarak inşası, yerel yönetimleri harekete geçirme bakımından son derece önemlidir. Küresel iklim değişikliği gibi kimi ne zaman nerde ve nasıl etkileyeceği belirsiz soyut bir soruna karşı çoğu insan ve kurum ilgisizdir. İklim değişikliğinin etkilerinin ve politikalarının yerelleştirilmesi, enerji güvenliğinin sağlanması, yerel hava kalitesinin artırılması ve halk sağlığının korunması gibi yerel faydaların sergilenmesi yerel eylemi teşvik edecektir.

Ancak iklim değişikliğinin söylem olarak her yerde olması nedeniyle iklim değişikliği selden korunmadan ağaç dikme projelerine kadar önceden iklim değişikliğinin dışında olan farklı projelerle ilişkilendirilmektedir (Bulkeley ve Broto, 2013: 363). Lindseth'e göre (2004: 332-334) iklim değişikliği söylemindeki dağınıklık, iklim değişikliği sorununu değil, sera gazları salımını kontrol etme politikasını yerelleştirmiştir. İklim değişikliğinin yerel bir sorun olarak inşası, enerji verimliliğine başka bir gerekçe oluşturmuştur. İklim değişikliği sorununun (tehlike, felaket) ciddiyetinden duyulan kaygılar değil, kente sağlayacağı faydalar (ekonomik fırsatlar, yeşil büyüme) motivasyon kaynağı olmuştur. İklim değişikliği başlığı

altında yapılan yerel eylemlerde yerel ekonomiyi geliştirme ve yerel istihdam fırsatlarını artırma gibi kaygılar öne çıkarken, iklim değişikliği sorunu ikincil plana düşmüştür. Bulkeley ve arkadaşlarına göre (2011: 148) enerji güvenliği ile ilgili kaygılar ve enerji tasarrufunun ekonomik faydaları, yerel iklim değişikliği gündeminin üst sıralarında yer almaktadır.

İklim değişikliğinin yerel bir sorun olarak inşası ayrıca şu tehlikeyi taşımaktadır: İklim değişikliği sorunları yerel olarak çözülebilir (Lindseth, 2004: 334). Oysa deneyimler göstermiştir ki iklim değişikliği gibi karmaşık sorunlar yumağını çözmek yerel yönetimler gibi tek bir yönetim kademesinin veya biriminin tek başına çözebileceği türden yapılandırılmış (teknik) sorunlar değildir. Kaldı ki yerel yönetimler iklim değişikliği ile mücadelede bilgi eksikliği, kurumsal kapasite yetersizliği, mali kaynak yetersizliği gibi bir sürü sorunla karşı karşıyadır (Measham, 2011: 893).

Uygulamada kentlerin iklim değişikliği konusunda tutarlı bir politika izlemesinin önünde birçok engel vardır. Örneğin kentsel mitigasyon ve adaptasyon eşzamanlı izlenebilir politikalarla ama bunlar arasındaki karşı bedellerin politika tasarımında dikkate alınması gerekir. Bazı mitigasyon tedbirleri, kentin iklim değişikliğine karşı hasar görebilirliğini artırabilir. Örneğin kentsel yoğunluğu artırma, toplu taşımaya duyulan ihtiyacı (dolayısıyla karbondioksit salımını) azaltır. Ancak mitigasyon açısından iyi olan bu politika, adaptasyon açısından kötüdür. Zira bu politika kentsel ısı adası etkisi yapar ve kanalizasyon sorunlarına neden olur (Bulkeley vd., 2011: 128). Antonio ve Oliveira'ya göre (2009) yerel yönetimler iklim politikaları izlerken mitigasyon ile adaptasyonun bütünleştirilmesi, iklim değişikliği politikalarının diğer politikalar, diğer yönetim kademeleri, sivil toplum örgütleri ile bütünleştirilmesi sorunlarıyla karşı karşıyadır.

Yerel yönetimleri iklim değişikliği konusunda harekete geçmeye sevk eden faktörler, aynı zamanda harekete geçmeyi engelleyen faktörler olarak da ortaya çıkabilir (Bulkeley vd., 2011: 150). Liderlik fırsatları, sorunla ilgilenme yetkileri, kaynaklara erişim, sorun çerçeveleme aynı zamanda duruma bağlı olarak kentlerde iklim değişikliği ile mücadele çabalarını sınırlandırabilir. Nitekim Bulkeley ve Broto'nun bulgularına göre (2013: 361-372) politika retorığının

önemli yerel yönetim programlarına dönüşmesi, uygulamada sınırlı kalmıştır. ICLEI'nin İklim Koruma için Kentler ağbağı bile iklim değişikliği konusunda yerelde yapılandırılmış bir yaklaşım geliştirmede başarısız olmuştur. Onun yerine bu ağbağ, duruma göre maliyet etkin olan ve diğer politika amaçlarıyla zor karşı bedeller gerektirmeyen (no-regret) tedbirler uygulamayı tercih etmiştir. %79'u 2005 yılından sonra başlayan kentsel eylemler, "iklim deneyleri" diye isimlendirilebilir. Kentlerde plan ve politikaya dönüşmeden deney formunda iklim değişikliği tepkileri yer almaktadır. Broto ve Bulkeley'e göre (2013: 93) kentlerin öneminin kabul edilmesine rağmen, retorik ile kentsel iklim politikasının uygulanması arasında büyük bir açık vardır. İklim değişikliği ile ilgili kentsel tepkiler büyük ölçüde enerji ve kentsel altyapıya odaklanan deneylerden oluşmaktadır.

IPCC WG III (Çalışma Grubu III) kentsel iklim değişikliği politikaları ile ilgili bilgi eksikliklerini AR5'de şu şekilde sıralamaktadır (Seto vd., 2014: 977-978):

- Yerel ölçekte birbiriyle bağdaşan ve karşılaştırılabilir salım verileri yoktur.
- Kentsel formu değiştirmenin salım indirimine yapacağı katkı bilinmemektedir.
- Yerel salım hesaplama yöntemleri arasında bağdaşma ve karşılaştırılabilirlik yoktur.
- Kentsel iklim eylem planları ve bu planların etkililiği konusunda çok az bilgi vardır.
- Kentlerin mitigasyon stratejilerini nasıl öncelikli hale getirebileceği hakkında bilimsel kavrayış yoktur.
- Gelecekte kentlerin nasıl gelişeceği konusunda büyük belirsizlik vardır.

Kısacası bugüne kadar yapılan tanımları itibarıyla yerel bir sorun olarak iklim değişikliği yapılandırılmış (teknik) bir sorun olmaktan uzaktır. İklim değişikliğinde kentlerin yerinin ne olduğuna dair bilgi eksiklikleri ve kentlerin ne yapması gerektiğine dair değer tartışmaları sürmektedir.

## Tartışma

Bu çalışmada inşacı bir yaklaşımla iklim değişikliği sorunu veya sorunlarını bir kamu politikası sorunu olarak üretme (bulma, tanımlama, çerçeveleme, yapılandırma, seçme ve çözme) süreciyle ilgili sorunlar tartışılmış ve çözülebilir bir sorun yapılandırması olarak iklim değişikliğinin yerel bir sorun olarak inşası değerlendirilmiştir. İklim değişikliği karmaşık sistemlerden kaynaklanan karmaşık (post normal veya yapılandırılmamış) bir sorun olduğu için çözümü de zor görünmektedir. Zira tanımlanamayan (yapılandırılmayan) sorunlar çözülemez. İklim değişikliği sorununun çözülebilir bir tanımı olarak sunulan yerel bir sorun olarak iklim değişikliği de belirsizlikler ve değer/çıkar çatışmalarından dolayı henüz yapılandırılmış (teknik) bir sorun değildir. Devletlerin iklim müzakerelerinde bağlayıcı mitigasyon yükümlülüğüne dayanan küresel iklim yönetim sistemi kurmada başarısız olması kentleri (yerel yönetimleri) öne çıkarmıştır.

## Kaynakça

Antonio, Jose and Puppim de Oliveira, (2009), "The Implementation of Climate Change Related Policies at the Subnational Level: An Analysis of Three Countries", *Habitat International*, 33(3): 253-259.

Arıkan, Yunus, (2006), Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi ve Kyoto Protokolü Metinler ve Temel Bilgiler, Bölgesel Çevre Merkezi REC-Türkiye, <http://www.ttg.org.tr/content/docs/rec.pdf> (19.01.2015).

Backstrand, Karin and Eva Lövbrand, (2007), "Climate Governance Beyond 2012: Competing Discourses of Green Governmentality, Ecological Modernization and Civic Environmentalism", Mary E. Pettenger (ed.), *Social Construction of Climate Change*, (Hampshire: Ashgate Publishing Limited): 123-147.

Bognar, Grag, (2011), "Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Climate Change Policy?", *The Monist*, 94(3): 329-348.

Broto, Vanesa Castan and Harriet Bulkeley, (2013), "A Survey of Urban Climate Change Experiments in 100 Cities", *Global Environmental Change*, 23(1): 92-102.

Bulkeley, Harriet and Michele M. Betsill, (2013), "Revisiting the Urban Politics of Climate Change", *Environmental Politics*, 22(1) 136-154.

Bulkeley, Harriet and Vanesa Castan Broto, (2013), "Government by Experiment? Global Cities and the Governing of Climate Change", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 38(3): 361-375.

Bulkeley, Harriet, Heike Schroeder, Katy Janda, Jimin Zhao, Andrea Armstrong, Shu Yi Chu and Shibani Ghosh, (2011), "The Role of Institutions, Governance and Urban Planning for Mitigation and Adaptation", Daniel Hoornweg, Mila Freire, Marcus J. Lee, Perinaz Bhada-Tata and Belinda Yuen (ed.), *Cities and Climate Change Responding to an Urgent Agenda*, (Washington: the World Bank): 125-159.

Corfee-Morlot, Jan, Lamia Kamal-Chaoui, Michael G. Donovan, Ian Cochran, Alexis Robert and Pierre-Jonathan Teasdale, (2009), *Cities, Climate Change and Multilevel Governance*, OECD Environmental Working Papers no:14, <http://www.oecd.org/env/cc/44242293.pdf> (23.01.2015).

Funtowicz, F. and J. Ravetz, (2003), *Post Normal Science*, <http://isecoeco.org/pdf/pstnormsc.pdf> (21.01.2015).

Hajer, Maarten A. (2005), "Coalitions, Practices, and Meaning in Environmental Politics: From Acid Rain to BSE", Howarth, David and Jacob Torfing (ed.), *Discourse Theory in European Politics Identity, Policy and Governance*, (New York: Palgrave Macmillan): 297-315.

Hisschemöller, Matthijs and Rob Hoppe, (1996), "Coping with Intractable Controversies: The Case for Problem Structuring in Policy Design and Analysis", *Knowledge and Policy: The International Journal of Knowledge Transfer and Utilization*, 8(4): 40-60.

Hoff, Jens and Bjarne W. Strobel, (2013), "A Municipal 'Climate Revolution'? The Shaping of Municipal Climate Change Policies", *The Journal of Transdisciplinary Environmental Studies* 12(1): 3-14.

Hoppe, Robert, (2010), *The Governance of Problems Puzzling, Powering, Participation*, (Bristol: The Policy Press).

IPCC, (2014), "Summary for Policymakers", Edenhofer, O., R. Pichs-Madruga, Y. Sokona, E. Farahani, S. Kadner, K. Seyboth, A. Adler, I. Baum, S. Brunner, P. Eickemeier, B. Kriemann, J. Savolainen, S. Schlömer, C. von Stechow, T. Zwickel and J.C. Minx (eds.), *Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, (Cambridge and New York: Cambridge University Press), [http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/wg3/ipcc\\_wg3\\_ar5\\_summary-for-policymakers.pdf](http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/wg3/ipcc_wg3_ar5_summary-for-policymakers.pdf) (20.01.2015).

Kadıoğlu, Mikdat, (2007), *Küresel İklim Değişimi ve Türkiye Bildiğiniz Havalarda Sonu*, (İstanbul: Güncel Yayıncılık).

Karl, H. C. Curtin, L. Scarlett and W. Hopkins, (2011), "Adapting to Climate Change- A Wicked Problem A Road Map for Action", I. Linkov and T. S. Bridges (ed.), *Climate: Global Change and Local Adaptation*, (Boston: Springer): 237-254.

Levin, Kelly, Benjamin Cashore, Steven Bernstein and Graeme Auld, (2012), "Overcoming the Tragedy of Super Wicked Problems: Constraining our Future Selves to Ameliorate Global Climate Change", *Policy Sciences*, 45(2): 123-152.

Lindseth, Gard, (2004), "The Cities for Climate Production Campaign (CCPC) and Framing of Local Climate Policy", *Local Environment*, 9(4): 325-336.

Measham, Thomas G., Benjamin L. Preston, Timothy F. Smith, CassandraBrooke, RussellGordard, Geoff Withycombe, Craig Morrison, (2011), "Adapting to Climate Change through Local Municipal Planning: Barriers and Challenges", *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, 16(8): 889-909.

Parsons, Wayne, (1995), *Public Policy An Introduction to the Theory and Practice of Policy Analysis*, (Cheltenham and Northampton: Edward Elgar).

Pielke, R. A., (2005), "Misdefining "Climate Change" Consequence for Science and Action", *Environmental Science and Policy*, 8(6): 548-561.

Revi, A., D.E. Satterthwaite, F. Aragón-Durand, J. Corfee-Morlot, R.B.R. Kiunsi, M. Pelling, D.C. Roberts, and W. Solecki, (2014), "Urban Areas". Field, C.B., V.R. Barros, D.J. Dokken, K.J. Mach, M.D. Mastrandrea, T.E. Bilir, M. Chatterjee, K.L. Ebi, Y.O. Estrada, R.C. Genova, B. Girma, E.S. Kissel, A.N. Levy, S. MacCracken, P.R. Mastrandrea, and L.L. White (eds.), *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change* (Cambridge and New York: Cambridge University Press): 535-612. [http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/wg2/WGIIAR5-Chap8\\_FINAL.pdf](http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/wg2/WGIIAR5-Chap8_FINAL.pdf) (19.01.2015).

Rittel, Horst W. and Melvin M. Webber, (1973), "Dilemmas in a General Theory of Planning", *Policy Sciences*, 4(2): 155-169.

Seto K. C., S. Dhakal, A. Bigio, H. Blanco, G. C. Delgado, D. Dewar, L. Huang, A. Inaba, A. Kansal, S. Lwasa, J. E. McMahon, D. B. Müller, J. Murakami, H. Nagendra, and A. Ramaswami, (2014), "Human Settlements, Infrastructure and Spatial Planning", Edenhofer, O., R. Pichs-Madruga, Y. Sokona, E. Farahani, S. Kadner, K. Seyboth, A. Adler, I. Baum, S. Brunner, P. Eickemeier, B. Kriemann, J. Savolainen, S. Schlömer, C. von Stechow, T. Zwickel and J.C. Minx (eds.), *Climate Change 2014: Mitigation of Climate Change. Contribution of Working Group III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, (Cambridge and New York: Cambridge University Press): 923-1000. [http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/wg3/ipcc\\_wg3\\_ar5\\_chapter12.pdf](http://www.ipcc.ch/pdf/assessment-report/ar5/wg3/ipcc_wg3_ar5_chapter12.pdf) (19.01.2015).

Tirkkonen, Juhani, Petri Tapio and MarkkuWilenus, (2002), "The Development of Climate Discourse: Internationally, in Finland and in Finnish Transport Futures Studies", Käyhkö, J. and Talve, L. (eds.), *Understanding the Global System. The Finnish Perspective*, (Painosalama: Turku): 193-199.



# Algılanan Kişi-Örgüt Uyumunun Kişilerarası Çatışma ve İşten Ayrılma Niyeti Üzerine Etkisi

**Nihal Kartaltepe BEHRAM<sup>a</sup>**  
Marmara Üniversitesi

**Esra DİNÇ<sup>b</sup>**  
Marmara Üniversitesi

## Öz

Bu çalışmanın amacı; kişi-örgüt uyumunun kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu doğrultuda kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarını oluşturan değer uyumu, gereksinim-karşılama uyumu ve talep-yeterlik uyumu ile kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiler ayrı ayrı değerlendirilmiştir. Araştırma hipotezleri, İstanbul il sınırları içerisinde bulunan ve değişik sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerde çalışan toplam 104 kişiden oluşan bir örneklem üzerinde test edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre değer uyumunun, kişilerarası çatışma üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bununla beraber değer uyumu ve gereksinim-talep uyumunun, işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

## Anahtar Kelimeler:

Kişi-Örgüt Uyumuna; Kişilerarası Çatışma; İşten Ayrılma Niyeti

Bireyin özellikleri ile örgütün özellikleri arasındaki benzerliği ifade eden kişi-örgüt uyumu, örgütsel davranış, endüstriyel psikoloji ve insan kaynakları disiplinleri içinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Zira kişi örgüt uyumu; işe yönelik tutumlar, bireylerarası dinamikler ve davranış açısından oldukça önemli sonuçları beraberinde getirmektedir. Kişi-örgüt uyumunda özellikle vurgulanan, bireyin değerlerinin, belirli bir örgütsel bağlamda yer alan değer sistemi ile eşleşmesidir ve bu eşleşme (veya eşleşmeme) çalışanın örgüt içindeki tutum ve davranışlarının en temel belirleyicilerinden birisidir. İlgili yazında yapılan araştırmalar (Chatman, 1991; Cable ve Judge, 1996; Verquer vd., 2003; Kristof-Brown vd., 2005) kişi-örgüt uyumunun iş tatmini, örgütsel bağlılık, algılanan stres, grup etkinliğine ilişkin algılama ve azalan işten ayrılma niyeti gibi çok sayıda işe yönelik tutumu olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Öte yandan örgüt üyeleri arasında destek ve güveni artıran, belirsizliği azaltan ve iletişimi kolaylaştıran kişi-örgüt uyumunun, işgörenler arasındaki ilişkiler üzerinde de olumlu

etkileri söz konusudur (Cable ve Edwards, 2004; Giberson vd., 2005). Bu çerçevede yüksek düzeyde kişi-örgüt uyumu, uzun dönemde örgüt için önemli avantajlara dönüştürülebilecek olumlu sonuçları beraberinde getirirken; kişi-örgüt uyumunun düşük düzeyde olması, hem örgüt hem de birey açısından çok sayıda olumsuz sonuca yol açacaktır.

Bu çalışmanın amacı; kişi-örgüt uyumunun kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini belirlemektir. Diğer çatışma türlerine göre daha zarar verici etkilere sahip olan kişilerarası çatışma, örgüt üyelerinin bir arada çalışmalarını ve örgütsel amaçlara ulaşmayı engellemekte; bununla beraber işgörenlerin stres, tükenmişlik, saldırganlık seviyelerinin de artmasına neden olmaktadır. Benzer şekilde işten ayrılma niyeti de işten ayrılma davranışı ile sonuçlanarak işletme için önemli maliyetlere yol açmaktadır. İşgören performansını önemli ölçüde düşüren işten ayrılma niyeti, işten ayrılma davranışı gerçekleşene kadar geçen sürede örgüt içinde sabotaj, iş yavaşlatma gibi bir takım normal dışı davranışlara da

<sup>a</sup> Sorumlu Yazar: Nihal Kartaltepe BEHRAM, Öğr. Gör. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, nihalkartaltepe@gmail.com

<sup>b</sup> Esra DİNÇ, Öğr. Gör. Dr., Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, edinc@marmara.edu.tr

neden olabilmektedir. Örgütsel performansı olumsuz yönde etkileyen bu iki değişkenin nedenlerinin anlaşılabilmesi, hem potansiyel kişilerarası çatışmaların hem de potansiyel işten ayrılmaların önceden tespit edilerek gerekli önlemlerin alınabilmesi açısından son derece önemlidir. Bu çerçevede kişi-örgüt uyumunu, kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyetini etkileyen önemli bir faktör olarak ele alan çalışmamızın ilgili yazına katkıda bulunması beklenmektedir.

## Kavramsal Çerçeve

### Algılanan Kişi-Örgüt Uyumunu

Kişi-örgüt uyumunda değer uyumunu esas alan araştırmacılar (Chatman, 1991; O'Reilly vd., 1991; Judge ve Ferris, 1992; Bretz ve Judge, 1994); kişi-örgüt uyumunu, "bireyin ve örgütün değerleri arasındaki uyum" olarak tanımlanmaktadır. Kristof (1996) ise, kişi-örgüt uyumunu daha geniş bir bakış açısı ile ele alarak "kişi ve örgüt arasında (a) taraflardan en az birisi, karşı tarafın ihtiyaçlarını karşıladığında (b) benzer temel özellikleri paylaştıklarında veya (c) ikisi birden meydana geldiğinde ortaya çıkan uyumluluk" olarak tanımlamıştır. Kişi-örgüt uyumu teorisinin temelinde; örgütlerin, bireylerin karakteristikleri ile uyumlu olma potansiyeline sahip bir takım karakteristiklerinin var olduğu ve bireylerin tutum ve davranışlarının, söz konusu uyumun derecesinden önemli ölçüde etkileyeceği varsayımına dayanmaktadır (Hoffman ve Woehr, 2006). İlgili yazında çok sayıda araştırmacı, kişi-örgüt uyumu kavramının teorik temellerinin Schneider (1987) tarafından ortaya konulan Çekim-Seçim-Yıpranma (Attraction-Selection-Attrition/ASA) Modeline dayandığını ileri sürmektedir (Chatman, 1989; Cable ve Judge, 1996; Sekiguchi, 2004; Van Vianen, 2005). Bu model, birey ve örgüt arasındaki karşılıklı uyum mekanizmasını üç boyut açısından tanımlamaktadır. Çekim boyutuna göre birey; örgütün yapısının, kültürünün ve değerlerinin, kendi tercihlerine, kişiliğine ve değerlerine uyum göstermesi durumunda söz konusu örgütü daha çekici olarak değerlendirecektir. Seçim boyutu açısından, örgütler de benzer şekilde kendi değerleri ve karakteristikleri ile benzer değer ve karakteristiklere sahip bireyleri istihdam etme eğiliminde olacaktırlar. Yıpranma boyutu ise, örgüt ile kendisi arasında bir uyumsuzluk

algılayan bireyin, örgütten ayrılmasını ifade etmektedir (Vancouver ve Schmitt, 1991; Van Vianen, 2000). Diğer bir ifade ile, birey-örgüt uyumunun bütünleyici niteliği doğrultusunda örgütün karakteristiklerine benzer karakteristiklere sahip bireyler örgüt tarafından çekilecek, işe alım sürecinde seçilecek ve bu bireyler örgütte kalıcı olacaktırlar.

Kristof (1996), ilgili yazında sıklıkla kullanılan uyumluluk kavramının, çok farklı şekillerde kavramsallaştırıldığını tamamlayıcı (supplementary) ve bütünleştirici (complementary) uyum şeklindeki bir ayrımın, söz konusu çoklu kavramsallaştırmaları netleştirmeye yardımcı olacağını ileri sürmüştür. Tamamlayıcı uyum; bireyin çevredeki diğer bireylerle benzer özelliklere sahip olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Yani bireyin değerleri, amaçları, kişiliği ve tutumları ile örgütün kültürü, iklimi, değerleri, amaçları ve normları arasında eşleşme olması durumunda tamamlayıcı uyumun varlığından söz edebilmemiz mümkündür. İlgili yazında tamamlayıcı uyum genellikle değer uyumu olarak ele alınmaktadır. Bütünleştirici uyum ise; bireyin sahip olduğu özelliklerin, çevreyi bir bütün haline getirdiği veya örgütte eksik olanı karşıladığı durumda ortaya çıkmaktadır. Bütünleştirici uyum, gereksinim-karşılama uyumu ve talep-yeterlik uyumu olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Gereksinim-karşılama uyumunun gerçekleşebilmesi için, bireyin ihtiyaç, arzu ve tercihlerinin örgüt tarafından karşılanması gerekmektedir. Diğer bir ifade ile örgüt, işgörenler tarafından talep edilen finansal, fiziksel ve psikolojik kaynakları karşılayabiliyor ve işgörene görev, kişilerarası ilişkiler ve gelişime ilişkin fırsatlar sunabiliyorsa gereksinim-karşılama uyumu gerçekleşmektedir. Benzer şekilde örgüt de zaman, çaba, bağlılık, bilgi yetenek ve yetkinlik gibi açılardan çalışanların katkılarını talep etmektedir. Bu noktada talep-yeterlik uyumu; bireyin, örgütsel talepleri karşılayabilmek için gerekli olan yeterliklere sahip olması durumunda ortaya çıkmaktadır. Cable ve Edwards (2004); değer uyumu olarak faaliyete geçen tamamlayıcı uyum ve psikolojik ihtiyaçların karşılanması olarak faaliyete geçen bütünleyici uyumun, kavramsal olarak ayrı olmakla birlikte aynı

işgören tutumlarını ve aynı sonuçları öngördüklerini ortaya koymuşlardır.

Kişi-örgüt uyumunun bireysel ve örgütsel sonuçlarına ilişkin olarak çok sayıda çalışma yapılmıştır. İlgili yazında yapılan çalışmalar, kişi-örgüt uyumunun, iş tutumları Boxx vd., 1991; Chatman, 1991; O'Reilly vd.; 1991; Bretz ve Judge, 1994), işten ayrılma eğilimi Chatman, 1991; O'Reilly vd., 1991; Vancouver vd., 1994; Bretz ve Judge, 1994; McCulloch ve Turban, 2007; Wheeler vd., 2007), stres (Ivancevich ve Matteson, 1984; Lovelace and Rosen, 1996), örgütsel vatandaşlık davranışı, etik davranış eğilimi gibi prososyal davranışlar (O'Reilly ve Chatman, 1986; Posner, 1992), iş tatmini ve örgütsel bağlılık (Chatman, 1991; Boxx vd. 1991; O'Reilly vd., 1991; Vancouver ve Schmitt, 1991; Bretz ve Judge, 1994; Vancouver ve Schmitt, 1991; Westerman ve Cyr, 2004; Huang vd., 2005), iş performansı (Tziner, 1987; Bright, 2007 ve kariyer başarısı (Bretz ve Judge, 1994) üzerinde önemli ölçüde etkili olduğunu ortaya koymuştur.

#### **Kişilerarası Çatışma**

Çatışma, sosyal birimlerin (birey, grup, örgüt vb.) içindeki veya arasındaki uyumsuzluk, anlaşmazlık veya uyuşmazlığın açığa çıktığı dinamik süreci ifade etmektedir (Rahim, 2011). Jehn ve Mannix (2001) ilgili alanda yapılan çalışmalar doğrultusunda örgütsel çatışmanın; görev çatışması, süreç çatışması ve ilişki çatışması (kişilerarası çatışma) olmak üzere üç farklı türü olduğunu ifade etmişlerdir. Görev çatışması, bir grup tarafından gerçekleştirilecek olan göreve ilişkin farklı bakış açısı ve fikirleri içeren anlaşmazlıklar sonucunda ortaya çıkmaktadır. Örneğin, stratejik alternatifler veya proje raporunda yer alması gereken bilgiler konusunda grubun hemfikir olamaması, görev çatışmasına neden olmaktadır. Süreç çatışması ise, görevin tamamlanma sürecinin nasıl ilerleyeceğine ilişkin konularda ortaya çıkan uyumsuzlukları ifade etmektedir. Daha spesifik olarak ifade etmek gerekirse süreç çatışması, görev ve kaynak dağıtımına ilişkin konuları kapsamaktadır. Örneğin spesifik bir görevin tamamlanması sorumluluğunun kime ait olduğu konusunda grup üyelerinin anlaşmazlık yaşamaları durumunda süreç çatışması ortaya çıkacaktır. Kişilerarası çatışma (ilişki çatışması) ise, gerginlik hissi

ve sürtüşme gibi duygusal bir takım bileşenleri de içeren kişilerarası uyumsuzlukları ifade etmektedir. Kişilerarası çatışma, grup üyeleri arasında sevilme gibi kişisel konuların yanı sıra, kızgınlık, engellenme ve rahatsız olma gibi hisleri de içermektedir.

Barki ve Hartwick (2004) kişilerarası çatışmayı "algıladığı bir anlaşmazlığa veya amaçlarına ulaşmasına müdahale edilmesine olumsuz duygusal tepkiler veren iki bağımsız taraf arasında ortaya çıkan dinamik süreç" olarak tanımlamıştır. Barki ve Hartwick (2004), bu tanımında yer alan anlaşmazlık, müdahale ve olumsuz duygu kavramlarının, kişilerarası çatışma olgusunu karakterize eden temel unsurlar olduğunu ifade etmişlerdir. Anlaşmazlık; tarafların, mevcut ihtiyaçlar, düşünceler, fikirler veya amaçlar konusunda bir fikir ayrılığının olduğunu düşünmesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Müdahale ise taraflardan birisinin davranışının, diğer tarafın hedef, ihtiyaç veya amaçlarını gerçekleştirmesine müdahale etmesi veya karşı olması durumunda gerçekleşmektedir. Son olarak olumsuz duygular; grup üyelerinin, kızgınlık, hayal kırıklığı, kıskançlık ve diğer olumsuz hisler tarafından karakterize edilen bir kişilerarası mücadeleye girmeleri durumunda ortaya çıkmaktadır.

İlgili yazında gerçekleştirilen çok sayıda araştırma (Bono vd., 2002; Behfar vd., 2008, Chekwa ve Thomas, 2013, örgütün tüm seviyelerinde ortaya çıkabilme potansiyeli olan kişilerarası çatışmanın, diğer çatışma türlerine göre daha zarar verici etkilere sahip olduğunu ortaya koymuştur. Kişilerarası çatışma, hem örgütler hem de işgörenler üzerinde çok sayıda olumsuz etkilere sahip olan önemli bir stres etkeni niteliğindedir. Örgüt üyelerinin bir arada çalışmalarını ve örgütsel amaçlara ulaşmayı engelleyen kişilerarası çatışma; verimlilik ve performans düşüklükleri (Tjosvold, 1991; Jehn, 1997; Pearson ve Porath, 2005), devamsızlık (Tjosvold, 1991), örgütsel bağlılığın azalması (Mills ve Schulz, 2009), işten ayrılma niyeti ve işgücü devir hızında artış (Frone, 2000; Spector ve Jex, 1998), iş tatmininde azalma (Jehn, 1997; Frone, 2000; Harvey vd., 2006), tükenmişlik (Leiter, 1991; Frone, 2000), iş yerinde şiddet ve saldırganlık vb. sosyal problemler (Barling vd., 2009) gibi sonuçları beraberinde getirmektedir.

### İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti; bireyin, çalıştığı örgütten yakın bir zamanda ayrılma olasılığına ilişkin öznel yargısını ifade etmektedir (Mowday ve Porter, 1982). Carmeli ve Weisberg (2006)'e göre, işten ayrılma niyeti; üç aşamalı bir bilişsel geri çekilme sürecinin son aşamasını ifade etmektedir. Örgütten ayrılmaya yönelik bilinçli ve planlanmış bir arzuyu ifade eden bu süreç; ayrılma düşüncesi, başka bir iş arama niyeti ve işten ayrılma niyeti aşamalarından oluşmaktadır. Burada önemli olan, işten ayrılma niyeti kavramının, bireylerin örgütten ayrılmaya ilişkin tutum ve düşüncelerini yansıtmaya rağmen, gerçek işten ayrılma eyleminden bahsetmemesidir. Ancak çok sayıda araştırma (Randall, 1990; Shore vd., 1990; Tett ve Meyer, 1993) göstermektedir ki; işten ayrılma niyeti, gerçek işten ayrılma eyleminin, en etkili öngöstergesidir.

Chang vd. (2013), işten ayrılma niyetine etki eden faktörleri belirlemeye yönelik çalışmaları analiz ederek, ilgili yazında en sık atıf yapılan faktörlerin; işte özerklik, adil ödüllendirme, sosyal destek, iş tatmini, örgütsel bağlılık, görev süresi ve yaş-cinsiyet gibi demografik faktörler olduğunu ifade etmişlerdir. Benzer şekilde Ghapanchi ve Aurum (2011) yaptıkları kapsamlı yazın taraması sonucunda işten ayrılma niyetine etki eden faktörleri; işle ilgili faktörler (iş karakteristikleri, işe ilişkin sosyal destek, motivasyonel tutumlar, profesyonel davranış); örgütsel faktörler (ücret ve haklar, örgüt kültürü, insan kaynakları uygulamaları); çevresel faktörler (aile ve arkadaşlar, algılanan iş fırsatları, teknolojik gelişmeler); bireysel özellikler (demografik faktörler, beşeri sermaye, motivasyonel özellikler, mesleki davranış) ve psikolojik faktörler (genel iş tatmini, örgütsel bağlılık, bıkkınlık, algılanan iş kaygısı) olmak üzere beş farklı grupta ele almışlardır. İşten ayrılma niyetine etki eden faktörlerin belirlenmesi, işten ayrılma davranışının önceden tahmin edilebilmesi ve potansiyel ayrılmaları engellemeye yönelik bir takım önlemler alınabilmesi açısından kritik önem taşımaktadır. Zira işten ayrılmaların, işe alım ve eğitim süreçlerinde katlanılan yüksek maliyetler, işe yerleştirme sürecinde ortaya çıkan verimlilik kaybı, yeni işe alınan personelin işe alışma süresinin uzunluğu, yüksek performanslı çalışanların kaybı, sosyal ve iletişimsel yapıların

bozulması gibi oldukça olumsuz etkileri söz konusudur (Kuean vd., 2010). Öte yandan işten ayrılma ile sonuçlanmasa dahi, tek başına işten ayrılma niyetinin de örgüt üzerinde oldukça önemli etkileri vardır. Bowen (1982), işten ayrılma niyetinin, devamsızlık ve düşük performans gibi bir takım sonuçları beraberinde getirdiğini ortaya koymuştur. Benzer şekilde Mowday vd. (1982), bireyin rahatsızlık hissetmesine rağmen sistemde kalmaya devam etmesi durumunda; sabotaj, devamsızlık ve iş yavaşlatma gibi yollarla tatminsizliğini ortaya koyacağını ileri sürmüşlerdir. Krishnan ve Singh (2010) tarafından gerçekleştirilen araştırmanın bulguları; işten ayrılma niyetinin örgütteki normal dışı davranışlar ile pozitif yönlü, performans yönelimi ve örgütsel vatandaşlık davranışı ile ise negatif yönlü ilişkisi olduğuna işaret etmektedir.

## Değişkenler Arası İlişkiler ve Hipotezlerin Oluşturulması

### Kişİ-Örgüt Uyumu ve Kişilerarası Çatışma

İlgili yazında kişİ-örgüt uyumunun tüm boyutları açısından kişilerarası çatışma üzerindeki etkisini araştıran ampirik bir çalışma mevcut değildir. Ancak çatışma yazını incelendiğinde, değer uyumunun, örgütteki çatışmayı azaltan bir faktör olarak ele alındığı görülmektedir (Jehn, 1994; Hope, 1996; Jehn vd., 1997). Edwards ve Cable (2009), değer uyumunun, kişilerarası ilişkiler üzerindeki etkilerini iletişim, tahmin edilebilirlik, çekicilik ve güven olmak üzere dört boyut açısından ele almışlardır. Bu çerçevede değer uyumundan kaynaklanan kişilerarası benzerlikler, bireyler arasında *iletişimin* sıklığını ve kalitesini artırmaktadır. Bu durum, örgüt içinde bilgi paylaşımını kolaylaştırmakta ve yanlış anlaşılmalara azaltmaktadır. Bununla beraber ortak değerleri paylaşan örgüt üyeleri, benzer güdülere, benzer amaçlara ve benzer tepkilere sahip olacakları için bu durum *önceden tahmin edilebilirliği* artırmaktadır. Söz konusu benzerlikler, örgütte ne olacağını tahmin edebilme noktasında işgörenlere yardımcı olmaktadır, çünkü işgörenler, örgütün ve örgüt üyelerinin eylemlerini tahmin ederken kendi güdülerini ve amaçlarını kullanabilirler. Bu noktada kişilerarası benzerlik, karşılıklı anlayışı artırmakta ve diğerlerinin nasıl davranacağına ilişkin

belirsizliği de azaltmaktadır. Örgüt üyeleri arasında yanlış anlaşılmanın ve belirsizliğin azaltılması ya da karşılıklı anlayışın artırılması açısından düşünüldüğünde, kişi-örgüt uyumunun, kişilerarası çatışmanın özellikle anlaşmazlık boyutu üzerinde önemli etkilerinin olduğu düşünülmektedir. Değer uyumunun bir diğer olumlu sonucu olan *çekicilik* ise, örgüt üyeleri arasındaki karşılıklı beğeni ve arkadaşlığı ifade etmekte ve kişilerarası pozitif ilişkileri ifade etmektedir (Edwards ve Cable, 2009). Kişilerarası çatışmanın temel boyutlarından birisi olan olumsuz duygular açısından ele alındığında, kişi-örgüt uyumu ile ortaya çıkan kişilerarası pozitif ilişkiler, örgüt üyelerinin olumsuz hisler tarafından karakterize edilen bir kişilerarası mücadeleye girmelerine engel olacaktır. Son olarak benzer değerlere sahip bireyler arasında *güvenin* oluşması ve sürdürülmesi daha kolay gerçekleşmektedir. Kişilerarası çatışmayı azaltıcı tüm bu faktörler dikkate alındığında, özellikle tamamlayıcı uyum açısından kişi-örgüt uyumunun kişilerarası çatışma üzerinde etkili olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda araştırmanın birinci hipotezi aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir:

*H<sub>1</sub>: Algılanan kişi-örgüt uyumunun kişilerarası çatışma üzerinde negatif yönde etkisi vardır.*

### **Kişi-Örgüt Uyumunu ve İşten Ayrılma Niyeti**

Çekim/Seçim/Yıpranma (Attraction-Selection-Attrition/ASA) Modeli çerçevesinde, kişi-örgüt uyumu yazınının altında yatan temel varsayım; bireyin uyum açısından kendisine daha yakın bulunduğu örgütü daha çekici bulması ve örgütten ayrılma eğiliminin daha düşük olmasıdır. Kişi-örgüt uyumu, yalnızca örgüt için olumlu sonuçları beraberinde getirmemekte, birey açısından da önemli faydalar sunmaktadır. Kişi-örgüt uyumunun yüksek derecede algılanması, bireyin sağlığını olumlu yönde etkilemekte ve örgüt içinde kendisini daha iyi hissetmesini sağlayarak işten ayrılma niyetini azaltmaktadır. Öte yandan kişi-örgüt uyumunun işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini, örgüt içindeki sosyal ağlar çerçevesinde ele almak da mümkündür. Moynihan ve Pandey (2007), iş arkadaşlarının desteğini yüksek derecede algılayan bireylerin, iş arkadaşlarına karşı sorumluluk hissettiklerini ve bu nedenle de işten ayrılma

niyetlerinin daha düşük olduğunu ifade etmişlerdir. Diğer bir ifade ile kişi-örgüt uyumunun bir sonucu olarak algılanan yüksek nitelikli çalışma ilişkileri, kişilerin işten ayrılma eğilimini azaltıcı yönde etki yapmaktadır.

Verquer vd. (2003), kişi-örgüt uyumu yazınına ilişkin olarak gerçekleştirdikleri meta analiz çalışmasının sonucunda kişi-örgüt uyumu ve işten ayrılma niyeti arasında önemli bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Chatman (1991), örgüt ile arasında düşük derecede değer uyumu algılayan çalışanların, işten ayrılma niyetinin yüksek derecede algılayanlar göre daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Benzer şekilde Vancouver ve Schmitt (1991), Bretz ve Judge, (1994), Vancouver vd., (1994), Westerman ve Cyr (2004), Herrbach ve Mignonac (2007), McCulloch ve Turban (2007), Vianen vd. (2007), Wheeler vd. (2007) birey-örgüt uyumu ile işten ayrılma eğilimi arasında güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu doğrultuda araştırmanın ikinci hipotezi aşağıdaki şekilde formüle edilmiştir.

*H<sub>2</sub>: Algılanan kişi-örgüt uyumunun işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönde etkisi vardır.*

### **Araştırmanın Metodolojisi**

Bu araştırmanın amacı algılanan kişi-örgüt uyumunun, kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini belirlemektir. Bu doğrultuda kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarını oluşturan değer uyumu, gereksinim-karşılama uyumu ve talep-yeterlik uyumu ile kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiler ayrı ayrı değerlendirilmiştir.

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde algılanan kişi-örgüt uyumunu ölçmek üzere Cable ve DeRue (2002) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Kristof (1996) tarafından yapılan tamamlayıcı uyum ve bütünleştirici uyum ayırımına paralel olan bu ölçek, değer uyumu, gereksinim-karşılama uyumu, talep-yeterlik uyumu olmak üzere üç alt boyuttan oluşmaktadır. Anketin ikinci bölümünde kişilerarası çatışmayı ölçmek üzere Spector ve Jex (1998) tarafından geliştirilen ve dört ifadeden oluşan İşyerinde

Kişilerarası Çatışma ölçeği kullanılmıştır. Üçüncü bölümde işten ayrılma niyetini ölçmek için Konovsky ve Cropanzano (1991) tarafından geliştirilen ölçekten faydalanılmıştır. Anketin son bölümünde ise katılımcıların demografik özelliklerini saptamak üzere hazırlanmış dört adet kapalı uçlu soru yer almıştır. Araştırmada kullanılan ölçeklere verilen cevaplar “hiç katılmıyorum” ile “tamamen katılıyorum” arasında 5’li Likert ölçeği üzerinden değerlendirilerek analiz edilmiştir.

Araştırma hipotezleri, İstanbul il sınırları içerisinde bulunan ve değişik sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerde çalışan toplam 104 kişiden oluşan bir örneklem üzerinde test edilmiştir. Araştırma örnekleme, kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiştir. Örneklem grubuna ait demografik özellikler Tablo 1’de sunulmaktadır.

Demografik özellikler ile ilgili sonuçlara bakıldığında; katılımcıların % 36,9’unun erkek, % 63,1’inin kadın olduğu görülmektedir. Yaş dağılımı ile ilgili sonuçlara bakıldığında ise; katılımcıların % 16,3 ‘ünün 18-25 yaş aralığında, %69,2’sinin 26-35 yaş aralığında, %13,5 ‘inin 36-45 yaş aralığında, %1’inin ise 46 ve üstü yaşlardadır.

**Tablo1:** Katılımcıların Demografik Özellikleri (n=104)

Demografik Özellikler		Frekans	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	38	36,9
	Kadın	66	63,1
Yaş Dağılımı	18-25	17	16,3
	26-35	72	69,2
	36-45	14	13,5
	46 ve üstü	1	1,0
Çalışma Süresi	1 yıldan az	26	25
	1-5 yıl	55	52,9
	6-10 yıl	17	16,3
	11-15 yıl	5	4,8
	16 ve üstü	1	1,0
Pozisyon	Üst düzey	10	9,6
	Orta düzey	40	38,5
	Alt düzey	25	24
	Yönetici olmayan	29	27,9

Çalışma süresi ile ilgili dağılımlarda katılımcıların, %25’inin 1 yıldan az, % 52,9’unun 1-5 yıl arasında, % 16,3’ünün 6-10 yıl arasında, %4,8’inin 11-15 yıl arasında, %1’inin ise 16 ve üstü yıldır kurumda çalıştığı görülmektedir. Araştırmaya katılanların görev aldıkları pozisyon ile ilgili dağılımlara bakıldığında ise katılımcıların % 9,6’sı üst düzey, % 38,5’i orta düzey, %24’ü ise alt düzey yöneticidir. Buna karşılık % 27,9’luk bir kısım ise yöneticilik pozisyonunda görev yapmamaktadır.

**Tablo 2:** Algılanan Kişi-Örgüt Uyumu Faktör Analizi Sonuçları

Faktörün Adı		İfadeler	Faktör Yükleri	Faktör Açıklayıcılığı (%)	Güvenilirilik (Cronbach Alpha)
Gereksinim-Karşılama Uyumu	KO6	Mevcut işim, bir işten istediğim hemen hemen her şeyi bana vermektedir.	,881	30,014	,921
	KO4	İşimin bana sunduklarıyla benim bir işte aradıklarım arasında iyi bir uyum vardır.	,831		
	KO5	Mevcut işim, bir işte aradığım özellikleri fazlasıyla karşılamaktadır.	,829		
Değer Uyumu	KO1	Hayatta değer verdiğim şeylerle, örgütümün değer verdiği şeyler birbirine çok benzemektedir.	,869	27,596	,899
	KO2	Kişisel değerlerim ile örgütümün değerleri ve kültürü örtüşmektedir.	,831		
	KO3	Örgütümün değerleri ve kültürü, benim değer verdiğim şeylerle iyi bir uyum içindedir.	,807		
Talep-Yeterlik Uyumu	KO8	Yeteneklerim ve mesleki eğitimim işimin gereklilikleri ile iyi bir uyum içindedir.	,899	25,073	,830
	KO9	Kişisel yeteneklerim ve aldığım eğitimim; işimin benden talep ettikleri ile iyi bir şekilde örtüşmektedir	,898		
	KO7	İşimin benden talep ettikleriyle kişisel yeteneklerim arasındaki eşleşme oldukça iyidir.	,699		
			TOTAL:	82,682	

KaizerMeyerOlkinMeasure of SamplingAdequacy: ,828

Bartlett Test of SphericityChi-Square:668,053

df36

Sig,000

## Araştırma Bulguları

Araştırmada daha sonra veri toplama araçlarının faktör ve güvenilirlik analizleri yapılmış, örnekleme yeterliliği ölçüsü (KMO) 0,50 değerinin altında kalan, faktör altında tek kalan, birbirine yakın faktör ağırlıkları olan ve faktör ağırlığı 0,50'nin altında kalan maddeler analizden çıkarılarak faktör analizleri tekrarlanmıştır.

Analizler sonucunda kişi-örgüt uyumunun üç boyuttan oluştuğu görülmüştür. Bu boyutlar değer uyumu ( $\alpha=899$ ), gereksinim-karşılama uyumu ( $\alpha=921$ ) ve talep-yeterlik uyumu ( $\alpha=830$ ) olarak adlandırılmıştır. Yapılan analizlerde kişilerarası çatışma ( $\alpha=799$ ) ve işten ayrılma niyetinin ( $\alpha=839$ ) ise tek boyuttan oluştuğu görülmüştür.

Araştırmada değişkenlerarası ilişkileri belirlemek üzere korelasyon analizinden yararlanılmıştır. Korelasyon analizi sonuçları Tablo 5'te görülmektedir.

Analiz sonuçlarına göre; kişi-örgüt uyumu ile kişilerarası çatışma arasındaki ilişkiler incelendiğinde; kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarından değer uyumu ile kişilerarası çatışma arasında negatif yönlü, ( $r=-,346$ ), gereksinim-karşılama uyumu ile kişilerarası çatışma arasında negatif yönlü ( $r=-,217$ ) bir ilişki olduğu

Tablo 5. Ortalama, Standart Sapma ve Korelasyon

	Ort.	Std. Sapma	1	2	3	4	5
1 Değer uyumu	2,75	1,08	-				
2 Gereksinim-karşılama uyumu	3,05	,97	,680**	-			
3 Talep-yeterlik uyumu	3,45	,93	,414**	,365**	-		
4 Kişilerarası çatışma	1,66	,61	-,346**	-,217*	-,187	-	
5 İşten ayrılma niyeti	3,33	1,27	-,613**	-,568**	-,295**	,083	-

N= 104, \*p<0,05, \*\*p<0,01

görülmüştür. Talep yeterlilik uyumu ile kişilerarası çatışma arasında bir ilişkiye rastlanmamıştır. Kişi-örgüt uyumu ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkilere bakıldığında ise; değer uyumu ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ( $r=-,613$ ), gereksinim-karşılama uyumu ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü ( $r=-,568$ ) ve talep yeterlilik uyumu ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir ilişki ( $r=-,295$ ) olduğu görülmüştür. Kişilerarası çatışma ile işten ayrılma niyeti arasında bir ilişkiye rastlanmamıştır.

Araştırmada geliştirilen hipotezleri test etmek üzere ise çoklu regresyon analizinden yararlanılmıştır. Araştırmanın ilk hipotezini test etmek üzere kişi-örgüt uyumunun kişilerarası çatışma üzerindeki etkisini

Tablo 3. Kişilerarası Çatışma Faktör Analizi Sonuçları

Faktörün Adı		İfadeler	Faktör Yükleri	Faktör Açıklayıcılığı (%)	Güvenilirlik (Cronbach Alpha)
Kişilerarası Çatışma	KÇ4	İşyerinizde hangi sıklıkla başkalarıyla tartışsınız?	,891	62,895	,799
	KÇ3	İşyerinizde diğer insanlar size hangi sıklıkla bağırırlar?	,876		
	KÇ3	İşyerinizde insanlar size hangi sıklıkla kaba davranırlar?	,834		
	KÇ1	İşyerinizde insanlar size hangi sıklıkla kötü şeyle yaparlar?	,508		

KaizerMeyerOlkinMeasure of SamplingAdequacy: ,754

Bartlett Test of SphericityChi-Square: 155,948

df 6

Sig ,000

Tablo 4. İşten Ayrılma Niyeti Faktör Analizi Sonuçları

Faktörün Adı		İfadeler	Faktör Yükleri	Faktör Açıklayıcılığı (%)	Güvenilirlik (Cronbach Alpha)
İşten Ayrılma Niyeti	IA1	Önümüzdeki sene şu anda çalıştığım işletmenin dışında başka bir işletmede iş aramaya niyetim var.	,883	75,681	,839
	IA2	Bu işletmede yıllarca çalışmak istiyorum. (R)	,869		
	IA3	Bu işletmedeki işimi bırakmayı çok sık düşünüyorum.	,858		

MeyerOlkinMeasure of SamplingAdequacy: ,725

Bartlett Test of SphericityChi-Square: 121,815

df 3

Sig ,000

belirlemeye yönelik olarak yapılan çoklu regresyon analizi sonucu Tablo 6'da görülmektedir.

**Tablo 6:** Kişi-Örgüt Uyumunun Kişilerarası Çatışma Üzerindeki Etkisi

	Kişilerarası Çatışma	
	B	Sig
Değer Uyumu	-,351**	,009
Gereksinim-karşılama uyumu	,043	,739
Talep-yeterlik uyumu	-,058	,579
Adjusted r <sup>2</sup>	,097	
N	104	
F	4,688	
Sig	,004	
S.E.	,58575	

N= 104, \*\*p<0,01

Sonuçlara göre kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarından olan değer uyumunun kişilerarası çatışma üzerinde ( $\beta = -,351; Sig = ,009$ ) negatif yönlü etkisi olduğu görülmektedir. Bununla birlikte gereksinim-karşılama uyumu ile talep yeterlilik uyumunun kişilerarası çatışma üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

Kişi-örgüt uyumunun işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla yapılan çoklu regresyon analizi sonucu ise Tablo 7'de görülmektedir.

**Tablo 7:** Kişi-Örgüt Uyumunun İşten Ayrılma Niyeti Üzerindeki Etkisi

	İşten Ayrılma Niyeti	
	B	Sig
Değer Uyumu	-,414**	,000
Gereksinim-karşılama uyumu	-,279**	,009
Talep-yeterlik uyumu	-,021	,800
Adjusted r <sup>2</sup>	,401	
N	104	
F	23,988	
Sig	,000	
S.E.	,58575	

N= 104, \*\*p<0,01

Sonuçlara göre kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarından olan değer uyumunun ( $\beta = -,414; Sig = ,000$ ) ve gereksinim-talep uyumunun ( $\beta = -,279; Sig = ,009$ ) işten ayrılma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi olduğu görülürken, talep yeterlilik uyumunun işten ayrılma niyeti üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

## Tartışma

Bu araştırmada çalışanların algıladıkları kişi-örgüt uyumunun kişilerarası çatışma ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarından değer uyumunun kişilerarası çatışma

üzerinde negatif yönlü bir etkisi bulunmaktadır. Buna göre çalışanlar sahip oldukları değerlerle örgütün değerlerini uyumlu olarak algıladıklarında, yaşanan kişilerarası çatışmalar azalmaktadır. Elde edilen bu sonuç konu ile ilgili yazını da destekler niteliktedir. Konu ile ilgili yapılan çalışmalarda değer uyumunun örgüt içerisinde iletişimi kolaylaştırması, ortak değerlere sahip bireylerden oluşan bir örgütte benzer güdü, amaç ve tepkilerle birey davranışlarının tahmin edilebilir olması ve benzer değerlere sahip kişiler arasında oluşan olumlu ve güvene dayalı oluşacak iklim örgüt içerisinde yaşanabilecek kişilerarası çatışmaları azaltabilmektedir.

Araştırmada elde edilen diğer bulgulara göre, kişi-örgüt uyumunun alt boyutlarından olan değer uyumu ve gereksinim-karşılama uyumunun, işten ayrılma üzerindeki negatif yönlü bir etkisi bulunmaktadır. Buna göre çalışanların algıladıkları değer uyumu ve gereksinim-karşılama uyumu arttıkça işten ayrılma niyetleri azalmaktadır. İlgili yazında da kişi-örgüt uyumunun işten ayrılma üzerinde etkili bir değişken olarak ele alındığı görülmektedir. Kişi kendi değerlerine daha yakın bulunduğu örgütleri daha çekici olarak algılamakta ve bu da işten ayrılma niyeti üzerinde etkili olmaktadır. Bununla birlikte gereksinim-karşılama uyumu bireyin ihtiyaç, arzu ve tercihlerinin örgüt tarafından karşılanması ile ilişkili olduğundan, bu uyum boyutunun işten ayrılma niyeti üzerinde etkili olması oldukça uygun bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

Bu araştırmanın bulgu ve sonuçları yorumlanırken bir takım kısıtların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Araştırmanın önemli bir kısıtı, araştırma örnekleminin farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletme çalışanlarından oluşmuş olmasıdır. Bu durum sektörel bazda yorum yapmayı güçleştirmektedir. Öte yandan yalnızca araştırmanın İstanbul'da yapılmış olması da başka bir kısıt olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle gelecek çalışmalarda, farklı sektörler, bölgeler veya ülkeler seçilerek, karşılaştırma olanağı sağlayacak araştırmaların yapılması önemlidir. Son olarak araştırmanın zaman ve maliyet kısıtları nedeni ile dar sayılabilecek bir örneklem çerçevesinde yapılmış olması, bir diğer önemli kısıt teşkil etmektedir.



## Kaynakça

- Barling, J., Dupré, K. E., & Kelloway, E. K. (2009). Predicting workplace aggression and violence. *Annual review of psychology, 60*, 671-692.
- Behfar, K. J., Peterson, R. S., Mannix, E. A., & Trochim, W. M. (2008). The critical role of conflict resolution in teams: a close look at the links between conflict type, conflict management strategies, and team outcomes. *Journal of applied psychology, 93*(1), 170-188
- Bono, J. E., Boles, T. L., Judge, T. A., & Lauver, K. J. (2002). The role of personality in task and relationship conflict. *Journal of personality, 70*(3), 311-344.
- Bowen, D. E. (1982). Some unintended consequences of intention to quit. *Academy of Management Review, 7*(2), 205-211.
- Boxx, W. R., Odom, R. Y., & Dunn, M. G. (1991). Organizational values and value congruency and their impact on satisfaction, commitment, and cohesion: An empirical examination within the public sector. *Public Personnel Management, 20*(2), 195-205
- Bretz Jr, R. D., & Judge, T. A. (1994). Person-organization fit and the theory of work adjustment: Implications for satisfaction, tenure, and career success. *Journal of Vocational behavior, 44*(1), 32-54.
- Bright, L. (2007). Does person-organization fit mediate the relationship between public service motivation and the job performance of public employees?. *Review of public personnel administration, 27*(4), 361-379.
- Cable, D. M., & DeRue, D. S. (2002). The convergent and discriminant validity of subjective fit perceptions. *Journal of applied psychology, 87*(5), 875.
- Cable, D. M., & Edwards, J. R. (2004). Complementary and supplementary fit: a theoretical and empirical integration. *Journal of applied psychology, 89*(5), 822.
- Cable, D. M., & Judge, T. A. (1996). Person-organization fit, job choice decisions, and organizational entry. *Organizational behavior and human decision processes, 67*(3), 294-311
- Carmeli, A., & Weisberg, J. (2006). Exploring turnover intentions among three professional groups of employees. *Human Resource Development International, 9*(2), 191-206.
- Chang, W. J. A., Wang, Y. S., & Huang, T. C. (2013). Work design-related antecedents of turnover intention: A multilevel approach. *Human Resource Management, 52*(1), 1-26.
- Chatman, J. A. (1989). Improving interactional organizational research: A model of person-organization fit. *Academy of management Review, 14*(3), 333-349.
- Chatman, J. A. (1991). Matching people and organizations: Selection and socialization in public accounting firms. *Administrative Science Quarterly, 36*, 459-484.
- Chekwa, C., & Thomas, E. (2013). Is Interpersonal Conflict a Death Sentence to Team Building?. *International Journal of Business & Public Administration, 10*(2), 30-44.
- Edwards, J. R., & Cable, D. M. (2009). The value of value congruence. *Journal of Applied Psychology, 94*(3), 654-677.
- Frone, M. R. (2000). Interpersonal conflict at work and psychological outcomes: testing a model among young workers. *Journal of occupational health psychology, 5*(2), 246.
- Ghapanchi, A. H., & Aurum, A. (2011). Antecedents to IT personnel's intentions to leave: A systematic literature review. *Journal of Systems and Software, 84*(2), 238-249.
- Giberson, T. R., Resick, C. J., & Dickson, M. W. (2005). Embedding leader characteristics: an examination of homogeneity of personality and values in organizations. *Journal of Applied Psychology, 90*(5), 1002.
- Harvey, S., Blouin, C., & Stout, D. (2006). Proactive personality as a moderator of outcomes for young workers experiencing conflict at work. *Personality and individual differences, 40*(5), 1063-1074.
- Herrbach, O., & Mignonac, K. (2007). Is ethical p-o fit really related to individual outcomes? A study of management-level employees. *Business & Society, 46*(3), 304-330.
- Hoffman, B. J., & Woehr, D. J. (2006). A quantitative review of the relationship between person-organization fit and behavioral outcomes. *Journal of Vocational Behavior, 68*(3), 389-399.
- Huang, M. P., Cheng, B. S., & Chou, L. F. (2005). Fitting in organizational values: The mediating role of person-organization fit between CEO charismatic leadership and employee outcomes. *International Journal of Manpower, 26*(1), 35-49.
- Ivancevich, J. M., & Matteson, M. T. (1984). A type AB person-work environment interaction model for examining occupational stress and consequences. *Human relations, 37*(7), 491-513
- Jehn, K. A. (1994). Enhancing effectiveness: An investigation of advantages and disadvantages of value-based intragroup conflict. *International journal of conflict management, 5*(3), 223-238.
- Jehn, K. A. (1997). A qualitative analysis of conflict types and dimensions in organizational groups. *Administrative science quarterly, 42*(3), 530-557.
- Jehn, K. A., & Mannix, E. A. (2001). The dynamic nature of conflict: A longitudinal study of intragroup conflict and group performance. *Academy of management journal, 44*(2), 238-251.
- Jehn, K. A., Chadwick, C., & Thatcher, S. M. (1997). To agree or not to agree: The effects of value congruence, individual demographic dissimilarity, and conflict on workgroup outcomes. *International Journal of Conflict Management, 8*(4), 287-305.
- Judge, T. A., & Ferris, G. R. (1992). The elusive criterion of fit in human resources staffing decisions. *Human Resource Planning, 15*, 47-67.
- Krishnan, S. K., & Singh, M. (2010). Outcomes of intention to quit of Indian IT professionals. *Human Resource Management, 49*(3), 421-437.
- Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel psychology, 49*(1), 1-49.
- Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D., & Johnson, E. C. (2005). Consequences of Individuals' fit at Work: A Meta-Analysis of Person-Job, Person-Organization, Person-Group, and Person-Supervisor Fit. *Personnel psychology, 58*(2), 281-342.

- Kuean, W. L., Kaur, S., & Wong, E. S. K. (2010). Relationship Between Organizational Commitment and Intention to Quit: The Malaysian Companies Perspectives. *Journal of Applied Sciences*, 10(19), 2251-2260.
- Leiter, M. (1991). The dream denied: professional burnout and the constraints of human service organizations. *Canadian Psychology/Psychologie Canadienne*, 32(4), 547.
- Lovelace, K., & Rosen, B. (1996). Differences in achieving person-organization fit among diverse groups of managers. *Journal of Management*, 22(5), 703-722
- McCulloch, M. C., & Turban, D. B. (2007). Using Person-Organization Fit to Select Employees for High-Turnover Jobs. *International Journal of Selection and Assessment*, 15(1), 63-71.
- Mills H. & Schulz J., Exploring the Relationship between Task Conflict, Relationship Conflict, Organizational Commitment, Sport Management International Journal, 2009, 5(1), 5-18.
- Mowday, R. T., Porter, L. W., & Steers, R. M. (1982). *Employee-organization linkages: The psychology of commitment, absenteeism, and turnover* (Vol. 153). New York: Academic Press
- Moynihan, D. P., & Pandey, S. K. (2008). The ties that bind: Social networks, person-organization value fit, and turnover intention. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 18(2), 205-227.
- O'Reilly, C. A., & Chatman, J. (1986). Organizational commitment and psychological attachment: The effects of compliance, identification, and internalization on prosocial behavior. *Journal of applied psychology*, 71(3), 492
- Pelled, L. H. (1996). Demographic diversity, conflict, and work group outcomes: An intervening process theory. *Organization Science*, 7(6), 615-631.
- Posner, B. Z. (1992). Person-organization values congruence: No support for individual differences as a moderating influence. *Human Relations*, 45(4), 351-361
- Rahim, M. A. (2011). *Managing conflict in organizations*. Transaction Publishers.
- Randall, D. M. (1990). The consequences of organizational commitment: Methodological investigation. *Journal of organizational Behavior*, 11(5), 361-378.
- Sekiguchi T., (2004). Person-organization fit and person-job fit in employee selection: A review of the literature. *Osaka Keidai Ronshu*, 54(6), 179-196.
- Shore, L. M., Newton, L. A., & Thornton, G. C. (1990). Job and organizational attitudes in relation to employee behavioral intentions. *Journal of Organizational Behavior*, 11(1), 57-67.
- Spector, P. E., & Jex, S. M. (1998). Development of four self-report measures of job stressors and strain: Interpersonal Conflict at Work Scale, Organizational Constraints Scale, Quantitative Workload Inventory, and Physical Symptoms Inventory. *Journal of occupational health psychology*, 3(4), 356.
- Swann, W. B., Stein-Seroussi, A., & Giesler, R. B. (1992). Why people self-verify. *Journal of personality and social psychology*, 62(3), 392.
- Tett, R. P., & Meyer, J. P. (1993). Job satisfaction, organizational commitment, turnover intention, and turnover: path analyses based on meta-analytic findings. *Personnel psychology*, 46(2), 259-293.
- Tziner, A. (1987). Congruency issue retested using Fineman's achievement climate notion. *Journal of Social Behavior & Personality*. 2 (1), 67-78.
- Van Vianen, A. E. (2000). Person-organization fit: the match between newcomers' and recruiters' preferences for organizational cultures. *Personnel Psychology*, 53(1), 113-149.
- Van Vianen, A. E., De Pater, I. E., & Van Dijk, F. (2007). Work value fit and turnover intention: same-source or different-source fit. *Journal of managerial psychology*, 22(2), 188-202.
- Vancouver, J. B., & Schmitt, N. W. (1991). An exploratory examination of person-organization fit: Organizational goal congruence. *Personnel psychology*, 44(2), 333-352.
- Westerman, J. W., & Cyr, L. A. (2004). An integrative analysis of person-organization fit theories. *International Journal of Selection and Assessment*, 12(3), 252-261.
- Wheeler, A. R., Gallagher, V. C., Brouer, R. L., & Sablinski, C. J. (2007). When person-organization (mis) fit and (dis) satisfaction lead to turnover: The moderating role of perceived job mobility. *Journal of Managerial Psychology*, 22(2), 203-219.

## Sağlık Çalışanlarında İşe Bağlı Stres: Konya Numune Hastanesi Saha Çalışması

**Ecem Merve ÖZCAN<sup>a</sup>**  
Sağlık Yöneticisi

**Ali ÜNAL<sup>b</sup>**  
Gümüşhane Üniversitesi

**Ahmet Burhan ÇAKICI<sup>c</sup>**  
Gümüşhane Üniversitesi

### Öz

Günümüzün modern hastalıklarından biri olan stres kişilerde ve örgütlerde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Kişiler ve örgütler stresin bu olumsuz etkilerine farklı derecelerde tepki gösterirler. Bu çalışmayla sağlık çalışanlarının işe bağlı stres düzeylerinin ne derece olduğu ve hangi değişkenlere bağlı farklılık gösterdiklerini ölçmek amaçlanmıştır. Çalışma Konya Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesinde görev yapan 138 çalışan üzerinde uygulamalı olarak gerçekleştirilmiştir. Uygulama sonunda kadınların ve idari birim çalışanlarının daha fazla stres yaşadıkları tespit edilmiştir.

### Anahtar Kelimeler:

Stres; Sağlık; Hastane

Modern hayatın yaşam standardını yükseltmesinin yanı sıra geçmiş yüzyıllarda bilinmeyen bir kavram, "Stres" kavramı günlük yaşantımızda sık kullanılan kelimelerden biri oldu (Tarhan, 2014:15). Günümüzün hastalığı olarak da adlandırılan stres bireylerde ve örgütlerde farklı tepkiler olarak ortaya çıkmaktadır. Türk Dil Kurumu'na göre "ruhsal gerilim" olarak adlandırılan "stres", "canlılık belirtisi gösterenlerin organizmalarında müdafaa gösterici etkilere (stres faktörü) karşı oluşan müdafaa mekanizması" veya "direnci en aza indiren fiziksel veya mental gerilim, gerginlik" olarak tanımlanmaktadır (www.tdk.gov.tr). Cüceloğlu (1994: 321) ise stresi, kişinin fiziki ve sosyal çevre içerisindeki uyum göstermeyen şartlar sebebiyle, psikolojik ve bedensel sınırlarının dışında harcama gösterdiği çaba olarak tanımlamaktadır.

Bugünkü anlamda stresi ilk tanımlayan Hans Selye stresi, "organizmanın her türlü değişmeye karşı özel olmayan tepkisi" olarak tanımlamıştır (Pehlivan, 1995: 7). İnsanın yaşam tarzı, kişilik yapısı ve dünyaya bakış biçimi ile strese yatkınlık açısı arasında güçlü bir bağ vardır. Strese yatkınlık açısından üç tip kişilik söz

konusudur. A tipi kişilik aceleci, sabırsız, rekabetçi ve saldırgandır. A tipi ve C tipi kişilik arasında bulunan B tipi kişilik ise; aceleci olmayan, sakin, işleri erteleyebilen, kendisi ile barışık, az hırslı ve başkaları yerine kendisini mutlu etmeye çalışan tipikliktedir. C tipi kişi ise; rahat, bencil, umursamaz, gamsız, sakin ve keyiflidirler. A tipi kişilik yapısına sahip olanlarda kalp hastalığı geçirme oranı B ve C tipi kişiliklere göre üç kat daha fazladır (Tarhan, 2014:26-27). Stresin sonuçlarının olumlu olduğu durumlarda ortaya çıkabilir (Barlett, 1998:1-21). Stresin sadece kötü bir durum olarak düşünülmesi yanlış olacaktır. Sözcük her ne kadar olumlu olmayan bir bakış açısında düşünülse de olumsuz olmayan bir değere de sahip olduğu kesinlikle göz ardı edilmemelidir. Örnek verecek olursak bu duruma, kişiler stres altındayken daha başarılı bir performans sergiledikleri durumlar oldukça fazladır (Can, 2005:366). Potansiyel bir kazanım sağladığında stres bir fırsat olarak da karşımıza çıkmaktadır. Literatürde stres kaynakları "teşvik edici stres kaynakları" ve "engelleyici stres kaynakları" olarak sınıflandırılmaktadır. Bir sporcunun veya bir sahne

<sup>a</sup> Sorumlu Yazar: Ecem Merve ÖZCAN, Sağlık Yöneticisi, ecemmerveozcan@gmail.com

<sup>b</sup> Ali ÜNAL, Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, SYO, Sağlık Yönetimi Bölümü, aliunal@gumushane.edu.tr

<sup>c</sup> Ahmet Burhan ÇAKICI, Yrd. Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi, SYO, Sosyal Hiz. Bölümü, ahmetburhan2003@hotmail.com

sanatçısının performansı nazara alındığında “stres” bu kişilere atılım yapma olanağı sağlar (Robbins vd, 2013:603). Örgütsel açıdan bakıldığında işgörenin ürünü zamanında teslim edebilme baskısı işgöreni işi daha hızlı ve süresinde teslim etmeye istekli hale getirerek bir motivasyon aracı da olmaktadır.

Kişilerin psikolojik ve fizyolojik dengelerini bozarak, strese neden olan etkenlerin önemli bir kısmı iş yaşamından doğmaktadır. İş yaşamındaki stres etkenlerinin bütününe ortaya koymak mümkün olmamakla birlikte yaklaşık olarak tüm çalışanlar için ortak bazı stres kaynaklarını belirlemek mümkündür. Bu sebeptendir ki strese neden olan etkenin, işgörenler açısından öncelikli olarak stres kaynağı olarak algılanması ve kendileri adına zarara yol açacak öğeler olarak yorumlanması gerekmektedir. Bu halde, herhangi bir kimse için stresli bulunan herhangi bir etken, bir başkası açısından stresli olarak değerlendirilmeyebilir (Eroğlu, 2000: 322).

Çalışanın işyerinde gerek dış etmenler ve gerekse kendi kendine yarattığı faktörlerden meydana gelen stresin, işgörenin performansını düşürmek, fiziksel ve psikolojik açıdan sağlığının bozulması, işyerindeki ilişkilerinin bozulması ve iş kazaları gibi örgütsel açıdan kötü sonuçları bulunmaktadır (Oktay, 2005: 112).

Çalışma hayatının stresinin yoğun olduğu iş alanlarında işgörenlerde (polis, öğretmen ve hemşire gibi) özellikle çalışma yaşantısı içerisinde stres çok yaygın olarak görülmektedir (Yavuz vd, 2000:78). Sağlık personelinin dengesiz dağılımı, sağlık hizmetlerindeki yetersizlikler gibi etkenler sağlık çalışanları için önemli bir stres unsurudur. Stres kaynakları genel olarak dış ve iç kaynaklar olarak iki başlıkta sınıflandırılabilir. İç stres kaynakları bireyin kişiliği, önceki hayatı, fikri yapısı, psikolojik ve fizyolojik nitelikleri, olaylara bakış açısıyla alakalıdır. Dış kaynaklar ise bireyin etkisi bulunmadan, kendisi dışında ortaya çıkarak gelişim gösteren ve onu etkileyen, gerçekleştiği zaman, bulunduğu yer, fizik çevre ile alakalı bir durum olarak ortaya çıkmaktadır (Bıyık ve Boztaş, 2003: 98). Elfering vd., (2002) hemşireler üzerine yaptıkları çalışmada iş yerindeki stresin çalışanların fiziksel ve ruhsal sağlığını bozarak

onların iş kalitesinin düşmesine neden olduğunu belirtmektedirler.

Çalışanların kişilik yapıları stres kaynağının etkisini belirlemektedir. Bireysel belirleyiciliği üstün olan kişiler “iç kontrol odaklı” olarak tanımlanırlar ve şahıslarında hem olumlu hem de olumlu olmayan vakaları denetleme yeteneğini görürler. Bu tip insan yapısında başarı veya tersi durumların kaynağı olarak kendilerinin olduğu doğrultusunda kuvvetli bir inanç bulunmaktadır. İkinci haldeki insanlar ise “dış kontrol odaklı” olarak isimlendirilirler ve olayların doğuşunda denetimin kendileri dışında şans, kader veya kendilerinden güçlü başka insanlar gibi şahısları dışında kalan etmenlerde var olduğunu bilirler (Akt Basım ve Şeşen, 2008: 51). Kendilerinin dışında kontrol odaklı olanlar uzun vadeli planlama bakımından zayıflık gösterirler ve yönlendirilmeye direnç göstermeyen bir kişilik sergilerler. İç kontrol odaklı olan insanlar, doğru ve yerinde bir yol haritası oluşturup, daha planlı ve programlı hareket edip, çıkarımlarda bulunabildiklerinden diğer insan tipine göre daha az ve geçici bir şekilde strese girmektedirler (Barlı, 2010: 274). Her iş ortamındaki stres kaynağı birbirinden farklıdır. İş yerinde maruz kalınan uzun süreli ve yoğun stres çalışanlarda çok çeşitli ruhsal ve fiziksel değişikliklere yol açmaktadır. Sağlık çalışanının bireysel özelliklerinin iş ortamlarındaki stresi algılamalarını etkileyebileceği nazara alınmalıdır (Altıntoprak vd, 2008: 10).

Strese yol açan stres faktörleri örgüt içerisinde ve kişide farklı tepkiler ortaya çıkarmaktadır. Düşük seviyede stres kişisel ve örgüt içindeki başarıyı artırırken; yüksek seviyede stres çalışanları ve örgütlere ait başarı seviyesini azaltmaktadır (Özen, 2013: 80). Stresin örgütlerin etkinliklerini ve verimliliklerini azaltan ve önemli maddi kayıplara neden olan etkilerinin bir çok boyutu olduğu görülmektedir. Bu kapsamda örgütsel iklimin soğuklaşmasından, işgücü devrinin yükselmesine, mal ve hizmetlerin kalitesinin azalmasından, iş kazalarındaki artışa kadar çok geniş bir alana yayılan örgütsel stres sonuçlarından söz edebilmek mümkündür (Yılmaz ve Ekici, 2003; 7).

Stresin olumsuz örgütsel sonuçlarını aşağıdaki gibi sıralanabilir (Tutar, 2000; 254).

- Stres, çalışanların verimliliklerini özellikle zihinsel ve duygusal yeteneklerini ortaya koymalarını olumsuz yönde etkilemektedir.
- Stres işgören devir hızının ve işe devamsızlığın en önemli nedenidir. Birey çalıştığı ortamda iş tatmini bulamaması durumunda, öncelikle işe devamsızlık, sonra da işten ayrılma gibi bir yol seçebilir. Bu durumda nitelikli eleman ve verimlilik kaybına neden olmaktadır.
- Stres örgütte bireysel çatışma ve gruplar arası çatışmaya neden olabilir. Bu nedenle örgütte performans düşüklüğü görülmektedir.

Stres içinde olan işgörenler streslerinin örgütsel sebeplerden doğduğunu belirtiyorsa, yöneticiler belirtilen bu durumu araştırarak gereken önlemleri yerine getirmelidirler. Bununla beraber yöneticiden stresin olası nedenlerini durum çıkmadan önce öngörebilmesi ve işgörene destek olması da beklenmektedir. Yöneticilerin destek verici bir tutum sergilemesi işgörenlerin iş tatminini ve işe devamlılığını olumlu bir şekilde etkilemektedir (Tutar, 2000: 294). Yapıcı stresin olumlu, yıkıcı stresin de olumsuz etkilerinin farkında olan yönetici; birey, çalışma ortamı, iş çevresi ve iş stresinin miktarı arasında sağlıklı bir ortam kurmaya çalışmaktadır.(Gümüştekin ve Öztemiz, 2005; 62).

## Yöntem

Günümüzün modern hastalığı olarak da tanınan stres, yaşam kalitesi başta olmak üzere iş performansını ve verimliliğini oldukça olumsuz yönde etkilemektedir. Ortaya çıkan bu stres problemi performansın kaybına, verimliliğin azalmasına, fiziksel ve psikolojik sorunlar ve iletişim sorunu olmak üzere kişilerin sosyo-kültürel kalitesini fazlasıyla etkilemektedir. Çalışma, örgüt içerisinde çalışanların strese maruz kalma durumlarını ve stres üzerinde etkili olan demografik değişkenleri belirlemek amaçlanmıştır. Ölçeğin alt faktörlerinden elde edilen bulgular bağımlı değişken, araştırma grubunun demografik verileri ise bağımsız değişken olarak analize dahil edilmiştir.

## Örneklem / Çalışma Grubu

Çalışma Konya Numune Hastanesinde görev yapan 37 erkek, 101 kadın olmak üzere 138 çalışan üzerinde gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin güvenilirliğinin Cronbach Alfa değeri hesaplanarak belirlenmiştir. Anketteki değişkenler tamamı pozitif yönlü olacak şekilde düzenlenmiştir. Değişkenler beşli Likert tipindedir ve her zaman: 5, çoğu zaman: 4, bazen: 3, çok nadir: 2, hiçbir zaman: 1 şeklinde puanlanmıştır.

## Veri Toplama Aracı

Sağlık çalışanlarının stres düzeylerini ölçmek için Theorell ve arkadaşları (1988) tarafından geliştirilen, Yıldırım ve arkadaşları (2011) tarafından Türkçeye uyarlanan "Örgütsel Stres Ölçeği"(ÖSÖ) kullanılmıştır.

## Verilerin Analizi

Anketin güvenilirliğini incelemek için iç tutarlık (Cronbach Alfa) katsayısı hesaplanmıştır. Anketin alt faktörlerine yönelik iç tutarlılık (Cronbach Alfa) katsayısı 0,710 olarak belirlenmiştir. Verilerin analizinde, tanımlayıcı istatistikler sayı ve yüzde (%) şeklinde gösterilmiştir. Örneklem sayısı dikkate alınarak parametrik testler uygulanmıştır. Bağımsız gruplar arasında ölçekte yer alan ifadeler yönünden istatistiksel açıdan anlamlı bir farkın olup olmadığı, bağımsız grup sayısı iki olduğunda Bağımsız örneklerde t testi, bağımsız grup sayısı ikiden fazla olduğunda ise tek yönlü varyans analizi (One-Way ANOVA) ile incelenmiştir. Varyans analizine göre anlamlı fark görüldüğünde çoklu karşılaştırma testi yapılarak farkın kaynağı belirlenmiştir.

## Bulgular

**Tablo 1.** Araştırma Grubunun Demografik Verilerine Göre Dağılımları

Değişkenler	Sayı (N)	%
<b>Cinsiyet</b>		
Erkek	37	26,8
Kadın	101	73,2
<b>Yaş</b>		
18-25	18	13,0
26-33	51	37,0
34-41	53	38,4
42-49	13	9,4
50 üzeri	3	2,2
<b>Medeni Durum</b>		
Evli	100	72,5
Bekar	38	27,5
<b>Eğitim Durumu</b>		
Lise	21	15,2
Ön lisans	38	27,5
Lisans	58	42,0
Lisans Üstü	21	15,2
<b>Birim</b>		
Tıbbi birim	104	75,4
İdari birim	34	24,6
<b>Meslek</b>		
Doktor	11	8,0
İdari personel	12	8,7
Hemşire	73	52,9
Sağlık teknisyeni/teknikeri	36	26,1
Sağlık lisansiyeri	4	2,9
Teknik Hizmetler Sınıfı	2	1,4
<b>Çalışma Süresi</b>		
0-5 yıl	48	34,8
6-11 yıl	56	40,6
12 ve üzeri	34	24,6

Araştırma grubunun % 26,8 (N=37) sini erkekler % 73,2 (N=101) sini ise kadınlar oluşturmaktadır. Bu katılımcıların %13(N=18) ü 18-25 yaş, %37 (N=51) si 26-33 yaş, %38,4 (N=53) ü 34-41 yaş, % 9,4 (N=13) ü 42-49 yaş ve %2,2 (N=3) si ise 50 ve üzeri yaş grubu içerisinde bulunmaktadır. 138 kişi üzerinde yapılan bu araştırmanın 100 kişisi yani % 72,5 (N=100) i evli, 38 kişisi yani %27,5 (N=38) ise bekar çalışanlardan oluşmaktadır. Demografik Değişkenlerden bir diğeri ise çalışanların eğitim durumlarını ölçmektedir. Yapılan analiz sonucunda ulaşılan verilere göre katılımcıların %15,2 (N=21) si lise, %27,5 (N=38) i ön lisans, %42(N=58) si lisans ve %15,2 (N=21) si ise lisans üstü eğitim aldıklarını Katılımcıların % 75,4 ü (N=104) tıbbi birim ve %24,6 sı (N=34) ise idari birimde çalışmaktadır. Araştırmaya katılan araştırmacıların %8,0 i (N=11) doktor, %8,7 si (N=12) idari personel, %52,9 u (N=73) hemşire, %26,1 i (N=36) sağlık teknisyen/teknikeri, %1,4 ü (N=2) teknik hizmetler sınıfında(mühendis) yer alan personel ve %2,9 u (N=4) sağlık lisansiyeri(fizyoterapist, biyolog, psikolog) katılmıştır. Katılımcıların %34,8 i (N=48) 0-5 yıl, %40,6 sı (N=56) 6-11 yıl, %24,6 sı (N=34) 12 yıl üzeri yıldır araştırmanın yapıldığı kurumda çalıştığını ifade etmiştir.

Araştırma grubunun ölçekteki ifadelerle verdiği cevapların ortalaması alındığında ortalama değer olarak 3,56 sonucuna varılmıştır. Sağlık çalışanlarına ait bu veri çalışanlara ait stres konusunda ki cevapların “3 kararsızım cevabının üstünde” olduğu çalışanların genel olarak sorulan sorular hakkındaki görüşlerinin “katılıyorum” şeklinde olduğunu göstermektedir. Bu bulgu araştırma grubunun genel olarak strese daha yatkın oldukları veya maruz kaldıkları şeklinde yorumlanabilir.

**Tablo 2.** Bağımlı ve Bağımsız Değişkenlere Yönelik Bulgular

Değişkenler	Karar Verme	Sosyal Destek	İş Yükü	Beceri Kullanımı	
<b>Cinsiyet</b>	t	0,98	-2,23	0,22	0,33
<b>Medeni Durum</b>	t	1,13	-0,92	-0,90	-0,25
<b>Görev Yapılan Birim</b>	t	0,66	2,47	-0,28	2,22
<b>Yaş</b>	F	0,74	3,05	0,78	1,09
<b>Eğitim Durumu</b>	F	0,22	2,21	0,74	2,52
<b>Meslek</b>	F	1,16	1,14	1,46	0,00
<b>Çalışma Süresi</b>	F	2,12	2,88	0,99	1,52

Araştırma grubunun demografik verileri ve işe bağlı stres alt faktörlerine göre yapılan değerlendirmede cinsiyet ile sosyal destek alt boyutu arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir (p=0,02). Bu boyutta kadınların ortalamalarının erkeklerin ortalamalarından daha düşük olduğu görülmüştür. Bu durum, kadınların sosyal destek alt faktörü açısından daha fazla strese maruz kaldığı şeklinde yorumlanabilir. Medeni durum ile işe bağlı stres alt faktörleri arasında anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Bu bulgunun, ileriki çalışmalarda daha ayrıntılı şekilde incelenmesini yararlı olacaktır.

Görev yapılan birim ile sosyal destek (p=0,01) ve beceri kullanımı (p=0,02) alt faktörleri arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Her iki alt faktör açısından da idari birimlerde görev yapanların ortalamalarının tıbbi birimlerde görev yapanların ortalamalarından daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durum sosyal destek ve beceri kullanımı alt faktörleri açısından tıbbi birimlerde görev yapanların daha fazla strese maruz kaldığı şeklinde yorumlanabilir.

Yaş ile sosyal destek alt faktörü arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir (p=0,01). Çoklu karşılaştırma test sonuçlarına göre 50 yaş üzeri çalışanların

ortalamalarının diğer gruplardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durum 25-50 yaş grubuna giren çalışanların daha fazla işe bağlı stres yaşadıkları yaş ilerledikçe stresle başa çıkma yollarının gelişmeye başladığı şeklinde yorumlanabilir.

Eğitim durumu ile sosyal destek ( $p=0,04$ ) ve beceri kullanımı ( $p=0,02$ ) alt faktörleri arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Çoklu karşılaştırma test sonuçlarına göre sosyal destek alt faktörü açısından lisans düzeyinde eğitim görmüş olanların ortalama puanlarının diğer gruplardan daha düşük olduğu, beceri kullanımı açısından lise düzeyinde eğitim görmüş olanların ortalama puanlarının diğer gruplardan daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular, lisans düzeyinde eğitim görmüş olanların sosyal destek alt faktörü, lise düzeyi eğitim görmüş olanların ise beceri kullanımı alt faktörü açısından daha fazla işe bağlı strese maruz kaldığı şeklinde yorumlanabilir.

Meslek ile beceri kullanımı alt faktörü arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir ( $p=0,00$ ). Çoklu karşılaştırma test sonuçlarına göre, idari personel grubunda yer alanların ortalama puanlarının diğer gruplardan daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, idari personel grubunun beceri kullanımı açısından daha fazla işe bağlı strese maruz kaldığı şeklinde yorumlanabilir.

Çalışma süresi ile karar verme ( $p=0,03$ ) ve sosyal destek ( $p=0,02$ ) alt faktörleri arasında anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Çoklu karşılaştırma test sonuçlarına göre 0-5 yıl arası çalışma tecrübesine sahip olanların karar verme alt faktörü açısından, 6-10 yıl arası çalışma tecrübesine sahip olanların sosyal destek alt faktörü açısından diğer gruplardan daha düşük ortalamalara sahip olduğu belirlenmiştir. Bu durum çalışma tecrübesinin düşük olmasının karar verme ve sosyal destek boyutları açısından daha fazla iş stresine maruz kalınmasına sebep olduğu şeklinde yorumlanabilir.

## Tartışma

Stres, vücudun olumsuz dış faktör koşullarına karşı vermiş olduğu bir tepkidir. Bu tepki, kişiden kişiye değişen durumlar ortaya çıkarır. Sürekli strese maruz kalmanın insan vücuduna zararları vardır. Bunlar kişilerde fizyolojik, psikolojik ve davranışsal bozukluklardır. Kısa süreli zamanı belli olan baskı

ortamları çalışanlarda olumlu bazı sonuçlar ortaya çıkarabilir. Örneğin; çalışandan, belli bir işi kısıtlı bir zaman içerisinde bitirmesi istendiğinde çalışan bir süre stres durumuna girebilir. Ancak bu durum çalışanda iş yapma isteği ve iş ortamı açısından işlerin zamanında bitmesini sağlayabilir. Sağlık çalışanlarında iş stresi sağlık çalışanları açısından önem arz eden bir durumdur. Hastanelerin karmaşık yapısı ve hastaların yoğun bir şekilde sağlık hizmeti talep etmesi ve sağlık çalışanlarının vermiş olduğu hizmetin hayati önem taşıması sağlık çalışanlarını stres içerisine düşürmektedir. Bunun için; araştırmada sağlık çalışanlarında iş stresi ve nedenleri konusunun önemi vurgulanmıştır.

Stres bir sorun olarak değerlendirilebileceği gibi bir sorunun belirtisi olarak da değerlendirilmelidir. Dolayısıyla, stresi doğal bir sorun olarak görmek yerine, bir iyileşme fırsatı olarak görmek gerekmektedir. Akova ve Işık'ın (2008) yaptığı bir araştırmada, otel çalışanlarının stres yaratan etmenler, stres durumundaki tepki ve stresle baş etme yöntemlerine ilişkin görüşlerinin demografik özellikleri ile anlamlı farklılıklar gösterip göstermediğine ilişkin yapılan analizler sonucunda, stres yaratan faktörler boyutunda, çalışanların cinsiyetleri ve çalıştıkları departman bakımından; stres durumundaki tepki boyutunda çalışanların yaşları ve departman bakımından; son olarak da, stresle baş etme yöntemleri boyutunda cinsiyetleri ve departman bakımından farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Araştırma bulgularına göre, kadınların daha fazla işe bağlı stres yaşadığı tespit edilmiştir. Bu durum kadınların iş dışında sosyal yaşam ve aileye ilişkin sorumluluklarının daha fazla strese maruz kalmalarına sebep olduğu şeklinde yorumlanabilir. Sağlık kurumunda idari birimlerde görev yapanların daha fazla iş stresi yaşadığı tespit edilmiştir. Bu duruma göre tıbbi birimlerde çalışanların yaptıkları işlerinde nasıl çalışacaklarının kararını kendilerinin vermelerinin işe bağlı stres üzerinde negatif etki yarattığı, idari birimlerde yapılan işlerin mevzuata bağlı olması ve kurumun tamamını etkilemesi idari personelin daha fazla stres yaşamamasına sebep olduğu şeklinde yorumlanabilir. Bu sonuçların nedenleri idari birimlerde çalışanların daha çok mevzuata bağlı olarak

çalışması, tıbbi birimlere nazaran daha fazla hiyerarşiye tabi olması, çalışırken kendi kararlarını özgürce kendilerinin belirlemesi konusunda tıbbi birimlere nazaran başkalarına daha bağlı hareket etme zorunluluğu söylenebilir. Bunların yanı sıra tıbbi birimde çalışanların birlikte çalışma ruhuna dayalı olarak ve birlikte hareket etmek zorunda olmaları sebebiyle ekip çalışma ruhunun idari birimden daha çok gelişmiş olduğu bunun da stresin ortaya çıkmasını yavaşlattığı şeklinde yorumlanması uygun olabilir.

Günümüzde gerek sosyal gerekse, çalışma hayatında yaşanmakta olan hızlı gelişme ve değişim, çalışan insanların strese maruz kalmalarına sebep olabilmektedir. Diğer taraftan, günümüz şirketlerinin başarıya ulaşmaları ancak yüksek verimlilik ile mümkün olabilmektedir. Bu yüzden iş görenlerin verimlilik düzeylerini fiziksel ve ruhsal sorunlar yaratarak olumsuz yönde etkileyen aşırı stresin ortadan kaldırılması gerekmektedir. Korkmaz ve Ceylan'ın (2012) yaptığı araştırmada stres faktöründe kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre daha fazla sorun yaşadığı, fakat bu durumun erkeklerde görülen tepkilere göre daha az seyrettiği sonucu elde edilmiştir. Çalışma ve iş tecrübesi arasında bir ilişki olmadığı, bu durumun stres üzerinde olumlu ya da olumsuz bir sonuç meydana getirdiği saptanamamıştır. Bunun yanında Özen' in (2013) yapmış olduğu bir çalışmanın sonucunda da cinsiyet değişkeninin örgütsel stres üzerindeki etkisi değişkenlik göstermiştir. Konya Numune Hastanesi'nde yapmış olduğumuz çalışma sonucunda ise cinsiyet ile ölçeğin alt faktörleri arasında istatistiksel açıdan fark tespit edilmemiştir. Koç'un (2009) yaptığı çalışmada Katılımcıların çalışma süresi bireysel stres yönetimiyle karşılaştırıldığında anlamlı farklılık göstermiştir. Meslekte çalışma süresi 6-10 yıl olanların bireysel stres yönetimi 0-5 yıl ve 11 yıl üzeri olanlara göre anlamlı farklılık göstermiş, mesleki süresi 6-10 yıl olanların meslek düzeyleri 0-5 yıl ve 11 yıl üzeri olanlardan düşük çıkmıştır. Bu sonuç bize orta kademelerin daha iyi stresle bas ettiğini, mesleğin basındaki tecrübesizlik ve yıl ilerledikçe tecrübe sorumluluk bilinciyle stresle bas etmenin zorlaştığını göstermektedir.

Sağlık çalışanlarının yaptıkları iş insan hayatı için önem arz etmektedir. Tüm insanlık için sağlık

çalışanların işlerini yaparlarken rahat olmaları stresten uzak kalmaları çok önemlidir. İnsan hayatı onların elleri arasındadır. Günümüzde sık sık rast geldiğimiz sağlık çalışanına şiddet konusu da oldukça üzücüdür. Şiddet görmeleri sağlık çalışanlarında var olan stresi daha fazla arttıracaktır. Bunun için ilk olarak sağlık çalışanlarının çalışma ortamlarında güvenliklerinin artırılması gerekmektedir. Ayrıca stres düzeylerini azaltacak sosyal faaliyetler gerçekleştirilmelidir. Bunun için yöneticilere gerekli eğitimlerin verilmesi gerekmektedir. Çalışanların bireysel olarak stresle başa çıkabilmeleri için uzmanlar tarafından terapi görmeleri için gerekli düzenlemelerin yapılması önerilmektedir.

## Kaynakça

- Akova, O. Işık, K. (2008) Otel İşletmelerinde Stres Yönetimi: İstanbul'daki Beş Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Araştırma. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (15) / 1: 17-44
- Altıntoprak, A. E., Karabilgin, S., Çetin, Ö., Kitapçoğlu, G. ve Çelikkol A., (2008) Hemşirelerin İş Ortamlarındaki Stres Kaynakları; Depresyon, Anksiyete ve Yaşam Kalitesi Düzeyleri: Yoğun Bakım ve Yataklı Birimlerde Hizmet Veren Hemşireler Arasında Yapılan Bir Karşılaştırma Çalışması, Türkiye'de Psikiyatri, 10(1):9-17
- Aydın, Ş. (2008) Kriz ve Stres Yönetimi. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Bartlett D. (1998) Stress, Perspectives and Processes. Health psychology Series. Chapter 1. Stress and Health, OUP, Buckingham, pp. 1-21.
- Braham, J. B. (1998), "Stres Yönetimi" Çev: Vedat G. Diker, Hayat Yayınları, Çanta Kitap Dizisi No:1 İstanbul.
- Barlı, Ö. (2010) Davranış Bilimleri ve Örgütlerde Davranış. (Genişletilmiş ve Geliştirilmiş 4. Baskı) Erzurum: Aktif Yayıncılık.
- Basım H. N., Şeşen, H. (2008) Çalışanların Kontrol Odaklarının Örgüt İçi Girişimcilik Tutumları ile İlişkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 63(3):51
- Baltaş, A. baltaş, Z. (2002) Stres ve Başa Çıkma Yolları. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Baltaş, Z. Baltaş, A. (2008) "Stres ve Başa Çıkma Yolları" 25. baskı İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Bıyık, M. Boztaş, K. (2003) Stres Kaynakları", Polis Dergisi, 35.
- Can, H. (2005) Yönetim ve Organizasyon 7. baskı Ankara: Siyasal Kitapevi, 2005
- Cüceloğlu, D. (1994) İnsan ve Davranışı. Psikolojinin Temel Kavramları. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Elfering, A., Grebner, S., Semmer, NK., ve Gerber, H. (2002) Time Control, Catecholamines And Back Pain Among Young Nurses, Scand J Work Environ Health, Dec: 28(6): 386-93



- Ekinci, H. Ekici, S. (2003) İşletmelerde Örgütsel Stres Yönetim Stratejisi Olarak Sosyal Desteğin Rolüne İlişkin Görgül Bir Araştırma", C.Ü., S.B.E. Dergisi, Mayıs, Cilt: 27, No: 1.
- Eren, E. (2000) Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi. İstanbul: Beta Basım.
- Eroğlu, F. (2000) Davranış Bilimleri. 5.baskı. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Gümüştekin, G. E. ve Öztemiz, A. B. (2005) Örgütlerde Stresin Verimlilik Ve Performansla Etkileşimi", Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, , C.XIV, S.1, Adana.
- Gümüştekin, G. E. ve Gültekin, F. (2010) Stres Kaynakları İle Kariyer Yönetimi Etkileşimi: Borsa Aracı Kurum Çalışanları Üzerinde Bir Uygulama Akademik Bakış Dergisi, Sayı 20, 1-21.
- Koç, Ş. R. (2009) Sağlık Çalışanlarında İş Stresi (Acil Servis Örneği), Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, İstanbul.
- Korkmaz, M. Ceylan, B. (2012) Örgütsel Stres Yönetimi Ve Stresin İstanbul Büyükşehir Belediyesi Çalışanlarının İş Performansı Üzerine Etkisinin Uygulamalı Olarak İncelenmesi. Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Yıl : 5 Sayı:10.
- Oktay, M. (2005) Çalışma Yaşamında İş Yerinde Stres, Medikal Açıldan Stres ve Çareleri Sempozyum Dizisi No: 47, 111-116
- Özen, H.Ö. (2013) Çalışanların Cinsiyetine Göre Örgütsel Stresten Etkilenme Düzeyleri: Zonguldak İlinde Görevli Hemşireler Üzerinde Bir Araştırma" Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi Cilt: 4 Sayı: 8 s.74-95
- Pehlivan, İ. (1995) Yönetimde Stres Kaynakları. Personel Geliştirme Merkezi Yayın no:16 Ankara
- Robbins, S ve Judge, T. (2013).Örgütsel Davranış,14.baskı (Çev.ed. İ. Erdem).Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Şimşek, Ş., Akgemci, T. ve Çelik, A., (2001) Davranış Bilimlerine Giriş ve Örgütlerde Davranış, Geliştirilmiş 2. Baskı, Ankara: Nobel Yay.
- Tarhan, N., (2014) Mutluluk Psikolojisi, 22.Baskı, Timaş Yayınları, İstanbul.
- Theorell T, Perski A, Akerstedt T, Sigala F, Ahlberg-Hulten G, Svensson J, Eneroth P (1988) Changes İn Job Strain İn Relation To Changes İn Physiological State. A longitudinal study.14(3):189-196
- Türk Dil Kurumu Türkçe Sözlük, Erişim Adresi:www.tdk.gov.tr Erişim Tarihi: 10.04.2014
- Tutar, H., (2000) Kriz ve Stres Ortamında Yönetim. İstanbul: Hayat Yayınları.
- Yavuz, M., Demir, F, Dramalı, A. (2000) Yoğun Bakım Hemşirelerinde Stres, I. Uluslararası & VIII. Ulusal Hemşirelik Kongresi Kitabı.
- Yıldırım, Y. Taşmektepligil, M.Y. Üzümlü, H. Bulut, D. (2011) Kısa Versiyon Örgütsel Stres Ölçeğinin Türkçeye Uyarlanması (Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışması) Selçuk Üniversitesi Beden Eğitimi Ve Spor Bilim Dergisi, 13 (1): 103-108
- Yılmaz, A. ve Ekici S. (2003) Örgütsel Yaşamda Stresin Kamu Çalışanlarının Performansına Etkileri Üzerine Bir Araştırma". Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi Cilt:10 Sayı:2 Manisa.



## Sam Amca'nın Kulübesi: 2008 Büyük Bunalımının Anlatılmamış Hikâyesi\*

Steven Horwitz ve Peter Boettke

Editör: Lawrence W. Reed

Çev. Mustafa ACAR<sup>a</sup>

“Sam Amca'nın Yaptığı Konut: 2008 Büyük Bunalımının Anlatılmamış Hikayesi”nin teması, yaşadığımız ekonomik travmanın sebebinin hükümet politikası olduğu, serbest piyasanın başarısızlığı olmadığıdır. Serbest bir piyasada yaşamıyoruz. Karma bir ekonomide yaşıyoruz. Karışımın oranı sektörden sektöre değişiyor. Teknoloji önemli ölçüde serbest. Ama finansal hizmetler büyük ölçüde devletin kontrolünde. En büyük sorunların da, devletin en fazla regüle edip kontrol altında tuttuğu sektör olan finansal hizmetler sektöründe yaşanıyor olması, hiç de şaşırtıcı değil. Bu sorunlar, bir yandan Federal Reserve'ün [Amerikan Merkez Bankası] eylemlerinin, bir yandan da hükümetin konut politikasının (özellikle de hükümetin finanse ettiği Freddie Mac ve Fannie Mae adlı kuruluşların) yarattığı sorunlardır. Büyük Bunalımın temelinde yatan asıl suçlu, piyasaya yapılan yanlış devlet müdahalesidir. Bu çalışma bir “sağduyu,” temel nedenler ve çareler konusunda anlaşılabilir bir çerçeveye sunmaktadır. Yapılan analiz uzun ömürlü iktisadi yasalara dayanmaktadır. Politikacıların aksi yöndeki arzu ve umutlarına rağmen, iktisadi kanunlar, aynen fizik kanunları gibi, değişmez ve kesindirler. Şayet on katlı bir binadan aşağı atlarsanız yere çarpmak pek de

hoş bir manzara arzetyemeyecektir. Aynen onun gibi, Federal Reserve para arzını hızla genişletmek (“para basmak”) suretiyle faiz oranlarını doğal piyasa oranından aşağı çekerse, ki Alan Greenspan'ın yaptığı budur, bireyler ve işletmeler yanlış yatırım kararları alacaklar, bu da uzun dönem iktisadi refahımız açısından negatif sonuçlar doğuracaktır. Bedava ekmek yoktur. Doktor hastasına yanlış teşhis koyarsa, yapacağı tedavinin hastayı daha da hasta etmesi muhtemeldir. Şayet Büyük Bunalımın nedenlerini yanlış teşhis edersek, tedavimiz uzun vadedeki yaşam standardımızı düşürecektir. Her ne kadar ABD'nin iktisadi sistemi kendini çabuk toparlayan bir sistem ise de, bir şekilde iktisadi bir toparlanma yaşayacak olsak da, Büyük Bunalıma tepki olarak hükümetin yapacağı her ciddi politika uygulaması uzun vadede yaşam kalitesini aşağı çekecektir. Yaşadığımız iktisadi zorlukların piyasa başarısızlığından değil, başarısız hükümet politikalarından kaynaklandığını anlamak, uygun çareleri bulmak açısından kritik önem taşımaktadır. Sorunun müsebbibi devletse, fekaleti yaratan oysa, çareyi devleti büyütmede aramak akla aykırıdır. Bu meseleleri son derece ciddiye almak hem

<sup>a</sup> Mustafa Acar, Prof. Dr., Aksaray Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, acar70@gmail.com

\* [The House That Uncle Sam Built The Untold Story of the Great Recession of 2008] Yazar: Steven Horwitz ve Peter Boettke, Editör: Lawrence W. Reed. Çeviren: Mustafa Acar. Bu yazı 1929 Büyük Bunalımından sonra kapitalizmin tarihindeki en büyük kriz olarak kabul edilen 2008-2009 ekonomik krizinin bugüne kadar yapılmış izahları içinde, bu satırların yazarına göre, en iyisidir. Bu konuda yapılan analizlerin büyük çoğunluğu krizi bir piyasa başarısızlığı, piyasanın kendi haline bırakılmasının bir sonucu olarak görmekte ve çıkış için kimileri Marx'ı, kimileri de Keynes'i imdada çağırılmaktadır. Oysa bu makalede krizin esas itibarıyla bir hükümet başarısızlığı olduğu, piyasa aktörlerinin krizle sonuçlanan davranışlarının yanlış hükümet politikaları tarafından yönlendirildiğini hatta teşvik edildiğini ortaya koymaktadır. Köşeli parantez içindeki ifadeler anlaşılabilirliği kolaylaştırmak üzere çevirmen tarafından eklenmiştir.

kendimize, hem çocuklarımıza, hem de torunlarımıza borcumuzdur.

John Allison, Başkan, BB&T

*Sanki hiç yarılmıyacakmış gibi* ömrünü eğlence partilerinde geçiren bir insan, bedenini adeta işçevrimlerine [konjonktür dalgalarına] çok benzer şekilde bir "yukarı" bir "aşağı" gidip gelen bir ritme sokar. Partide, fena halde kafayı çeker. Epey eğlendikten sonra gecenin saat 2:00'ünde sendeleyerek evin yolunu tutar, koltuğa kendini zor atar. Birkaç saat sonra, akşamdan kalmalığın verdiği korkunç bir baş ağrısıyla uyanır. O noktada yapması gereken bir tercih vardır: yeniden içki alarak kısa süreli bir rahatlama, ya da bekleyip ayılma. İkincisini seçer de birkaç saatlik bir rahatsızlığı göze alırsa, düzeler. Her hâlükârda, baş ağrısının tam da bu adamın kendisine zarar verdiği sırada ortaya çıktığını kimse iddia edemez; zarar bir gece öncesinde yapılmıştır, şu andaki baş ağrısı ise bunun kanıtıdır.

\*\*

2008 yılında başlamış olan Büyük Bunalım (ya da Büyük Baş Ağrısı) olmak zorunda değildi. Bu olayın nedenleri ve sonuçları esrarengiz şeyler değil. Gerçekten de, bu çok sancılı dönem, siyasi tarafgirlik yapmayan kaliteli iktisatçıların onlarca yıldır siyasetçilerimize ve politika yapıcılarımıza anlatmaya çalıştığı şeyin doğruluğunu bir kez daha kanıtlamaktadır: ekonomiyi ne kadar fazla şişirmeye ve yönetmeye çalışırlarsa, hepimizin eninde sonunda zarar göreceği hasar o kadar fazla olacaktır. Sonradan aklımızın başımıza gelme ihtimali daima 20-20'dir; ama bu son olayda, aşına olduğumuz o eski usul güzel sağduyu, şu an içinde bulunduğumuz berbat durumdan kaçınmak için ihtiyaç duyduğumuz feraseti rahatlıkla sağlayabilirdi.

Bu makalede, konut piyasasında oluşan balonla başlayan köklerinden tutup, ardından önerilen çarelere kadar, sözkonusu durgunluğun izini süreceğiz.

Konut sektöründe başlayan bir krizi anlamanın en iyi yolu, yine bir konut örneğinden yola çıkarak işe başlamaktır. Bir konutun sağlam ve dayanıklı bir zemin üzerinde bina edilmesi gerekir. İyi niyetle başlansa bile, şayet dandik bir malzeme ve işçilik kullanılırsa, bu

konut zamanından önce çökecektir. Şayet zayıf bir iskele üstüne çok fazla kereste ve çok sayıda tuğla istiflenecek olursa, ya da inşaat malzemeleri evin sağına soluna yanlış bir şekilde serpiştirilecek olursa, sağlam gibi görünen yapı, zayıflıkları ortaya çıktıkça, kum gibi dağılacaktır. Amerikalılar geride bıraktığımız on yılda çok sayıda konut yaptılar, satın aldılar; ama öyle anlaşılıyor ki, bunu mantıklı nedenlere ve sağlam finansmana dayanmadan yaptılar. Büyük Bunalımla ilgili doğru dürüst bir açıklama, böyle bir şeyin neden meydana geldiği konusuna da değinmek zorundadır.

Pekâlâ, ev sahibi olmak harika bir şey, o çok övülen "Amerikan Rüyası"nın tam da özü değil mi? Dünyanın en zengin ülkesinde, herkes kendine ait bir eve sahip olamasın mı yani? Konut sahibi olmayı mümkün kılacak herhangi bir politikanın ne yanlış olabilir ki? [diye düşünülebilir] Amma velâkin, gönlümüz hiç öyle arzu etmese de, iyi niyet bizi kötü politikaların doğuracağı sonuçlardan koruyamaz.

Politikaçılar konut sahipliği ve güç yetirilebilir konut temini fikrinin – ve de bu politikaların şampiyonluğunu yapmakla elde edebileceklerini sandıkları desteğin – o kadar büyüüne kapılmışlardı ki, ekonomiyi kaçınılmaz (ve sancılı) bir düzeltmeye davetiye çıkaracak yapay bir patikaya soktular. Kongre hükümetin sponsorluğunu yaptığı çok sayıda işletme yaratıp, bunları ödünç verme standartlarını aşağı çekmeye teşvik etti. Kongre vergi yarasını gayrimenkul yatırımlarını öteki yatırımlardan daha cazip hale getirecek şekilde eğip büktü. Düşüncesiz gevşek para politikaları sayesinde, Kongrenin başka bir icadı olan Federal Reserve, ekonomiyi paraya boğdu ve faiz oranlarını aşağı çekti. Bu politikaların her biri ekonominin kaynaklarının gereğinden fazla bir kısmının konut sektörüne çekilmesini teşvik etti. Yaşadığımız on yılın büyük bir bölümünde, Washington'daki politika yapıcılarımız iktisadi büyüme için hiç de uygun olmayan çürük bir zemin inşa etmekle meşguldüler.

### **Hür Teşebbüs Günah Keçisi miydi?**

İster hür teşebbüs deyin, ister kapitalizm, veya laissez faire [bırakınız yapsınlar] – her iktisadi şokun müsebbibi olarak sözde başıboş bırakılmış piyasaları suçlamak, tam yüzyıldır geleneksel anlayışın diline

pelesenk ettiği bir şeydir. Bu tür iddiaları ileri sürenler arasında kurtarıcılığımıza soyunan politikacılar, kurtarma planlarının uygulayıcısı bürokratlar ve de kurtarılan özel çıkar grupları vardır. Bir de akademisyen dostlarımız vardır – bu işe bir saygınlık maskesi ekleyenler – geri kalanlarımızın kurtarılmaktan alacağı “teşvik”in borazanını çalanlar.

Sorunun kaynağının aslında devlet müdahalesi olabileceği bu arkadaşların pek aklına gelmez. Amma velâkin, elimizde mevcut durgunluğun en fazla hüküm sürdüğü sektörlerde “bırakınız yapsınlar” politikasının asla sözkonusu olmadığını gösteren Federal Reserve Sistemi'ne ait kayıtlar, binlerce sayfalık finansal regülasyonlar, yine binlerce sayfalık hükümetin konut politikası kayıtları var.

İktisadi durgunlukları anlamak, neden bunca insanın aynı anda aynı türden hatalar yaptığını bilmeyi gerektirir. Son birkaç yılda, bu yanlışlar konut sektöründe yoğunlaşmıştı; insanlar evlerinin değerini olduğundan daha yüksek tahmin ediyorlar ya da bu değer sürekli yükseleceğini tasavvur ediyorlardı. Neden aynı zamanda herkes buna inanmıştı? Nereden geldiği belli olmayan esrarengiz bir histeriye mi tutulmuştuk? İnsanlar aniden irrasyonel hale mi gelmişti? Gerçek şu: İnsanlar ekonominin ürettiği sinyallere tepki veriyorlardı. Bu sinyaller yanıltıcıydı. İrrasyonel olan insanların kendileri değil, o *sinyaller* idi.

Bir büyük şehirde meydana gelen trafik kazalarında anormal bir artış olduğunu düşünün. Görünüşe göre aynı anda bütün sürücüler aynı hatayı yapıyor, bundan dolayı da arabalar birbirine girip duruyor olsun. Bunun en muhtemel açıklaması, sürücülerin mantıksız bir şekilde yola dikkat etmekten vazgeçmesi olabilir mi, yoksa trafik ışıklarında bir yanlışlık olduğundan şüphelenmeli miyiz? Sürücüler tamamen rasyonel davranıyor olsa bile, düzgün çalışmayan trafik sinyalleri çok sayıda kazaya yol açacak, kitlesel bir irrasyonelite görüntüsü ortaya çıkacaktır.

Piyasa fiyatları aynen trafik ışıklarına benzer. Faiz oranları anahtar bir trafik sinyalidir. Bu oranlar bazı insanların tasarruf etme –tüketimi sonraki bir zamana erteleme- arzusu ile başka bazı insanların fikirlere, malzemelere, alet ve edevâta yatırım yaparak önlerindeki işi daha verimli hale getirme arzularını

buluşturur. Bir piyasa ekonomisinde, zevkler ve koşullar değiştikçe faiz oranları da değişir. Örneğin, şayet insanlar şimdiki tüketimden ziyade gelecekteki tüketimi tercih etmeye başlarsa, tasarruflarını artıracaklardır. Buna bağlı olarak, faiz oranları düşecek, bu da başka insanların işlerine yatırım yapmak için daha fazla borçlanmalarına imkân verecektir. Daha fazla yatırım demek sofistike üretim süreçleri demektir, yani istikbalde elde daha fazla mal olacaktır. Normal şekilde işleyen bir piyasa ekonomisinde, bu süreç tasarrufları yatırımlara eşitleyecek, her ikisinin de öteki koşullarla ve halkın temel tercihleriyle tutarlı olmasını sağlayacaktır.

2008'de bütün çıplaklığıyla ortaya çıkmış olduğu üzere, bizinkisi normal şekilde işleyen bir piyasa ekonomisi değildir. Devlet hemen her iktisadi işlemin içine nüfuz etmiş, yol boyunca fiyat sinyallerini manipüle edip saptırmıştır. En ciddi müdahaleler de Federal Reserve tarafından uygulanan para politikalarıyla irtibatlı müdahalelerdir. Paranın önemi, onun genel kabul gören bir mübadele aracı olmasından kaynaklanmaktadır; ki bu, ekonomideki her alım-satım işleminin bir yarısının para olması demektir. Vücutta dolaşan kan misali, para her şeye değmektedir. Fed para arzıyla oynayınca, bu –konut politikasının yaptığı gibi- sadece belirli bir veya iki piyasayı etkilemekle kalmaz, ekonominin tamamındaki her bir piyasayı etkiler. Fed'in yetkileri, kendisine ekonomik kaos yaratma konusunda muazzam bir faaliyet alanı vermektedir.

Federal Reserve gibi merkez bankaları para arzını artırdığı zaman, bankalara, -halk ekstra bir tasarruf sağlamadığı halde- ödünç verebilecekleri daha çok para sağlamış olurlar. Bankalar buna, yeni borçlanıcıları teşvik için faiz oranını aşağı çekerek tepki verirler. Düşük faiz oranını gören borçlanıcılar, bunun tüketicilerin şimdiki tüketimden ziyade ötelenmiş tüketimi tercih ettiklerine işaret ettiğini düşünürler. Bu durumda borçlanıcılar uzun vadeli projelere yatırım yapmaya başlarlar, zira bu faiz hadlerinde bu projeler görece daha tercihe değerlidir. Ancak sorun şudur: o uzun vadeli projelere olan talep gerçekte yoktur. Faiz oranları aksine işaret etse de, aslında halk gelecekte tüketimi tercih ediyor falan değildir. Düzgün çalışmayan trafik lâmbaları gibi, enflasyonun saptırdığı

bir faiz oranı pek çok “kaza”ya sebebiyet verecektir. Bu kazalar, uzun vadeli üretim süreçlerine yanlışlıkla yapılan yatırımlardır.

Eninde sonunda uzun vadeli projelerle ilgilenen üreticiler hammadde temin maliyetlerini çok yüksek bulacaklardır, özellikle de halkın tüketimini –faiz oranının işaret ettiği şekilde- geleceğe ertelemeye hiç de niyetli olmadığı ortaya çıktıkça. Bu durumda sözkonusu uzun vadeli projelerden vazgeçilir, bu da varlık (hem sermaye mallarının, hem de ilgili şirketlerin hisse senedi gibi finansal varlıkların) fiyatlarının düşmesine ve sermaye malları sanayileriyle irtibatlı sektörlerde işsizliğe sebep olacaktır.

Böylece para politikasının tetiklediği bir döngünün aşağı gidiş aşaması başlar; hisse fiyatları düştükçe varlık fiyatları balonu “söner,” genel iktisadi faaliyet yavaşlar ve işsizlik yükselir. Aşağı gidiş [sönme], yukarı gidiş [canlanma] aşamasında yapılan yanlışları düzeltmek üzere ekonominin eldeki sermaye ve emeği yeniden karma ve yerleştirme sürecinden geçmesidir. Burada önemli nokta şudur: *yapay canlanma döneminde yapılan yanlışlar, sönme döneminde düzeltilmektedir.*

2001’den 2006 civarına kadar, Federal Reserve en azından 1970’lerden bu yana en genişlemeci para politikasını takip etmiş, bu da faiz oranlarını doğal oranların çok altına itmiştir.

Ocak 2001’de Fed’in hedeflediği başlıca faiz oranı olan federal fonlama oranı %6.5 seviyesindeydi. Sadece 23 ay sonra, ard arda yapılan 12 indirimin ardından, bu oran %1.25 seviyesine düşmüştür; bu ise eski seviyenin %80 aşağısı demektir. Nihayet Fed Haziran 2004’te yeniden yükseltmeye başlayınca kadar bu oran %2’nin altında kalmıştır. Bu dönemde oran o kadar düşüktü ki, reel Federal Fonlar oranı –nominal oran eksi enflasyon oranı – iki buçuk yıl boyunca negatif idi. Bunun anlamı, pratikte, borçlandıkları için bankalara üste para ödenmesiydi! 2004 ortalarından itibaren hızla tırmanan faiz oranı Mayıs 2006’da %5 seviyesine yükselmişti ki, konut fiyatlarının çöküşe geçmesi hemen hemen aynı döneme rastlamaktadır. Sözkonusu beş yıllık dönemde bu düşük Fed Fonları oranını korumak için, Fed para arzını ciddi biçimde artırmak zorunda kalmıştır. Para arzının yaygın bir ölçütüne göre artış oranı %32.5 idi. Bu dönemde iktisaden

irrasyonel [akılcı olmayan] pek çok yatırım yapılmıştı, ama bunun nedeni, bazılarının dediği gibi “bırakınız yapsınlar ekonomisinin getirdiği irrasyonel taşkınlık” değildi. Aynen çok sayıda trafik kazasının sebebinin pek çok kişinin bir gecede araba kullanmayı unuttuvarmış olmasından ziyade, yanlış çalışan trafik ışıkları olması gibi, pek çok benzer kötü yatırımın kitlesel bir irrasyonlitenin sonucu olması ihtimal dışıdır. Bu yatırımlar, Fed’in para ve krediyle oynaması yüzünden yanlış çalışan fiyat sinyallerinden kaynaklanıyordu. Bir devlet kurumunun uyguladığı kötü para politikasının adı hiç de “bırakınız yapsınlar” olmasa gerektir.

## Ya Konuttan Ne Haber?

Böylesi genişlemeci bir para politikasıyla, konut piyasasına çelişkili ve yanlış sinyaller gönderilmiştir. Bir yandan, konut ve konutla irtibatlı sektörler genişleme yönünde dev bir yeşil ışık yakılmıştır. Adeta Fed kendilerine istemedikleri kadar kereste sağlamış, ekonomik konutlarını akıllarına estiği kadar genişçe inşa etmeye teşvik etmiştir.

Şayet artan kereste (sermaye) temini halkın şimdiki tüketim yerine gelecekte tüketimi artırma isteği tarafından desteklenmiş olsa, başka bir deyişle, şayet halk daha büyük konut için gerçekten tasarruf etmek istemiş olsa, bir anlam ifade ederdi. Oysa halkın böyle bir arzusu yoktu. Faiz oranları, halk tasarruf etme arzusunda olduğu için düşük değildi; Fed karşılıksız para [basma] yoluyla bu oranları düşük olmaya zorlamıştı. Daha kötüsü, Fed politikası muhtemel sermaye sağlayıcılara –tasarruf etmeye niyetli olabileceklere- kocaman bir kırmızı ışık yakmıştı. Faizler bu kadar düşük olunca, bu insanların paralarını birileri borç alabilsin diye bankaya yatırmaları için bir müşevvik kalmamıştı.

Dolayısıyla ekonomi konutunun üzerine sınırsız gibi görünen bir kereste arzı boca edilmişti. Kat üstüne kat çıkılıyor, kaynaklar ekonominin geri kalan kısmından buraya çekiliyordu. Oysa binanın temeli yoktu. Çünkü sermaye temel tüketici tercihlerini yansıtmıyordu, bu kadar kocaman bir eve talep yoktu. Sonunda temeldeki zayıflıklar ortaya çıktı ve, tek katlı bir aile evi için atılmış bir temel üzerine inşa edilmiş 70 katlı gökdelen

sendelemeye başlamıştı. Nihayet 2008'in sonbaharında da çöktü.

İyi de, Fed'in bütün kredi musluğu neden acaba tamamen konut sektörüne akmıştı? Doğrudur, ucuz kredilerle tüketici kredileri piyasası, birleşmeler ve devralmalar piyasası ve oto alım talepleri finanse edilmiştir. Fakat kredilerin büyük bölümü konut sektörüne gitmiştir. Neden? Bu sorunun cevabı, hükümetin konut edinmeyi kolaylaştırma çabalarında yatmaktadır.

Emlak piyasasına yönelik devlet müdahalesi en azından Büyük Bunalım'a kadar geri gider. Mevcut durgunlukla ilgili yakın tarihlerdeki hükümet inisiyatifleri Clinton yönetimi sırasında başlamıştır. O zamandan beri, federal hükümet alt ve orta gelir grupları ile çeşitli azınlıklar için konut edinmeyi kolaylaştırmak amacıyla bir dizi politika benimsemiştir. Hükümetin attığı adımlar arasında, mortgage [ipotekli konut kredisi] piyasalarında işteğal eden devlet destekli kuruluşlarla ilgili olan adımların merkezi önemi vardır. Buradaki anahtar oyuncular Fannie Mae (Federal Ulusal Mortgage Kurumu) ve Freddie Mac (Federal Konut Kredisi Mortgage Şirketi). Ne Fannie bir "serbest piyasa" kurumudur, ne de Freddie. Federal hükümetle anlaşması olan, her ne kadar kağıt üzerinde 2008 çöküşüne kadar özel sektöre ait görünse de, hükümetin tanıdığı bir dizi ayrıcalığa sahip kuruluşlardır. Başları derde girecek olursa devlet tarafından destekleneceklerine dair kendilerine yapılmış örtük bir vaat de cabası.

Fannie ve Freddie aslında konut krizini oluşturan batık kredilerin çıkış yeri değildi. Söz konusu kredileri verenler, -Fannie ve Freddie'nin bunları yeniden paketleyip başka yatırımcılara satabileceği- ikincil mortgage piyasasında satabileceklerini bilen bankalar ve mortgage şirketleriydi. Fannie ve Freddie düşük peşinat ve benzeri emlak balonu sırasında kullanımda olan bir dizi yüksek riskli krediler de icat etmişlerdi. En başta krediyi verenler, bu tür kredileri vermek istiyorlardı; çünkü Fannie ve Freddie'nin bunları satın alacağını biliyorlardı. Arkalarındaki örtük hükümet desteğiyle risk kredi verenlerden vergi mükelleflerine geçmiş oluyordu. Konut sahipleri iflâs edecek olsa, bundan zarar göreceğ olanlar krediyi verenler değil, mortgage'ı satın alanlardı. Mortgage piyasasında

Fannie ve Freddie'nin varlığı, bankalar gibi özel sektör oyuncularının müşevviklerini büyük ölçüde mahvetmişti.

Fed'in düşük faiz oranları, Fannie ve Freddie'nin devlet destekli mortgage alımlarıyla birleşince, önüne gelene borç vermek bir hayli ve de *yapay biçimde* kârlı hale gelmişti. Bankaların ve mortgage şirketlerinin hâlihazırda olduklarından hiç de daha fazla açgözlü olmaları gerekmiyordu. Bankalar, Fannie ve Freddie'nin ehil olmayan borçlanıcılara verilen kredilerin istisnasız tümünü satın almaya hevesli olduklarını görünce, aynı kredilerden bir sürü daha verdiler. Uçak kazalarından dolayı yerçekimini suçlamak ne kadar anlamsızsa, ipotekli kredilerden dolayı da açgözlülüğü suçlamak o kadar anlamsızdır. Açgözlülük her daim vardır, aynen yerçekimi gibi. O zaman balonun neden ve nerede oluştuğu sadece Federal Reserve'in gevşek para politikası ve Kongre'nin konut politikası ile açıklanabilir.

Önemli bir başka husus da Fannie ve Freddie'nin büyük siyasi baskı altında olmasıydı. Konut edinmenin daha da kolaylaştırılması (aynı zamanda sürekli yükselmekte olan ev fiyatlarına bağlı olan enstrümanların teşvik edilmesi) ve geçmişte "ihmale uğramış" gruplara da bu fırsatın verilmesi isteniyordu. Düşük veya sıfır peşinatlı pek çok yeni ipotekli kredinin tasarlanması bu tür baskılar karşısında yapılmıştır. Söz konusu olan sadece emre amade büyük miktarda fonun mevcut olması ve hükümetin ipotekli kredilerin satın alınmasını örtük olarak sübvansede etmesi değildi; aynı zamanda kredi vericiler, hükümet tarafından, daha önce ipotekli krediye güç yetiremeyeceği düşünölen borçlanıcılar bulmaları için teşvik de ediliyordu.

Fannie ve Freddie, mortgage şirketleri, sosyal eylem grupları ve yasa yapıcılar, gelirlerine ve varlıklarına bakılırsa, o kaynaklara asla sahip olmaması gereken pek çok kişiye ipotekli kredi verilmesi yönünde işbirliği yaptılar. Buna bir de kredi verenleri ihmal edilmiş gruplara hizmet vermeye zorlayan Topluma Yeniden Yatırım Yasası'nın sonuçlarını; konut yapımını banliyölere ve şehre daha uzak bölgelerdeki sınırlı alanlara doğru kaydıran (süreç içinde fiyatları daha da yukarı çeken) parselleme ve arazi kullanım yasalarının sonuçlarını da ekleyin; alın size kredinin alevlendirdiği,

yasal düzenlemelerle yönlendirilmiş konut patlaması ve çöküşü [şişme ve sönmesi] için gereken bütün malzeme.

Özetle, bu tür siyasi entrikaların sonucu olarak konut yapımına muazzam miktarda kaynak ve sermaye akıtılmıştır. Case-Shiller Endeksi 2008 çöküşü öncesinde ev fiyatlarının daha önce emsali görülmemiş artışlar gösterdiğine işaret etmektedir. 1946-1996 döneminde konut amaçlı gayrimenkul fiyatlarında kayda değer bir artış olmamıştır. Bunun aksine, hemen ardından gelen on yıllık dönemde fiyatlar fahiş derecede artmıştır.

Vergi politikasının bile konut sektörüne yatırımı teşvik edecek tarzda tarafgir olduğunu not etmekte yarar vardır. Gayrimenkul yatırımları öteki yatırımlardan çok daha düşük oranda vergilendirilmiştir. 1990'larda yapılan değişikliklerle aileler, her iki yılda bir, başlıca konutlarından elde ettikleri 500 bin dolara kadar sermaye kazançlarını (fiyat artışından kaynaklanan gelirlerini) cebe indirme imkânına kavuşmuştur. Bunun anlamı, öteki yatırımlardan doğan sermaye kazançları için normal gelir vergisi öderken, konuttan gelen sermaye kazançları için fiilen yüzde sıfır vergi ödemektir. Sermaye kazançlarının bu şekilde farklı vergiye tabi tutulması konut yapımını alternatiflerinden daha iyi bir yatırım alanı haline getirmiştir. Her ne kadar vergi indirimleri ekonomik büyümeyi teşvik etmek için arzu edilir bir şeyse de, politikacılar insanların yapmalarını arzu ettikleri yatırımlar lehine vergi kanunlarıyla oynamaya başlayınca, piyasa çarpıklıklarıyla karşılaşmamız bizi şaşırtmamalıdır.

Eski Fed başkanı Alan Greenspan finansal varlık fiyatlarında ciddi bir düşüş tehdidi taşıyan bir krizin ortaya çıkması halinde Fed'in kenarda durup bunu seyredemeyeceğini açıkça söylemişti. Bunun yerine, düşüşü durdurmak için merkez bankası likidite sağlayarak tepki vermeliydi. Greenspan diyordu ki, varlık balonlarının oluşmasını önlemek için Fed'in yapabileceği pek bir şey yok, ama bu balonlar patlayıp söndüğünde düşüşün zararını hafifletecek önlemleri her zaman alabilir. 1998 itibarıyla, bir balonun sönmesinin ardından Fed'in daima yatırımcıları kurtarabileceği fikri "Greenspan Put" adıyla anılmaya başlanmıştı. ("Put" alıcıya -önceden belirlenmiş bir

fiyatla- bir varlığı yeniden satma hakkı veren finansal sözleşmenin adıdır.) 1987 borsa krizi kadar erken tarihlerden başlayıp 11 Eylül faciasına kadar uzanan bir dizi olaydan sonra Fed'in yapmış olduğu kurtarmaları gördükten sonra, konut piyasasındaki oyuncuların, şayet evlerinin ve icat ettikleri öteki enstrümanların fiyatları düşecek olursa Fed'in kendilerini de kurtaracağını varsaymak için gayet haklı nedenleri vardı. Greenspan Put denen şey bu şekilde, yatırımcıların başka türlü almayabilecekleri riskleri almaları yönünde, hükümetin yaktığı ilave bir "yeşil ışık" olmuştur.

Konut fiyatları yükseldikçe, bazı alanlarda anormal boyutlarda yükseldikçe, yatırımcılar yükselmekte olan konut fiyatlarına dayanarak yeni finansal araçlar icat etme yönünde önlerinde fırsatlar görmüşlerdir. Bu araçlar şişme-sönme döngüsünde şişmenin bir sonraki aşamasını teşkil etmiştir.

## Süslü Finansal Enstrümanlar: Neden mi, Semptom mu?

Finansal piyasalardaki bankalar ve öteki oyuncular bir dizi yeni enstrüman icat etmek için konut piyasasındaki şişmeyi istismar etmişlerdir. Bu yeni enstrümanlar birçoğunu zengin edebilecek, ama eninde sonunda değerini yitirecek, kendileriyle birlikte birçok büyük şirketi de batıracak araçlardı. Bütün hepsi de, konut fiyatlarının yükselmeye devam edeceği, bunun da yeni ipotekli kredi alanların kredilerini geri ödemeye devam edebilmelerini sağlayacağı varsayımına dayanıyordu.

Böylece düşük veya sıfır peşinatlı ipotekli krediler doğmuştur. Krediyi alan borçlunun evdeki mülkiyet hakkı büyük ölçüde değeri artan evden gelen hisseydi. Başlangıçta ya hiç ya çok küçük hisse olduğundan, borçlanılan miktar ve dolayısıyla aylık ödemeler oldukça yüksekti. Bu ise, şayet evin değeri düşecek olursa, sahibinin borcu evin değerinden daha fazla olabilir anlamına geliyordu.

Enflasyonun şişirdiği konut balonundan kaynaklanan büyük miktarda konut kredisi ödemeleri o tarihlerde bir sürü yeni yatırım aracına dönüştürüldü. En basit ifadesiyle, Fannie ve Freddie gibi finansal kurumlar, konut kredilerini vermiş olan bankalar veya mortgage şirketlerinden satın almaya, bunları paketleyip, -bu



paketlerden doğan alacakları- bono benzeri bir enstrüman gibi öteki yatırımcılara satmaya başladılar. 2008 güzünde devlet tarafından elkonuldukları zaman, Fannie ve Freddie şirketleri toplam mortgage piyasasının yarısına sahiptiler veya piyasanın yarısı onların kontrolündeydi. Yatırımcılar "mortgage-destekli menkul kıymetler" denen enstrümanları satın alabiliyor ve sonuçta konut sahiplerinin yaptığı ödemelerden kaynaklanan geliri elde edebiliyorlardı. Menkul kıymetlerin satıcıları da tabii ki aracılık hizmetlerinden dolayı bir komisyon alıyorlardı. Ellerindeki menkul kıymetleri "dilimler"e ya da risk seviyelerine böldüler. En düşük risk grubu ilk önce ödendi, çünkü bunlar menkul kıymetin dayandığı konut kredilerinin düşük riskli olanlarını temsil ediyordu. Riski yüksek olanlar ise geriye kalan fonlardan ödeniyordu, zira bunlar daha riskli konut kredilerini temsil ediyordu.

Alıcılar birçok nedenle bu enstrümanları kapıştılar. En başta, konut fiyatları yükselmeye devam ettikçe, bu menkul kıymetler giderek artan devamlı bir gelir kaynağı gibi görünüyordu. Konut piyasasındaki canlılık dikkate alındığında, risk düşük olarak algılanıyordu. Oysa daha sonra kendini belli ettiği gibi, bu canlılık bir illüzyondu.

İkincisi, konut kredisine dayalı bu menkul kıymetlerin büyük bölümü Moody's, Standard and Poor's, ve Fitch gibi üç derecelendirme kuruluşu tarafından en yüksek not olan AAA notuyla değerlendirilmişti. Bu durum, yatırımcıları sözkonusu menkul kıymetlerin gayet güvenli olduğuna inandırmıştı. Bu aynı zamanda birçoklarını piyasaların irrasyonel olduğu kanısına vardırırmıştı. Çok geçmeden berbat şekilde sorunlu olduğu ortaya çıkacak olan bu menkul kıymetler, nasıl olmuştu da bu kadar yüksek not alabilmişti? Cevap şu: *sözkonusu üç reyting kuruluşu, anlamlı bir rekabete konu olmayan, devlet tarafından yaratılmış bir karteldi.*

1975 yılında, Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu [Securities and Exchange Commission] sadece üç "Ulusal Çapta Tanınmış İstatistiksel Reyting Kuruluşu"nun yapacağı derecelendirmenin bir dizi hükümet düzenlemesinin reyting ihtiyacına cevap verebileceğine karar vermişti. O zamandan beri bu kuruluşların faaliyetleri gerçek bir rekabetten ziyade düzenlemeleri yapanların taleplerini karşılamaya

dönük olmuştur. Reytinglerinde bir hata yapmışlarsa bile, piyasaya elinde daha doğru bir derecelendirme tekniğiyle yeni bir şirketin girme ihtimali yoktu. Sonuçta olan şuydu: asla bu not verilmemesi gereken pek çok enstrüman AAA olarak derecelendirilmişti. Bunun sebebi açgözlülük ya da irrasyonelite yüzünden piyasaların bir şekilde başarısız olması değil, gerçek piyasa rekabetini öğrenme sürecinin hükümet tarafından devre dışı bırakılmış olmasıydı.

Üçüncüsü, ticari bankaların sermaye yeterlilik rasyolarına ilişkin uluslararası düzenlemelerde yapılan değişiklikler konut kredisine dayalı menkul kıymetlere birçok bankanın gözünde yatırım araçları olarak yapay bir cazibe kazandırmıştı. Özellikle, 1988 Basel mutabakatı, hükümetin finanse ettiği kurumlar tarafından çıkarılan menkul kıymetleri elinde bulunduran bankaların, başka menkul kıymetler için tutmaları gerekenden daha az sermaye bulundurabilmelerini öngörüyordu. *Buna bizzat kendi verdikleri krediler de dâhildi.* Bankalar bir konut kredisi verebilir, sonra da bunu Fannie Mae'ye satabilirdi. Ardından Fannie bunu, başka konut kredileriyle birlikte, bir 'konut kredisine dayalı menkul kıymet' içinde paketleyebilirdi. Şayet aynı banka (kaynaklandığı konut kredisinden gelecek gelire bağlı olan) bu menkul kıymeti satın alırsa, ilk başta verdiği konut kredisini [Fannie'ye satmak yerine] kendi elinde tutsaydı bulundurması gereken sermayenin sadece %40'ını tutabiliyordu.

Bu kurallar bankalar için Fannie ya da Freddie'nin satın alıp menkul kıymetleştirceğini bildikleri konut kredileri vermeleri yönünde kuvvetli bir teşvik sağlamıştır. Bu yolla konut kredileri daha sükseli bir enstrümanın parçası olarak geri satın almaya da müsait oluyorlardı. Düzenleyici yapının trafik sinyali olma girişimi bir fiyaskoydu. Piyasaların kendisi bu kadar inatla kötü sinyal vermez ya da böylesine korkunç bir sonuç üretmezdi. Bankalar ve öteki kurumlar için bu menkul kıymetler (büyük ölçüde bunları yaratan ve sürdüren düzenleyici müdahaleler sayesinde) popüler yatırım araçları haline gelince, bunların üstüne başka enstrümanlar inşa edildi. İşte "kredi temerrüt takası"

(credit default swaps)<sup>i</sup> ve hatta daha karmaşık inovasyonların devreye girdiği yer burasıdır. Kredi temerrüt takasları, ödeme gücünü yaşayan konut kredisine dayalı menkul kıymetler için bir tür sigortaydı. Bu tür düzenlemeler normalde yatırımcılar için son derece meşru bir risk azaltma yoludur, ancak, sözkonusu menkul kıymetlerin dayandığı kağıttan konutlar dikkate alındığında, sistemin sebep olduğu yanlış “trafik sinyalleri”ni daha da kuvvetlendiriyorlardı. *“I set an ambitious goal. It’s one that I believe we can achieve. It’s a*

2006’ya gelindiğinde, Federal Reserve ortaya çıkmasında kendisinin büyük rol oynadığı konut balonunu görmüş, para politikasını tersine çevirerek bu balona iğne bizlemeye yönelmişti. Para ve kredi kısıtlanmış, faiz oranları da ciddi biçimde artırılmıştı. Balonun patlaması artık sadece bir an meselesiydi.

### Deregülasyon: Yanlış Bir Günah Keçisi

Mevcut krizi “deregülasyon” üretmiştir demek aşikâr biçimde yanlıştır [Bkz. Ek A]. Kredi temerrüt takasları gibi yeni enstrümanların fazla bir regülasyona tâbi olmadıkları doğrusu da, bunun büyük ölçüde sebebi, bunların yeni olmasıydı. Dahası, bunların bizatihi varlığı, *konut ve finansal piyasalarda önceki on yıllarda geçerli olan bütün o öteki regülasyonların ve müdahalelerin niyetlenilmemiş bir sonucu*ydü.

2008 çöküşünden 10 yıl önce gerçekleşmiş olan, finansal piyasalarla ilgili en kayda değer “deregülasyon,” Clinton idaresi döneminde 1999’da çıkarılmış olan Gramm-Leach-Bliley Yasası idi. Bu yasa ticari bankalar, yatırım bankaları ve menkul kıymet şirketlerinin istedikleri şekilde birleşebilmelerine imkân veriyor, bu tür birleşmelere izin vermeyen ve New Deal dönemine kadar giden düzenlemeleri lağvediyordu. Bu yasanın bizatihi konut balonu üzerindeki etkisi minimal düzeydeydi. Yine de sözkonusu yasanın geçmesinin 2008 krizi sırasında zararlı değil, yararlı olduğu ortaya çıkmıştır, çünkü zor duruma düşen yatırım bankaları, iflâs etmekten kurtulabilmek için ticari bankalarla birleşebilmişlerdi.

Konut balonunun eninde sonunda patlaması mukadderdi, bu olunca da bunun üzerine bina edilmiş enstrümanlar çökmüş oldu. Enflasyonla beslenen canlanmalar, enflasyon tarafından yapay olarak teşvik edilen sektörler, ihtiyaç duydukları girdileri kârlı fiyatlardan temin konusunda ve de ürettikleri çıktıları için alıcı bulma konusunda giderek daha fazla zorlanmaya başladığında sona ermektedir. 2006 sonlarında, zirve yapmış olan konut fiyatları, doymuş piyasalar ve yüksek girdi fiyatları bir önceki yılın bina yarısından kendi payını almaya başladıkça, düşmeye başlamıştı.

Düşen konut fiyatlarının ekonomi için iki önemli sonucu olmuştur. Birincisi, pek çok konut sahibi konut kredileri konusunda sıkıntı yaşamaya başlamıştır. Fiyatların devamlı yükseleceği varsayımıyla birçok kişinin ev almasını sağlamış olan düşük veya sıfır katkı payı ile alınmış konut kredileri, şimdi artık kendilerini kemirmeye başlamıştı. Evlerinin değerinin düşmesi, [bu insanların] evin değerinden daha fazla borcu olması anlamına geliyordu. İlk birkaç yılda uygulanacak çok düşük “başlangıç” oranlarından sonra piyasa faiz hadleri seviyesine sıçrayan ayarlamalı konut kredileri gibi bazı durumlarda, bu problem daha da katmerliydi. Bu kredilerin çoğu, ikamet için alınan konutlardan ziyade, kâr edip “köseyi dönmek” üzere yatırım amaçlı olarak satın alınan konutlar için alınmıştı. Kredi borçluları düşük faizli başlangıç taksitlerini ödemeye güç yetirebiliyorlardı, çünkü değer artışından elde edecekleri kazançla bunu telafi edeceklerine inanıyorlardı. Ancak konut fiyatları düşüşe geçince, bu evler kârlı bir fiyattan satılamamıştır; faiz oranları [piyasa hadlerine] uyarlanınca da, pek çok kişi artık ödemelerini yapamaz duruma düşmüştür. Hacizler üst üste gelmiştir.

İkincisi, konut fiyatlarının düşmesi ve hacizlerin artmasıyla, konut kredisine dayalı menkul kıymetlere akan gelirler kurumaya başlamıştır. Yatırımcılar bu menkul kıymetlerin kalitesini yeniden değerlendirmeye başlamışlardır. Anlaşıldığı kadarıyla bu menkul kıymetlerin çoğu, artan oranlı temerrüt faizlerinin sözkonusu olduğu konut kredilerine dayalıydı. Evlerin değeri düştükçe, sözü edilen menkul

<sup>i</sup> Kredi temerrüt takasları (credit default swaps/CDS): Bir alacaklının 3. bir kişiye belli bir ücret ödeyerek, alacağını garantilemesi

şeklinde kredi riskini bir partiden diğerine geçiren finans kontratı. (ç.n.)

kıymetlerin de piyasa değeri düşmüştür. Elinde büyük miktarda menkul kıymet bulunduran yatırım bankaları çok ciddi kıymetli kağıt zararlarına uğramışlardır. Menkul kıymetlerden uğranan zararlar, özellikle AIG [American Insurance Group] olmak üzere, kredi temerrüt takasları satanlar için muazzam kayıplar anlamına geliyordu. Başlıca yatırım bankaları bu kadar çok varlık kayda geçirirken ve de bu firmaların ve sektörün geleceği konusunda bu kadar fazla belirsizlik varken, *bu spesifik piyasalara* kredi akışı gerçekten de kurumuştur. Ancak bu piyasalar toplam ticari bankacılık ve finans sektörünün sadece küçük bir parçasıydı. Eylül'de patlak veren krizin ne kadar büyük olduğu hâlâ bir tartışma konusu olmaya devam ediyor. Ancak, kriz gerçek olsa bile, yapılması gereken doğru eylem, sözkonusu firmaların batmasına göz yummak ve bilançolarını yeniden yapılandırmak için standart iflâs prosedürlerini uygulamaktır.

### **Durgunluk, Toparlanmanın Kendisidir!**

Patlak veren resesyonun yükselen işsizlik ve batan firmalar ile kendini iyice görünür kılmaları çoklarını bir "toparlanma plânı" istemeye sevk etmiştir. Fakat, zaten baştan bizi derde sokmuş olan parasal sistemi ve konut piyasasını "plânlamak" yanlış bir girişimdi. Dahası, resesyon piyasaların toparlanmasını sağlayan süreçtir. Küçük bir baraka için atılmış bir temel üzerinde, biri kalkıp da 70 katlı bir gökdelen inşa etmeye kalkarsa, bu bina *çökmelidir*. Sağlam olmayan yapıyı karmaşık bir direkler ve payandalar mekanizmasıyla ayakta tutmaya çalışmanın faydası yoktur. Ne yazık ki, ABD'nin ekonomik yapısındaki zayıflıklar ortaya çıkınca, Federal hükümetin yapmaya çalıştığı şey tam da budur.

Hükümetin krize verdiği tepkinin en başta gelen sorunlarından biri, sönme [durgunluk] aşamasının gerçekte daha önceki hataların düzeltilmesi olduğunu anlamamış olmaktır. Firmalar iflâs edip işçiler işten çıkarılırken, bankalar kredi vermede kullandıkları standartları gözden geçirirken, işletmeler kötü yatırımlarını (isabetli şekilde) zarar hanesine yazmaya başladıkça, esasen ekonomi daha önceki hatalarını düzeltmektedir. İşçileri canlı sektörlerde tutmaya ya da yatırım pozisyonlarını devam ettirmeye çalışmak cazip gelebilir, fakat ekonomi dikkatini başka yöne kaydırmak durumundadır. Düzeltmelerin devreye

girmesine izin verilmelidir. Aksi takdirde, ilerde daha sancılı altüst oluşlara davetiye çıkarıyoruz demektir. (Hatırlayalım ki, 2008 krizi ortaya çıkmıştır, çünkü Federal Reserve dot.com balonunun patlayıp sönmesinin ardından ekonominin kendisini düzene sokmasını içeren o sancılı süreçten geçmesini istememiştir.) Sermaye ve işgücü yeniden tahsis edilmeli, beklentiler uyarlanmalı, ve de iktisadi sistem tüketicilerin mevcut tercihlerine ve üreticilerin yüzyüze olduğu reel kaynak kısıtlarına cevap vermelidir. Bu ayarlamalar hoş şeyler değildir; esasen bu ayarlamaları yapmak zorunda kalan bireylere çoğu zaman çok acı çektirir, ama bunlar aynı zamanda sistemi yeniden yoluna koymak için hayati önem taşıyan şeylerdir.

Hükümet sözkonusu ayarlamayı önleyen adımlar attığı zaman, düzeltme sürecini sadece uzatmakta ve geciktirmektedir. Hükümetin gevşek kredi politikaları şişkinlik yaratır. Hükümetin sönmeyi önlemeye yönelik politikaları ise bir piyasa düzeltmesini tam tekmil bir ekonomik krize dönüştürme potansiyeli taşır.

Hiç kimse ailesinin işinin battığını, ya da komşularının işini kaybettiğini, yahut hayırsever grupların kapasitelerinin ötesinde gerilmiş olduklarını görmek istemez. Ancak iflâs ve tasfiye, bir piyasa ekonomisinde, karar alma sürecinde daha evvel yapılmış hataları düzeltmek için kaynakların yeniden dağıtılmasını sağlayan iki önemli mekanizmadır. Lionel Robbins'ın *Büyük Bunalım [The Great Depression]* adlı eserinde yazdığı gibi, "Eğer sağlam finansman yoluyla iflâs ve tasfiyeden kaçınmak mümkünse, bu tür önlemlere kimse karşı çıkamaz. Burada ileri sürülen görüş şudur: şayet yanlış yatırımın ve aşırı borçlanmanın çapı belirli bir sınırı aşmışsa, tasfiyeyi geciktiren önlemler sadece işleri daha da çıkmaza sokmaya yarar görünmektedir."

Durgunluğu bir toparlanma süreci olarak görmek aynı zamanda şunu ima eder: kötü haber gibi görünen şey, çoğu zaman gerekli ilâçtır. Örneğin, yavaşlayan konut satışlarına, azalan yeni inşaatlara, veya finansal sektördeki iş kayıplarına dair haberler kötü haber olarak nitelenir. Halbuki bu, toparlanmanın gerekli bir parçasıdır, zira bu veriler şişkinliğin yanlışlarını piyasanın düzeltmekte olduğunu kanıtlar. Gereğinden fazla konut inşa etmişiz ve konut sektöründeki o şişkinlikten kaynaklanan finansal

yatırımlara gereğinden fazla kaynak aktarmışız. Ekonomiyi yeniden doğru yola sokmak kaynakların o sektörlerden çıkıp yeni alanlara girmesini gerektirir. Politikacılar sık sık kaynakların nerelere tahsis edilmesi gerektiğini bildiklerini iddia ederler, oysa 2008 Büyük Durgunluğu [Great Recession] aslında bunu bilmediklerinin sadece en son kanıtıdır.

Bush yönetimi 2008 ilkbaharında Bear Sterns'i kurtarmakla işleri daha da kötüleştirmiştir. Bu karar, finans şirketlerine, yaptıkları yanlışların bedelini ödemeyebileceklerine dair açık bir sinyal göndermiştir. Bu adımdan sonra yönetim, Lehman Brothers'ın batmasına göz yumarak bir zikzak çizmiştir. Lehman'ın batmasına göz yummanın krizi tetiklediğini ileri sürenler vardır. Bize göre ise Lehman'ın batması halihazırda özetlemiş olduğumuz reel sorunların bir belirtisidir [septom]. Batan şirketlerin kurtarılacağına dair beklentiler tesis edildikten sonra, federal hükümetin Lehman'ı kurtarmayı reddetmesi yatırımcıları şaşırtıp kafalarını karıştırmış, birçoğunun piyasadan çekilmesine yol açmıştır. Bunların reaksiyonları, büyük firmaların batmasına göz yummanın zorunlu sonucu olmaktan ziyade, kafa karıştırıcı ve çelişkili hükümet politikalarının sonucudur. Yönetimin keyfi ve öngörülemez kaymalarının yarattığı muazzam belirsizlik – en dikkate değer olanı da Bernanke ve Paulson'un 23 Eylül 2008 tarihindeki Sorunlu Varlık Tedavi programının [Troubled Asset Relief program] detaylarına dair verdikleri ikna edici olmayan ifade – yatırımcı kaçışlarının en gerçeğe yakın nedeni olup, Fannie Mae ve Freddie Mac'in kurtarılması da dahil, güzün yapılan o yoğun kurtarmaları tetikleyen şey, işte bu kaçışlardır.

Bush'un kurtarma programı en azından iki nedenle sorunluydu. İlkin, hükümetin bu türden agresif eyleminin gerekçesi, -ki buna Fed'in milyarlarca dolarlık yeni para yaratıp piyasaya sürmesi dâhildir- kredi piyasalarının donmuş, ödünç vermenin durmuş olması idi. Pek çok gözlemci o dönemde bu iddianın doğruluğunun sorgulanması gerektiğini dile getirmiştir. Toplam yeni ödünç vermelerin sayısı, her ne kadar önceki aylardan çok daha yavaş artıyor olsa da, sıfıra düşmemiştir.

Başlıca yatırım bankalarının faaliyette olduğu piyasalar gerçekten de çok yavaşlamıştı, bunun nedeni hem

konuyla ilgili varlıklarının çoğu yanlış yatırım olarak damgalanıyordu, hem de tutarsız siyasi reaksiyonlar büyük belirsizlik yaratıyordu. Normal ticari bankacılık sektörü, halbuki, büyük ölçüde daha önceki seviyelerde ödünç vermeye devam ediyordu.

Daha önemlisi şu gerçektir: muhtelif kurtarma programları halihazırda düzeltilme sürecinde olan malûm yanlışların ömrünü uzatıyordu! Hatalı yatırımları yüzünden büyük zararlar eden firmaların kurtarılması basitçe yanlış yatırımların ömrünü uzatmakta ve de kaynakların gereken yeniden dağıtımını önlemektedir.

Şubat 2009'da Obama yönetiminin yaklaşık 800 milyar dolarlık teşvik paketi de durgunluğun ve toparlanmanın doğası hakkındaki yanlış varsayımları tahkim ediyordu. Esasen bunlar, Bush yönetiminin o çok lânetli kriz yaklaşımını şekillendiren varsayımların ta kendisiydi. Teşvikin resmi gerekçesine göre, hükümet harcamasının sadece bir "silkeleme" hareketi ekonomiyi ayağa kaldırabilirdi.

Hükümetin istihdam yaratması denen safсата ilk defa 19. yüzyılda Fransız iktisatçı Bastiat tarafından kırık pencere hikâyesiyle ortaya konmuştu. Bir oğlan çocuğunun fırlattığı bir taşla bir pencereyi kırdığını tahayyül edelim. Kasaba halkı toplanıp dükkân sahibinin uğradığı zarara hayıflanıyorlar. Ama aralarından biri bunun camcı için daha çok iş demek olduğuna dikkat çekiyor. Başka biri de camcının bu yolla yeni ayakkabılar satın alacak paraya kavuşacağı gözleminde bulunuyor. Böylece ayakkabıcının yeni bir elbiseye verecek parası olacaktır. Çok geçmeden, kalabalık kırık pencerenin aslında gayet iyi bir şey olduğuna kendisini inandırmıştır.

Bu, elbette, bir safساتadır, zira pencere hiç kırılmamış olsaydı, dükkân sahibi *hâlâ sağlam bir pencereye sahip olacak*, parasını da başka bir şeye, meselâ dükkânı için yeni mala, harcayabilecektir. Pencerenin kırılmasının yaptığı tek şey, dükkân sahibini pencere sağlam kalsaydı harcamak zorunda kalmayacağı bir şeye para harcamaya zorlamaktır. Burada servete eklenen net bir kazanç yoktur. Öyle olsa, neden kent ayaklanmalarını bir ekonomik toparlanma programı olarak tavsiye etmiyoruz o zaman?

Hükümetin bir iş “yaratmaya” girişmesi, bir çapulcunun bir camcıya iş “yaratmasından” çok da farklı bir şey değildir. Bir hükümetin kaynak edinmesinin yalnızca üç yolu vardır: vergi alabilir, borç alabilir, ya da para basabilir (enflasyon). Kaynak edinmek için hangi metod kullanılırsa kullanılsın, hükümetin herhangi bir teşvik için harcadığı para özel sektörden gelmek zorundadır. Vergilerden gelirse, açıktır ki özel sektöre harcayacak daha az kaynak kalacak, en azından hükümetin yaratacağı herhangi bir işi dengeleyecek kayıplara yol açacaktır. Borçlanma yoluyla olursa, özel sektörün kullanabileceği tasarrufları azaltacak (süreç içinde faizleri de yükseltecektir); bu da sektörün borç alabileceği miktarı ve yaratabileceği işleri azaltacaktır. Para basma yoluna gidilirse, bu özel sektörün gelirlerinin ve tasarruflarının satınalma gücünü düşürecektir. Buna bir de yoğun şekilde politize olmuş kamu sektörünün genel etkisizliği eklenince, kuvvetle muhtemeldir ki, hükümetin harcama programları özel sektörde yaratacağından daha fazlasını öldürecektir.

1990'lardaki Japon deneyimi bunu göstermektedir. Kendi gayrimenkul balonlarının sönmelerinden sonra, Japon hükümeti ekonomiyi canlandırmak için agresif bir çaba içerisine girmiştir. 1992 ile 1995 arasında, Japonya toplam 65.5 trilyon yen tutarında altı ayrı harcama programı devreye sokmuştur. Harcamayı artırmayı da sürdürmüşlerdir. 1998 Nisan'ında, 16.7 trilyon yen'lik bir teşvik paketi daha çıkarmışlardır, aynı yılın Kasım ayında, ilave bir 23.9 trilyon daha. Ardından 1999'da 18 trilyon yen'lik bir paket, 2000'de 11 trilyon yen tutarında bir paket daha. Toplamda, Japon hükümeti tam 10 (!) farklı mali “teşvik” paketiyle, 100 trilyon yen'i aşan tutarda para harcamıştır. Tüm bu çabalara rağmen, Japon ekonomisi hâlâ dermansız vaziyettedir. Bugün, Japonya'nın borç/GSYH oranı sanayileşmiş dünyadaki en yüksek oranlardan biridir, başka bir şey söylemeye hacet yoktur. Bu model, örnek almamız gereken bir model değildir.

Büyük Bunalımda Birleşik Devletler'in yaptığı da aynı yanlıştır. Gerek Hoover gerekse Roosevelt yönetimleri federal hükümeti anormal derecede devreye sokarak derinleşen resesyona mücadele etmeyi denemişler, ama sadece işleri daha da kötüleştirmişlerdir. Federal Reserve Sisteminin yaptığı -1920'lerdeki enflasyonist

politikalarla yaratmış olduğu- aşağı gidişi daha da kötüleştiren hatalara ilave olarak, Hoover bizzat kendisi -başlıca sanayicileri ücretleri düşürmemeye ikna etmek suretiyle- ücretlerde olması gereken düşüşü önlemeye çalışmış, kamu harcamalarını ciddi biçimde artırmış, ve sonunda, vergileri de artırmıştır. Bütün bunlar bunalımı derinleştirmiştir.

Roosevelt'in New Deal [Yeni Eylem] plânı sözkonusu hatalı politikalar setini devam ettirmiştir. Mevcut resesyon sırasında ortaya atılan New Deal'in bizi iktisadi felâketten kurtardığı iddialarına karşın, son zamanlarda yapılan araştırmalar New Deal'in ekonomiyi kurtarmadığını açıkça ortaya koymaktadır. Tarımsal Uyum Yasası [Agricultural Adjustment Act] ve Ulusal Endüstriyel Toparlanma Yasası [National Industrial Recovery Act] gibi politikalar sadece piyasanın uyum ve toparlanma gayretlerine müdahale etmiş, bu da krizin ömrünü uzatmıştır. Sonraki politikalar, hükümetin bir sonraki aşamada ne kadar ve hangi yollarla müdahale edeceğini bilememeleri yüzünden, özel yatırımcıları korkutup kaçırmıştır. Sonuç şu olmuştur: New Deal'dan altı yıl sonra bile işsizlik oranı hâlâ %17 idi, kişi başına düşen GSYH da hâlâ uzun dönem ortalamasının bir hayli altında bulunuyordu.

Daha yakın dönemlerde, Başkan Nixon'ın, ücret ve fiyat kontrolleri yoluyla 1970'lerin başlarındaki stagflasyonla mücadele girişiminden çabucak vazgeçilmiştir; çünkü bunun enflasyonu veya işsizliği azaltmaya hiçbir faydası olmamıştır. Konumuzla yakından ilgili bir husus, içinde bulunduğumuz onyılin başlarında Fed'in izlediği genişletici politikaların 2001'deki dot.com balonunun patlamasıyla oluşan “fırtınanın yumuşatılması” amacına yönelik olmasıdır. Kuşku yok ki bu politikaların bize hediyesi, 2008'de başlayan krizi üretmiş olan enflasyonist şişkinliktir. Şayet bugünkü resesyon uzar ya da ikinci bir Büyük Bunalım haline gelirse, bunun sebebi piyasalarda içkin problemler olmayacaktır. Bunun sebebi, siyasi yollarla üretilen şişkinlik ve patlayıp sönuşe [genişleme ve daralmaya] verilen siyasi tepkinin, 'hata düzeltme süreci'nin işini yapmasına engel olması olacaktır. Büyük çaplı hükümet müdahalesinin bizi bir durgunluktan çıkarmanın anahtarı olduğu düşüncesi, tarihin de, son olayların da çürüttüğü bir efsanedir.

## Çocuklarımızı Bekleyen Gelecek

Yorumcular Bush kurtarma paketlerindeki, Obama teşvik paketlerindeki, ve yönetimin 2010 bütçe önerisindeki vaat edilen trilyon dolarları üst üste koyup bayram ediyorlar. Harcamalar ve borçlardaki patlama, etiketi ne olursa olsun, bütün ölçütlere göre daha önce görülmemiş düzeydedir. Bu, özel yatırımların önemli bir kısmını “dışlayacak,” gelecekte büyüme oranlarını ve ücretleri düşürecektir. Esasen bu yaptığımız şey, dünün ve bugünün faturalarını ödemek için, çocuklarımızın yarınki gelirini azaltmaktır.

Büyük hükümet borcu aynı zamanda enflasyona doğru bir yoldan çıkmadır. Hükümetlerin borç alabilmesi için, birileri onların bonolarını satın almaya istekli olmalıdır. Eğer bir hükümete olan güven yeterince düşmüşse (ki özellikle Çin, borçlarımızı satın almaya devam konusunda biraz isteksizliğini dile getirmiştir), alıcı bulmanın zor hale gelmesi muhtemeldir. Bu durum hükümetin parasal otoriteleri üzerinde, havadan [karşılıksız] para ve kredi yaratmak suretiyle sistemi “yağlamak” yönünde bir baskı yaratır.

Böylece, gerek kendi doğrultucu mekanizmaları ve gerekse hükümetin para ve krediyi yeniden şişirmesi nedeniyle kısa vadede ekonomi yerinden doğrusa da, akşamdan kalmış sersemlik halini henüz atlatabilmiş değiliz. 2008 Büyük Durgunluğunu yaratan şeylerin – kolay para, sürdürülebilir olmayan yönlere sermayeyi yönlendirmeye dönük düzenleyici müdahaleler, politikacılar ve politika yapımcıların finansal piyasalarla ilgili dalavereleri - daha fazlası aynı sonucu doğurmaktan başka bir işe yaramaz; varlık fiyatı enflasyonu ve adına resesyon veya depresyon [durgunluk veya bunalım] dediğimiz kaçınılmaz “uyum.” Bir de üstelik, müstakbel çöküşü şiddetlendirecek ve sırtımıza yeni yükler bindirecek muazzam miktarda borcun altına girmiş olacağız.

Geçtiğimiz on yıl ve hatta daha uzun bir süredir yaptığımız yanlışları düzeltmeye başlamadıkça, çocuklarımızı bekleyen gelecek olması gerektiğinden daha yoksul ve daha az özgür olacaktır. Trilyonluk ince ayarlarla çocuklarımızın geleceğini ipotek altına alan

politikacılar oldukça, otomobil ve sigorta şirketlerini idare edip sübvansane ettikçe, gözü kapalı harcama yapıp çuvala para bastıkça, bütün bunları yapıp bir de üstelik kendi hatalarımızın faturasını serbest girişime kestikçe, daha öğrenecek çok şeyimiz var demektir.<sup>ii</sup>

Albert Einstein’ın meşhur sözüdür: aynı şeyi tekrar tekrar yapıp da farklı sonuçlar beklemek deliliktir. Umabileceğimiz en iyi şey bu krizden doğru dersler çıkarmaktır. Yanlışları tekrarlama lüksümüz yoktur.

### Ek A: Deregülasyon Miti

<sup>ii</sup> Türkçe’deki deyim bu bağlamda tam yerine oturuyor: “daha bir fırın dolusu ekmeğe yememiz gerekiyor” demektir. (çn)

	Tarih	Krize Tepki Olarak Yürürlüğe Konan Hükümet Programı
<b>Bir Buçuk Yılda Yapılan 37 Hükümet Müdahalesi Kaynak: St. Louis Fed Finansal Kriz Akış Çizelgesi</b>	Ekim 2007	Konut Kredisi Yardım Modifikasyonları
	Aralık 2007	TAF
	Şubat 2008	Teşvik
	Mart 2008	TAF II
	Mart 2008	TSLF
	Mart 2008	PDCF
	Temmuz 2008	PDCF II
	Temmuz 2008	HERA
	Eylül 2008	Fannie ve Freddie'ye Elkonması
	Eylül 2008	AIG'nin kurtarılması
	Eylül 2008	SFP
	Eylül 2008	Açığa Satış Yasağı
	Eylül 2008	AMLF
	Eylül 2008	TAF III
	Ekim 2008	CPFF
	Ekim 2008	TARP
	Ekim 2008	TLGP
	Ekim 2008	MMIFF I
	Kasım 2008	Citigroup'un kurtarılması
	Kasım 2008	TALF
	Aralık 2008	TSLF II
	Aralık 2008	PDCF III
	Aralık 2008	AMLF II
	Aralık 2008	TARP II
	Aralık 2008	Otomotiv kurtarmaları
	Ocak 2009	MMIFF II
	Ocak 2009	Bank of Amerika'nın kurtarılması
	Ocak 2009	Chrysler'in kurtarılması
	Şubat 2009	TALF II
	Şubat 2009	Teşvik II
	Şubat 2009	Konut Kredisi Yardım Modifikasyonları II
	Mart 2009	AIG'nin kurtarılması II
Mart 2009	TALF III	
Mart 2009	PPIP	
Mayıs 2009	TALF IV	
Ekim 08-Haziran 09	CPP (Haftalık)	
Şubat 09-Mayıs 09	Stress Testleri	

## Ek B: Krizler Sırasında Hükümet Müdahaleleri

## Belirsizlik Yaratır

DEREGÜLASYON MİTİ	Yıl	Düzenleyici Eylem	Eylem Türü	
1989-2009 arasında, her 1 deregulasyon politikasına karşılık tam 4 regülasyon politikası vardı.	1980	Mevduat Kurumları Deregulasyon ve Parasal Kontrol Yasası "Regülasyon Q" tavanlarının feshi	Deregulasyon	
	1980	Ulusal Banka Yasası devlet bankaları ve tasarruf kurumlarına teşmil edildi	Regülasyon	
	1980	OCC ulusal banka tüzüğü standartlarını değiştirdi	Regülasyon	
	1982	Garn-St. Germain Mevduat Kurumları Yasası bankalara para piyasası kurumlarıyla rekabet yetkisi verdi	Deregulasyon	
	1985	OCC ulusal banka tüzüğü standartlarını değiştirerek, CEO'ların tüzüğün onayından önce atanmasını öngördü	Regülasyon	
	1986	OCC ulusal banka tüzüğü standartlarını değiştirerek, kurumların formel ödünç verme politikaları ve fon yönetimi stratejileri konusunda bilgi vermelerini öngördü	Regülasyon	
	1986	Bankaların bilanço dışı varlıklarını yönetme ilkeleri	Regülasyon	
	1987	Rekabetçi Eşitlik Bankacılık Yasası, ticari bankaların bankacılık dışı kurum kurma, yeni sigorta, gayrimenkul satma, menkul kıymet aracılık hizmetleri vermelerinin önlenmesi. FCID yükümlülüklerinin genişletilmesi.	Regülasyon	
	1988	Basel I- uluslararası ölçüm ve standartlarında yakınlaşma	Regülasyon	
	1989	Finansal Kurumlar Reform Toparlanma ve Uygulama Yasası, OTS, FHF, SAIF, RTC yaratıldı, Fannie Mae ve Freddie Mac konut kredi destekleri artırıldı	Regülasyon	
	Kaynak: Kling, Arnold. "Not What They Had in Mind: A History of the Policies that Produced the Financial Crisis of 2008" [Akıllarına Gelmeyen: 2008 Finansal Krizini Doğuran Politikaların Tarihi]	1991	Federal Mevduat Sigorta Kurumu İyileştirme Yasası, FDIC'nin Hazine'den doğrudan borçlanmasına izin verildi, FDIC'ye en az maliyetli yoldan batan bankalara el atma görevi verildi, FDCI'dan riske göre sigorta primlerini tahmin etmesi istendi ve yeni sermaye yeterlilikleri yaratıldı	Regülasyon
		1994	Basel I'e karşılığın tanınmasını genişleten tadilat	Regülasyon
		1994	Belirli bilanço dışı kalemlerle ilgili kredi riskine yapılacak işlem	Regülasyon
		1995	Özel Amaçlı Vasıtaların sermaye standartlarında değişiklik	Regülasyon
		1996	Kredi türevleri için gözetim kılavuzu	Regülasyon
		1997	Rezerv bağlama pratiklerinin lağvedilerek, bankalarla banka dışı kredi sağlayıcılar arasında rekabetin artırılması	Deregulasyon
		1999	Glass-Steagal Feshi ticari ve yatırım bankaları arasındaki duvarı kaldırdı	Deregulasyon
		2000	Meta Futures Modernizasyon Yasası türevlerin CFTC tarafından regüle edilmeyeceğini netleştirdi	Deregulasyon
		2001	ABD Basel standartlarını benimseme yönünde adım attı	Regülasyon
2001		Reyting temelli yaklaşım varlığa ve konut kredisine dayalı menkul kıymetlere uygulandı	Regülasyon	
2001	Yurtseverlik Yasası terörist finansı çöktürmek için finansal regülasyonlar getirdi	Regülasyon		
2002	Sarbanes-Oxley	Regülasyon		
2004	Basel II- uluslararası ölçüm ve standartlarında yakınlaşma: gözden geçirilmiş çerçeve	Regülasyon		
2004	SEC'den bazı araçların alternatif sermaye hesaplama araçlarına izin	Regülasyon		
2006	2006 Kredi Derecelendirme Kuruluşu Reformu	Regülasyon		
2007	ABD düzenleyicilerinden Basel standartlarını daha fazla benimseme adımı	Regülasyon		
2008	BCBS sermaye hesaplama danışma belgesi	Regülasyon		
2009	Basel II piyasa risk çerçevesinde revizyon	Regülasyon		



**Ek C: Tavsiye Okuma Listesi**

Cole, Harold and Lee E. Ohanian. 2004 "New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis," *Journal of Political Economy* 112: 779-816.

Friedman, Jeffrey. 2009. "A Crisis of Politics, Not Economics: Complexity, Ignorance, and Policy Failure," *Critical Review* 21: 127-183.

Higgs, Robert. 2008. "Credit Is Flowing, Sky Is Not Falling, Don't Panic," *The Beacon*, available at <http://www.independent.org/blog/?p=201>.

Marenzi, Octavio. 2008. "Flawed Assumptions about the Credit Crisis: A Critical Examination of US Policymakers," *Celent Research*, available at [http://www.celent.com/124\\_347.htm](http://www.celent.com/124_347.htm)

Prescott, Edward and Timothy J. Kehoe (Editors). 2007. *Great Depressions of the Twentieth Century*, Minneapolis. Federal Reserve Bank of Minneapolis.

Taylor, John. 2009. *Getting Off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis*, Stanford, CA: Hoover Institution Press.

Woods, Thomas. 2009. *Meltdown: A Free-Market Look at Why the Stock Market Collapsed, the Economy Tanked, and Government Bailouts Will Make Things Worse*, Washington, DC: Regnery.

**Biyografiler**

Lawrence W. Reed, Foundation for Economic Education – [www.fee.org](http://www.fee.org) [İktisadi Eğitim Vakfı ] başkanı ve Mackinac Center for Public Policy [Mackinac Kamu Politikası Merkezi] emekli başkanıdır.

Steven Horwitz, St. Lawrence Üniversitesi (Canton, NY) Charles A. Dana Kürsüsü İktisat Profesörüdür. Bowling Green State Üniversitesi ile George Mason Üniversitesi Mercatus Merkezi'nde misafir öğretim üyesi olarak bulunmuştur.

Peter J. Boettke, James M. Buchanan Center for Political Economy [James M. Buchanan Politik Ekonomi Merkezi] Müdür Yardımcısı olup, Mercatus Merkezi'nde Kıdemli Araştırmacı ve George Mason Üniversitesi iktisat bölümünde ekonomi profesörüdür.

John Allison Aralık 2008'e kadar BB&T Corp. Üst Düzey Yöneticisi (CEO) olarak görev yapmıştır. Sayın Allison Temmuz 1989'dan bu yana BB&T Corp. Başkanı'dır. Amerikan Bankacılar Derneği ve Finansal Hizmetler Yuvarlak Masası üyesidir.

**İktisadi Eğitim Vakfı Hakkında**

1946 yılında kurulduğundan bu yana İktisadi Eğitim Vakfı [Foundation for Economic Education/FEE] özgürlüğün şu temel ilkelerinin en tutarlı savunusunu ortaya koyma arzusunda olmuştur: özel mülkiyetin kutsallığı, bireysel özgürlük, hukuk devleti, serbest piyasa, ve bireysel tercih ve sorumluluğun zorlamaya karşı ahlâkî üstünlüğü. The Freeman adlı, öncü bir aylık iktisadi düşünce dergisi yayımlamanın yanısıra, FEE'nin programları arasında seminerler, bir Pazartesi-Cuma Kısa e-yorum, [www.thefreemanonline.org](http://www.thefreemanonline.org) adresinde günlük köşe yazıları bulunmaktadır. FEE ve e-kitaplar, sesli kitaplar ve geçmiş seminer ve programlardan videolar dahil program ve yayınları hakkında daha fazla bilgi şu adreste bulunabilir: [www.fee.org](http://www.fee.org).

30 South Broadway • Irvington-on-Hudson, New York 10533

914-591-7230 • Fax 914-591-8910

[www.fee.org](http://www.fee.org)

Not: Bu anekdotlar, yazının orijinalinde (<http://fee.org/files/doclib/HouseUncleSamBuiltBooklet.pdf>) parantez içinde belirtilen sayfalarda yer almaktadır; çeviride de aynı sayfalarda kutucuklar içinde yer verilmesinde yarar vardır (ma).

Barney Frank, 2003: "Bu durumda zarlara biraz daha sübvansede edilen konuttan yana atmam istiyorum." (s. 6)

\*\*

Maxine Waters, 2003: "Şayet kırık değilse, neden tamir etme peşindesin ki? GSE'ler [Hükümetçe finanse edilen işletmeler] acaba konut amacından hiç saptılar mı?" (s. 9)

\*\*

President Bush, 2002: "İddialı bir hedef koyuyorum. Başarabileceğimize inandığım bir hedef. Net bir hedef, bu on yılın sonunda azınlık evsahiplerinin sayısını en

azından 5.5 milyon aileye yükselteceğiz. Bazıları bunun fazla uçuk olduğunu düşünebilir. Ben öyle olduğunu sanmıyorum. Gerçekçi olduğunu düşünüyorum. Bunu başarmak için birlikte çalışmak zorunda olduğumuzu biliyorum. Ama bunu yaptığımız zaman, topluluklarımız daha sağlam olacaktır, dolayısıyla ekonomimiz de. Hedefe ulaşmayı başarmak Washington'un bazı iyi politikalar geliştirmesini gerektiriyor. Konut sektöründe iştiğal edenlerinizin de bu işe sıkı sarılmasını gerektiriyor." (s.10)

\*\*

Barney Frank, 2008: Sanırım bu Fannie ve Freddie'nin temelleri sağlam, yıkılma tehlikesi içinde değiller. (s. 12)

\*\*

Chris Dodd, 2004: "Bu [Devlet Sponsorluğunda Konut] tüm zamanların büyük başarı hikayelerinden biri ..." (s.14)

\*\*

Paul Krugman, 2002: "Temel nokta şu, 2001 resesyonu tipik bir savaş sonrası çöküş değildi.... Bu durgunlukla mücadele etmek için Fed küçük bir teşvikten daha fazlasını yapmalı... Alan Greenspan Nasdaq balonunu ikame edecek bir konut balonu yaratmalı." (s.16)

\*\*

## YAZARLARA NOTLAR

### A) Makale Yazım Kuralları

Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi'nde yayımlanması için değerlendirilmek üzere gönderilecek makaleler aşağıda belirtilen kurallar doğrultusunda hazırlanır ve çevrimiçi olarak gönderilir. Çevrimiçi yazar rehberine erişmek için [http://iibfdergi.aksaray.edu.tr/index.php/asuiibfd/pages/view/makale\\_bicimi](http://iibfdergi.aksaray.edu.tr/index.php/asuiibfd/pages/view/makale_bicimi) bağlantısını kullanabilirsiniz.

### Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ne Gönderilecek Çalışmaların Biçim ve İçerik Özellikleri

#### Genel Biçim Özellikleri

##### Yazı Tipi:

Bütün metinde 10 punto Arial yazı karakteri kullanılır. Tablo ve şekillerin nasıl hazırlanacağına dair ilgili bölüme bakınız.

##### Sayfa Yapısı:

A4 boyutlarındaki kâğıda üst, alt, sağ ve sol boşluk 2,5 cm bırakılarak, iki yana dayalı, satır sonu tirelemesiz şekilde olmalıdır. Çalışmalar *tek sütun* olarak hazırlanmalıdır. Paragraflarda ve başlıklarda girinti ve çıkıntı olmamalıdır.

##### Paragraf Yapısı:

Paragraf sekmesinde girintiler bölümünde; önce ve sonra alanı 0,6 satır aralığı 1,5 olmalıdır.

##### Sayfa Sınırı:

Yukarıdaki şablona göre hazırlanmış bir çalışma 25 sayfayı aşmamalıdır.

#### Çalışma Bölümleri

##### Başlık:

Makale başlığı bold ve sayfaya ortalı olmalıdır. Çalışma daha önce sunulmuşsa, bir projeden veya tezden üretilmişse vs. başlığın sonuna \* dipnotu konularak açıklama yapılmalıdır.

##### Yazar İsimleri:

Yazar isimleri bold ve italik olmalıdır. Yazar(lar)ın tam adları, unvanları, çalıştıkları kurumlar, adres, telefon ve elektronik posta bilgileri belirtilmelidir.

##### Öz:

150-200 kelime arasında olmalıdır. Özde atf kullanılmamalıdır.

##### Anahtar Kelimeler:

3-5 kelime arasında olmalıdır.

##### Ana Metin:

Nicel ve nitel çalışmalar *Giriş, Yöntem, Bulgular, Tartışma* bölümlerini içermelidir. Yöntem kısmında mutlaka *Örneklem/Çalışma Grubu, Veri Toplama Araçları ve İşlem alt bölümleri* bulunmalıdır. Model alt bölümüne sadece özgün bir model kullanılmışsa yer verilmelidir.

Derleme türü çalışmalar ise problemi ortaya koymalı, ilgili literatürü yetkin bir biçimde analiz etmeli, literatürdeki eksiklikler, boşluklar ve gelişmelerin üzerinde durmalı ve çözüm için atılması gereken adımlardan bahsetmelidir.

Diğer çalışmalarda ise konunun türüne göre değişiklik yapılabilir, fakat bunun okuyucunun metinden faydalanmasını güçleştirecek detayda alt bölümler şeklinde olmamasına özen gösterilmelidir.

**Kaynakça:**

Hem metin içinde hem de kaynakçada Amerikan Psikologlar Birliği tarafından yayımlanan *Publication Manual of American Psychological Association* (APA) (6. baskı) adlı kitapta belirtilen yazım kuralları uygulanmalıdır.

Kaynakça yazımında temel öğelerin kullanımı için Temel Kaynakça Öğeleri isimli bölüme bakınız.

**Tablo, Şekil ve Ekler**

**Tablo ve Şekiller:**

Tablo, şekil, resim, grafik vb. unsurlar metin içerisinde yer almalıdır. Çalışmanın sonunda ayrıca verilmemelidir.

Tablo ve şekillerde genel şablonun dışında 9 punto Times New Roman yazı karakteri kullanılır. Paragraf sekmesinde girintiler bölümünde;

- önce ve sonra alanı 0,
- satır aralığı Tek olmalıdır.

Tablo ve şekiller sola dayalı olmalı ve metin kaydırma özelliği kapalı olmalıdır. Tablo gösterimi için aşağıdaki örneği inceleyiniz.

**Ekler:**

Her bir ek ayrı sayfalarda kaynakçadan sonra verilmelidir.

**Diğer:**

*p* değerini sadece tablo dışında gösteriniz. Tablo içerisinde ayrı bir *p* sütunu oluşturmayınız. Metin içindeki *p* değerlerini italik olarak gösteriniz. Virgülden sonra sadece iki digit kullanılmalıdır.

**Başlık Sistemi**

**Başlık Oluşturma:**

Her düzeydeki başlığı oluşturan kelimelerin ilk harfi büyük yazılmalıdır (ve, ile, de, mi gibi ekler her zaman küçük harfle yazılır) Tablo ve şekil başlıkları da bu kurala göre düzenlenmelidir.

**Temel Başlıklar:**

Çalışmanın başlığı ve temel başlıklar (Yöntem, Bulgular, Tartışma) ortalı ve bold yazılır.

Giriş bölümüne Giriş başlığı konulmaz.

**İkinci Düzey Başlık:**

Sola dayalı ve bold yazılır. Kendinden önceki paragraftan bir satır boşluk ile ayrılır.

**Üçüncü Düzey Başlık:**

Sola dayalı bold yazılır. Sonuna iki nokta konur ve paragraf başlığın hizasından devam eder. Kendinden önceki paragraftan satır boşluğu ile ayrılmaz.

**Dördüncü Düzey Başlık:**

Sola dayalı, bold ve italik yazılır. Sonuna iki nokta konur ve paragraf başlığın hizasından devam eder. Kendinden önceki paragraftan satır boşluğu ile ayrılmaz.

**Beşinci Düzey Başlık:**

Sola dayalı ve italik yazılır. Sonuna iki nokta konur ve paragraf başlığın hizasından devam eder. Kendinden önceki paragraftan satır boşluğu ile ayrılmaz. Beş düzeyden daha fazla başlık oluşturulması önerilmemektedir.

**Tablo ve Şekil Başlıkları:**

Tablo ve Şekil ifadeleri (Tablo 1., Şekil 1. gibi) bold kullanılır. Tablo ve şekil başlıkları ise italik yazılır.

**Referans Kullanımı****Metin İçi Referans Gösterimi:**

Atıflarda yazarlar arasında & işareti değil ve ibaresini kullanınız. (İngilizce geniş özetlerin nasıl hazırlanacağı ile ilgili olarak, İngilizce bölüme bakınız)

Örnek;

Arpacı ve Kuyu'nun (2000) çalışması... (Kesme işaretini parantezli ifadeye koymayınız) (Arpacı ve Kuyu, 2010, s. 72)

(Arpacı, Kuyu ve Huysuz, 2000, s. 12-13)

Detaylar için *Temel Atıf Biçimleri* tablosuna başvurunuz.

**Atıfların Sıralanması:**

Parantez için atıflar alfabetik olarak dizmelidir.

Örnek;

(Arpacı, 2013; Arpacı ve Kuyu, 2010, s. 15; Karman, 2000, 2004, 2010; Zengin, Warrant, Güner, Aykut ve Karpat, 2013)

**Aktarılan Kaynak:**

Bir referansın içindeki bir başka referanstan yapılan aktarma aşağıdaki gibi gösterilir.

Örnek;

(Torgerson, 1958, s. 1-8'den akt., Baykul, 2000; Zengin, 1957'den akt., Pınar, 1999)

**Temel Atıf Biçimleri**

Atıf Türü	Metin İçinde İlk Atıf	Metin İçi Müteakip Atıflar	Parantez İçi İlk Atıf	Parantez İçi Müteakip Atıflar
Tek Yazarlı	Walker (2007)	Walker (2007)	(Walker, 2007)	(Walker, 2007)
İki Yazarlı	Walker ve Allen (2004)	Walker ve Allen (2004)	(Walker ve Allen, 2004)	(Walker ve Allen, 2004)
Üç Yazarlı	Bradley, Ramirez ve Soo (1999)	Bradley ve arkadaşları (1999)	(Bradley, Ramirez ve Soo, 1999)	(Bradley ve ark., 1999)
Dört Yazarlı	Bradley, Ramirez, Soo ve Walsh (2006)	Bradley ve arkadaşları (2006)	(Bradley, Ramirez, Soo ve Walsh, 2006)	(Bradley ve ark., 2006)
Beş Yazarlı	Walker, Allen, Bradley, Ramirez, Walker ve Soo (2008)	Walker ve arkadaşları (2008)	(Walker, Allen, Bradley, Ramirez, Walker ve Soo, 2008)	(Walker ve ark., 2008)
Altı ve Daha Fazla Yazarlı	Wasserstein ve arkadaşları (2005)	Wasserstein ve arkadaşları (2005)	(Wasserstein ve ark., 2005)	(Wasserstein ve ark., 2005)
Kurum (Kısaltması yaygın kullanılan)	Milli Eğitim Bakanlığı (MEB, 2003)	MEB (2003)	(Milli Eğitim Bakanlığı [MEB], 2003)	(MEB, 2003)

**Diğer Hususlar****Vurgu:**

Başlıklar ve tablo ve şekillerde yer alan temel değişkenler haricinde metin içerisinde bold kullanmayınız. Vurgulanmak istenen hususlar " " işareti veya *italik* kullanımı ile yapılmalıdır.

**Madde Sıralamaları:**

Metin içerisindeki sıralamada, maddelendirmede alt alta 1, 2, 3 gibi sıralamalar yerine yan yana (i), (ii) vs. şeklinde sıralamaları tercih ediniz.

**Doğrudan Alıntılar:**

Doğrudan alıntılar normal metne göre soldan girintili ve 9 punto ile yazılır. Ayrıca *italik* olarak gösterilmez. Detay için örnek makaleyi inceleyiniz.

## Temel Kaynakça Ögeleri

### Kitap Türkçe Eser

Balcı, A. (2007). *Sosyal bilimlerde araştırma: Yöntem, teknik ve ilkeler*. Ankara: Pegema Yayıncılık.

### Türkçeye Çevrilmiş Eser

Morris, C. (2002). *Psikolojiyi anlamak* (çev. A. Erkuş, A. D. Batıgün ve B. Ayvaşık) Ankara: TPD Yayınları.

### Editöryal Eser

Bahar, M. (Ed.). (2006). *Fen ve teknoloji öğretimi*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

### Çok Yazarlı Türkçe Eser

Büyüköztürk, Ş., Çakmak, E. Ç., Akgün, Ö. E., Karadeniz, Ş. ve Demirel, F. (2009). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.

### İngilizce Eser

Bryman, A., & Cramer, D. (1997). *Quantitative data analysis with SPSS for Windows: A guide for social scientists*. New York: Routledge.

### Kitap İçinde İngilizce Eser İçerisinde Bölüm

#### Bölüm

Gülgöz, S. (2005). Five factor theory and NEO-PI-R in Turkey. In J. Allik & R. R. McCrae (Eds.), *The five-factor model of personality across cultures* (pp. 175-196). Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers.

#### Türkçe Eser İçerisinde Bölüm

Uysal, Ş. (1971). Metodoloji açısından Türkiye'de yapılan sosyolojik araştırmalar ve bir örnek köy araştırması. N. H. Fişek (Ed.), *Türkiye'de sosyal araştırmaların gelişimi içinde* (s.139-151). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları.

### Makale

#### Türkçe Makale

Bursal, M. ve Yiğit, N. (2012). Fen ve teknoloji öğretmen adaylarının bilgi iletişim teknolojileri (BİT) kullanımı ve materyal tasarımı özyeterlik inanışları. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 12, 1073-1088.

#### İngilizce Makale

Herbst-Damm, K. L., & Kulik, J. A. (2005). Volunteer support, marital status, and the survival times of terminally ill patients. *Health Psychology*, 24, 225-229. doi: 10.1037/0278-6133.24.2.225

#### Yediden Fazla Yazarlı Makale

Gilbert, D. G., McClarnon, J. F., Rabinovich, N. E., Sugai, C., Plath, L. C., Asgaard, G., ... Botros, N. (2004). Effects of quitting smoking on EEG activation and attention last for more than 31 days and are more severe with stress, dependence, DRD2 A1 allele, and depressive traits. *Nicotine and Tobacco Research*, 6, 249-267. doi:10.1080/14622200410001676305

#### Online Edinilmiş Makale

Sillick, T. J., & Schutte, N. S. (2006). Emotional intelligence and self-esteem mediate between perceived early parental love and adult happiness.

*E-Journal of Applied Psychology*, 2(2), 38-48. Retrieved from <http://ojs.lib.swin.edu.au/index.php/ejap>

#### OnlineFirst Olarak Yayımlanmış Makale

Von Ledebur, S. C. (2007). Optimizing knowledge transfer by new employees in companies. *Knowledge Management Research & Practice*. Advance online publication. doi:10.1057/palgrave.kmrp.8500141

### Tez

#### Ticari Database'den Alınmış Master Tezi

McNiel, D. S. (2006). *Meaning through narrative: A personal narrative discussing growing up with an alcoholic mother* (Master's thesis). Available from ProQuest Dissertations and Theses database. (UMI No. 1434728)

#### Kurumsal Database'den Alınmış Doktora Tezi

Adams, R. J. (1973). *Building a foundation for evaluation of instruction in higher education and continuing education* (Doctoral dissertation). Retrieved from <http://www.ohiolink.edu/etd/>

#### Web'den Alınmış Doktora Tezi

Bruckman, A. (1997). *MOOSE Crossing: Construction, community, and learning in a networked virtual world for kids* (Doctoral dissertation, Massachusetts Institute of Technology). Retrieved from <http://www-static.cc.gatech.edu/~asb/thesis/>

#### DAI'de Özeti Yer Alan Tez

Appelbaum, L. G. (2005). Three studies of human information processing: Texture amplification, motion representation, and figure-ground segregation. *Dissertation Abstracts International: Section B. Sciences and Engineering*, 65(10), 5428.

#### ABD Dışında Bir Üniversitede Hazırlanmış Doktora Tezi

Carlbom, P. (2000). *Carbody and passengers in rail vehicle dynamics* (Doctoral thesis, Royal Institute of Technology, Stockholm, Sweden). Retrieved from <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:kth:diva-3029>

#### Türkçe Tezler

Atkını, H. (2001). *İlköğretim birinci kademe eğitim programlarının yaratıcı düşünmenin gelişimine etkisi* (Yüksek lisans tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Çanakkale). <http://tez2.yok.gov.tr/> adresinden edinilmiştir.

Aydın, F. (2009). *İşbirlikli öğrenme yönteminin 10. sınıf coğrafya dersinde başarıya, tutuma ve motivasyona etkileri* (Doktora tezi, Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara). <http://tez2.yok.gov.tr/> adresinden edinilmiştir.

#### Sempozyum Temel Gösterim

Contributor, A. A., Contributor, B. B., Contributor, C. C., & Contributor, D. D. (Year, Month). Title of contribution. In E. E. Chairperson (Chair), *Title of symposium*. Symposium conducted at the meeting of Organization Name, Location.

#### Sunum veya Poster Sunumu

Presenter, A. A. (Year, Month). *Title of paper or poster*. Paper or poster session presented at the meeting of Organization Name, Location.

#### Sempozyumda Katkı

Muellbauer, J. (2007, September). Housing, credit, and consumer expenditure. In S. C. Ludvigson (Chair), *Housing and consumer behavior*.

Symposium conducted at the meeting of the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, WY.

#### Özeti Online Olarak Edinilmiş Toplantı Sunumu

Liu, S. (2005, May). *Defending against business crises with the help of intelligent agent based early warning solutions*. Paper presented at the Seventh International Conference on Enterprise Information Systems, Miami, FL. Abstract retrieved from [http://www.iceis.org/iceis2005/abstracts\\_2005.htm](http://www.iceis.org/iceis2005/abstracts_2005.htm)

#### Online Düzenli Yayımlanan Proceeding

Herculano-Houzel, S., Collins, C. E., Wong, P., Kaas, J. H., & Lent, R. (2008). The basic nonuniformity of the cerebral cortex. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105, 12593-12598. doi:10.1073/pnas.0805417105

#### Kitap Şeklinde Yayımlanan Proceeding

Katz, I., Gabayan, K., & Aghajan, H. (2007). A multi-touch surface using multiple cameras. In J. Blanc-Talon, W. Philips, D. Popescu, & P. Scheunders (Eds.), *Lecture Notes in Computer Science: Vol. 4678. Advanced Concepts for Intelligent Vision Systems* (pp. 97-108). Berlin, Germany: Springer-Verlag. doi:10.1007/978-3-540-74607-2\_9

#### Türkçe Kongre Bildirisi

Pişkin, M. ve Ayas, T. (2005, Eylül). *Zorba ve kurban lise öğrencilerinin utangaçlık, içedönüklük, dışadönüklük ve özsaygı değişkenleri bakımından incelenmesi*. VIII. Ulusal Psikolojik Danışma ve Rehberlik Kongresi'nde sunulan bildiri, Marmara Üniversitesi, Atatürk Eğitim Fakültesi, İstanbul.

## B) Yazarların Uyması Gereken Kurallar

- 1) Yazar(lar) makalelerinin Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi'nde değerlendirilebilmesi için Yayın Hakkı Devir Formu (YHDF) belgesi göndermelidir. YHDF, kör hakemlik uygulaması çerçevesinde makaleler için kapak sayfası olarak da kullanılmaktadır. Bu bakımdan form bilgileri eksiksiz olarak doldurulmalı ve çıktısı alınarak imzalanmalıdır. İmzalı kopya PDF, JPG, TIFF veya PNG biçiminde taranarak sistem üzerinden gönderi yapılırken "4. Adım: Ek Belge ve Dosyaların Yüklenmesi" kısmında sisteme yüklenmelidir.
- 2) Yazar(lar) makalelerini dergi yayım kuralları doğrultusunda ve etik kurallarına azami düzeyde hassasiyet göstererek hazırlamak zorundadır. Kurallara uygun olarak gönderilmeyen yazılar, kurallara uygun hale getirilmeye kadar değerlendirilmeye alınmaz.
- 3) Yazar(lar) değerlendirmeye kabul edilen makaleleri ile ilgili işlem sürecini derginin internet sayfasından kendilerine gönderilen kullanıcı adı ve şifresi kanalıyla takip edebilirler.
- 4) Hakem değerlendirme sonucu kendisine düzeltme isteğiyle iletilen yazar(lar) düzeltmelerini 4 ay içerisinde yaparak geri göndermelidir. Bu süre içinde yanıt vermeyen yazar(lar)ın makaleleri değerlendirme dışı bırakılır.
- 5) Yazar(lar) hakemlerin önerileri doğrultusunda makalelerini güncellemek zorundadır. Eğer hakem tarafından ileri sürülen bir değişiklik veya eklemeyi doğru bulmuyorlarsa, bunu hakeme iletilecek şekilde gerekçesiyle birlikte Yayın Kuruluna bildirmek zorundadır.
- 6) Değerlendirme aşamasındaki makaleler için yazar(lar) e-mail, mektup veya faks ile geri çekme isteğinde bulunabilir. Geri çekme isteğinin kabulü Yayın Kurulunun kararına bağlıdır. Yazar(lar), Yayın Kurulunun geri çekme isteğine onay vermediği makaleyi başka bir yere değerlendirilmek üzere gönderemez, yayımlayamaz, yayımlatamaz. Bu tür girişimlerde bulunanlar için, yazar(lar)ın bağlı olduğu kurum ve ilgili yayın kuruluşuna gerekli bildirimde bulunulur.
- 7) Mizanpaj çalışması sırasında yazar(lar)a kontrol ve düzeltme amaçlı yapılan gönderilere belirtilen sürelerde cevap vermek durumundadır. Belirtilen sürelerde cevap vermeyen yazar(lar)ın makaleleri bir sonraki sayıda değerlendirilmek üzere ötelenir.
- 8) Yazar(lar)ın her ne sebeple olursa olsun makalelerinin yayım sürecini öne çekme istekleri kabul edilmez.
- 9) Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi'nde belli bir sayı için makale kabul edilmez. Yazar(lar) istediği zaman makalesini gönderebilir. Değerlendirme süreci tamamlanan makaleler, geliş tarihi dikkate alınarak yayımlanır.
- 10) Yayın kuralları doğrultusunda hazırlanarak gönderilmiş olan makaleler Yazı İşlerine ulaştınca gerekli incelemeler yapıldıktan sonra işleme alınır. Kurallara uygun olmayan başvurular işleme alınmaz.
- 11) Yazar(lar)ın düzeltme için kendilerine gönderilmiş makaleleri sadece elektronik ortamda göndermeleri yeterlidir.
- 12) Yayın Kurulunun basılmasına karar verdiği makalelerin mizanpaj çalışması yapıldıktan sonra, olası hatalara karşı makale yazar(lar)a son kez incelemek üzere gönderilir. Yazarlar kontrolü belirtilen süre içinde yapmakla yükümlüdür. Belirtilen sürede kontrolün yapılmaması durumunda makale bir sonraki sayıya ötelenir.
- 13) Dergide makalesi yayımlanmış yazarların her birine ilgili sayıdan ikişer adet gönderilir. Yazar sayısı 4'ten fazla olan makalelerde ilk 4 yazar dikkate alınır.
- 14) Aynı yazar(lar)ın bir sayıda iki makalesi birden yayımlanmaz ve aynı yazar(lar)a ait ikinci bir makalenin yayımlanabilmesi için arada bir sayı yayımlanmış olması gerekir. Makalelerdeki ortak yazar sayısının artması durumunda ilk yazar için bu uygulama dikkate alınır.

## C) İnternet Üzerinden Makale Gönderisi

Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi'ne internet üzerinden makale gönderisi yapılırken aşağıdaki adımlar izlenmelidir:

- Menüdeki KAYIT seçeneği aracılığıyla kayıt formunu açınız.
- Kayıt formunu dikkatlice doldurunuz (ortak yazarlı makalelerde diğer yazarlar gönderi aşamasında kayıt edileceğinden burada sadece sorumlu yazar kayıt yapmalıdır).
- Kullanıcı adı ve şifrenizi içeren doğrulama e-postası tarafınıza ulaştınca, mesaj içindeki talimatı uygulayınız.
- Yazınızı göndermek için kullanıcı adınız ve şifrenizle sisteme giriş yapınız.
- Etkin Öneri sayfasındaki Yeni Başvuru Başlat başlığı altındaki linki tıklayınız.

Başvurular 5 adımda gönderilir:

- 1) Başvuruya Başlama: Bu adımda, Gönderi Dili seçilir, Başvuru Kontrol Listesi kontrol edilerek çek edilir ve Telif Hakkı Düzenlemesi'ne onay verilir.
- 2) Başvuru Dosyasını Yükleme: Bu adımda, sayfadaki talimat doğrultusunda makale sisteme yüklenir. Makale Microsoft Word formatında olmalı ve boyutu 3 MB'tan fazla olmamalıdır.



3) Başvurusuyla İlgili Bilgileri Girme: Bu adımda;

- Eğer makale çok yazarlı ise her yazar için ayrı ayrı Yazar Ekle butonuna tıklayarak açılan alanları doldurunuz.

- Makalenin Başlık ve Özetini giriniz.

- Dizin Oluşturma alanlarını doldurunuz.

4) Ek Belge ve Dosyaların Yüklenmesi: Bu adımda ana gönderiye ek olarak verilmesi gereken belge ve dosyaların sisteme yüklenmesini sağlar. Öncelikle Yayın Hakkı Devir Formu yüklenir ve dosya yüklendikten sonra açılan form sayfadaki talimatlar doğrultusunda doldurulur. Bu form kaydedildikten sonra varsa sayfadaki talimatlar doğrultusunda ek belgeler yüklenir.

5) Başvuru Onayı: Bu adımda başvurunuzun editöre ulaşması için Başvuruyu Bitir butonunu klik ediniz.

## E) Makale Takibi

Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisi'ne gönderilen makalelerin değerlendirme sürecini sistem üzerinden takip edebilirsiniz. Makale takibi sorumlu yazarın kullanıcı adı ve şifresiyle yapılabilir. Bunun için sisteme kullanıcı adı ve şifresiyle giriş yapmak gerekir. Makale ile ilgili bilgilere erişmek için öncelikle "Etkin" başlığının, daha sonra da makale başlığının tıklanması gerekir. Bu sayfadaki "Özet" sekmesi makalenin bibliyografik bilgilerini, "Değerlendirme" sekmesi ise makale ile ilgili işlemlere ait bilgileri verir. Bu sekmedeki "Hakem Değerlendirme" başlığı altında makalenin değerlendirilmesi için hakemlere sunuluş tarihi, son işlem tarihi ve var ise hakemden alınan dosya linki bulunur. "Editör Kararı" altında ise "Editör/Yazar E-posta Kaydı" ile bir simge bulunur. Yazar ve editör e-posta linki aracılığıyla yazışabilir. Simge ile bağlantılı pencerede ise editör yazara iletilmek üzere notlar kaydedilir.

## Başvuru Kontrol Listesi

Başvuru sürecinde yazarlar başvurularının aşağıdaki listedeki tüm maddelere uyduğunu kontrol etmelidirler, bu rehber uymayan başvurular yazarlara geri döndürülecektir.

Bu makale daha önce herhangi bir yerde yayımlanmamış, yayımlanmak üzere herhangi bir yayına gönderilmemiştir.

Makale Microsoft Word 2007 ve üzeri bir sürüm ile hazırlanmıştır ve boyutu 3 MB'ın altındadır.

Makalenin uzunluğu 25 sayfadan azdır ve Arial yazı karakteri 10 punto ile hazırlanmıştır. Marj ayarları; üstten, alttan, sağdan ve soldan 2.5cm'dir.

Makale Yazar Rehberinde belirtilen kurallar doğrultusunda hazırlanmıştır.

Referanslar Yazar Rehberinde belirtilen kurallar ve örneklere göre hazırlanmıştır.

Yazar ad(lar)ı ve metin üzerinde yazar ad(lar)ını çağrıştıracak ifadeler kör hakemlik uygulamaları gereğince çıkarılmıştır. Ayrıca Microsoft Word belgesi içindeki kişisel bilgiler belge özelliklerinden silinmiştir (Bu konuda daha fazla bilgi için tıklayınız).

Yayın Hakkı Devir Formu indirilerek hazırlanmıştır. Bu belge Kör Hakemlik uygulaması çerçevesinde makalelerin giriş sayısına konulan yazar bilgilerini de (yazar adı, kurum adı ve e-posta) ihtiva ettiğinden formdaki alanlar eksiksiz olarak doldurulmuştur. Çıktısı imzalanarak taranmıştır ve 4. adımda yüklemeye hazır hale getirilmiştir.