

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ
DERGİSİ

*ÖYLE İSTİYORUM Kİ, TÜRK DİLİ BİLİM YÖNTEMLERİYLE
KURALLARINI ORTAYA KOYSUN VE HER DALDA YAZI YAZANLAR,
BÜTÜN TERİMLERİYLE ÇOĞUNLUĞUN ANLAYABİLECEĞİ GÜZEL,
AFHENKLİ DİLİMİZİ KULLANSINLAR.*

H. Oktar

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

Derginin Sahibi	Prof. Dr. Hatim ELHATİP, Rektör Yardımcısı Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Adına
Editörler	Yrd. Doç. Dr. M. Yılmaz İÇERLİ Yrd. Doç. Dr. Harun YENİÇERİ
Editör Yardımcıları	Araş. Gör. Dr. M. Halit YILDIRIM Araş. Gör. Dr. Mehmet AKINCI
Yayın Kurulu	Doç. Dr. Himmet KARADAL Yrd. Doç. Dr. Dilek Arzu AKOLAŞ Yrd. Doç. Dr. Tülay YENİÇERİ Yrd. Doç. Dr. Turgut DEMİRTEPE Yrd. Doç. Dr. Oktay ALKUŞ Yrd. Doç. Dr. Eyyup YARAŞ
Yayın Kurulu Sekreteri	Araş. Gör. Selçuk KILIÇ

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. Turalay KENÇ	Bradford University
Prof. Dr. Özlem ÖZKANLI	Ankara Üniversitesi SBF
Prof. Dr. Halil SARIARSLAN	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Zekai ŞEN	İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut TEKİN	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Erdinç TELATAR	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. İ. Burhan TÜRKŞEN	TOBB ETÜ
Prof. Dr. Elif SONSUZUĞLU	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Özcan YENİÇERİ	Niğde Üniversitesi
Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ	Dokuz Eylül Üniversitesi

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki defa yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen makaleler yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergide yayımlanan 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
Tlf: +90 382 280 1261
E-Posta: iibfdergi@aksaray.edu.tr
ISSN: 1308-7525

HAKEM LİSTESİ

Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ	TOBB ETÜ
Prof. Dr. Mustafa DELİCAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Feyzullah EROĞLU	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Sabahat BAYRAK KÖK	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Seha SELEK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Recep SEYMEN	İstanbul 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
Doç. Dr. Yücel ACAR	Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç. Dr. G. Cenk AKKAYA	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Orhan ÇELİK	Ankara Üniversitesi SBF
Doç. Dr. Tuncay ÇELİK	Niğde Üniversitesi
Doç. Dr. Kadir GÜRDAL	Ankara Üniversitesi SBF
Doç. Dr. Hilal ONUR İNCE	Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Yalçın KARATEPE	Ankara Üniversitesi SBF
Doç. Dr. Kamer KASIM	İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. İbrahim KAYA	Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç. Dr. İpek Deveci KOCAKOÇ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. F. Akın KOÇAK	Ankara Üniversitesi SBF
Doç. Dr. Mehmet MARANGOZ	Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç. Dr. Nagihan OKTAYER	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Fırat PURTAŞ	Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Güven SAYILGAN	Ankara Üniversitesi SBF
Doç. Dr. Türker SUSMUŞ	Ege Üniversitesi
Doç. Dr. Famil ŞAMİLOĞLU	Aksaray Üniversitesi
Doç. Dr. Vahap TECİM	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Aydın ULUCAN	Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Kaan YARALIOĞLU	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Hüseyin KALYONCU	Melikşah Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Alper ÖZER	Ankara Üniversitesi SBF
Yrd. Doç. Dr. İsmail AKBAL	Aksaray Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. H. Bader ARSLAN	Ankara Üniversitesi SBF
Yrd. Doç. Dr. Murat CANİTEZ	Aksaray Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. H. Ebru ERDOST ÇOLAK	Ankara Üniversitesi SBF
Yrd. Doç. Dr. Yavuz DEMİREL	Aksaray Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İbrahim DURAK	Pamukkale 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. Korhan KARACAOĞLU	Nevşehir Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Havva KÖK	Hacettepe Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Ali Cengiz KÖSEOĞLU	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. S. Sami TAN	Onsekiz Mart Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Nurullah UMARUSMAN	Aksaray Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. İlhami YÜCEL	Erzincan Üniversitesi

EDİTÖRDEN

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından yayımlanan dergimizin ikinci sayısını çıkarmanın mutluluğunu taşıyoruz.

Ulusal hakemli dergi statüsünden olan yılda iki kez yayımlanan Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nde birbirinden değerli akademisyenlerimizin özgün ve araştırma niteliğinde olan on makalesine yer verilmiştir.

Dergimizde yer alan bilimsel makalelerin değerlendirilmesine katkıda bulunan hakemlerimize teşekkür ediyoruz .

Değerli akademisyenlerimize çalışmalarını göndermeleri için çağrıda bulunurken, dergimizin akademik çevrelere faydalı olmasını diliyor, tüm emeği geçenlere tekrar teşekkürlerimizi sunuyoruz.

İÇİNDEKİLER

Çevre Açısından Jeotermal Enerji Kullanımı ve İl Özel İdarelerinin Sorumlulukları	9-23
<i>Abdulkadir Mahmutoğlu</i> <i>Ferruh Seçer</i>	
Endekse Dâhil Olma ve Endeskten Çıkarılmanın Hisse Senedi Performansına Etkisi: İMKB Uygulaması	25-60
<i>Ahmet Bayraktar</i>	
Savaşın Çevresel Etkilerinin Azaltılmasında Sivil Toplum Kuruluşlarının Rolü	61-84
<i>Bilge Kağan Şakacı</i>	
Tüketicilerin TV Reklâmlarına Genel Bakış Açıları ve TV Reklâmından Kaçınma Eğilimleri İtibariyle İncelenmesi	85-110
<i>Eyüp Akın</i> <i>M. Şükrü Akdoğan</i>	
Örgütlerde Sessizlik İklimi, İşgören Sessizliği ve Örgütsel Bağlılık İlişkinine Yönelik Bir Araştırma	111-126
<i>Funda Ülker</i> <i>Pelin Kanten</i>	
Nutritional Level, Physical and Human Capital Complementarity within Labor Augmenting Solow Type Model	127-132
<i>Erkan Erdil</i> <i>Kahraman Kalyoncu</i>	
Sosyal Konut ve Konut Sektörüne Devlet Müdahalesi: Avrupa Ülkeleri ve Türkiye	133-165
<i>M. Okan Taşar</i> <i>Savaş Çevik</i>	
Süreç Odaklı Proje Planlama: Bir Uygulama	165-180
<i>Vahap Tecim</i> <i>Gülbin Sinan</i>	
Türkiye’de İşsizliği Doğuran Nedenler ve İşsizliğin Yapısı	181-201
<i>İlyas Karabıyık</i>	
Teknoloji Yönetimi ve Teknoloji Yönetim Süreci	203-218
<i>Dilek Arzu Akolaş</i>	

ÇEVRE AÇISINDAN JEOTERMAL ENERJİ KULLANIMI VE İL ÖZEL İDARELERİNİN SORUMLULUKLARI

Abdulkadir MAHMUTOĞLU*
Ferruh SEÇER**

ÖZET

Jeotermal enerji, Türkiye'nin yenilenebilir ve yerel, önemli bir enerji kaynağıdır. Türkiye jeotermal enerjinin doğrudan kullanım uygulamalarında dünyada beşinci sırada yer almaktadır. Türkiye'de jeotermal akışkanların başlıca kullanım alanını, merkezi konut ısıtmacılığı ve termal turizm teşkil etmekte olup, geniş çaplı ilk merkezi ısıtma sistemleri jeotermal enerjiye dayalı olarak kurulmuştur. Doğru uygulama ve teknoloji seçimi yapıldığında, jeotermal merkezi ısıtma sistemleri ilk yatırım ve işletme giderleri açısından en ucuz ve çevreye en duyarlı sistemlerdir.

Türkiye'de Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular hakkındaki Kanun ile İl Özel İdarelerine yetki, görev ve sorumluluk verilmiştir. Bu kanunla, jeotermal ve doğal mineralli su kaynaklarının etkin bir şekilde aranması, araştırılması, geliştirilmesi, üretilmesi, korunması, bu kaynaklar üzerinde hak sahibi olunması ve hakların devredilmesi, çevre ile uyumlu olarak ekonomik şekilde değerlendirilmesi ve terk edilmesi ile ilgili hususlar düzenlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Jeotermal enerji, İl Özel İdareleri, Çevre kirliliği.

ABSTRACT

Geothermal energy is an important, ecologically clean and local source of energy. Turkey is at the 5th place in the world for direct usage of geothermal energy. In Turkey central home heating and geothermal tourism are principal usage areas of geothermal liquids. First extensive central heating systems are established based on the geothermal energy. If the right application method and technology chosen geothermal central heating systems are the cheapest and most ecology sensitive systems especially for first investment and operating expenses.

The Special Provincial Administrations, authorized and been responsible by, "The law on Geothermal Resources and Natural Mineral Water in Turkey". With this law, the issues "production, protection, improving, effective search and research of geothermal and natural mineral water resources, exploiting as environment friendly and closing down, being eligible and transferring of the rights" have been regulated.

Keywords: Geothermal energy, the special provincial administrations, environmental pollution.

* Dr., Telekomünikasyon İletişim Başkanlığı, Daire Başkanı.

** Bilim Uzmanı, Telekomünikasyon İletişim Başkanlığı.

1. GİRİŞ

Dünyada kullanılan enerji kaynakları başlıca iki grupta toplanabilir; yenilenemeyen kaynaklar ve yenilenebilir kaynaklar. Yenilenemeyen kaynaklar kömür, petrol, doğalgaz gibi fosil nitelikli kaynaklar ve geleneksel nükleer enerji kaynaklarıdır. Yenilenebilir kaynaklar ise hidrolik enerji, rüzgâr enerjisi, güneş enerjisi, biokütle enerjisi, deniz-dalga enerjisi, gel-git enerjisi ve jeotermal enerji gibi kaynaklardır (Keleş ve Hamamcı, 2005; 91).

Günümüzde kalkınmakta olan dünyanın artan enerji talebi, benzeri görülmemiş bir dalgalanmaya yol açmaktadır. Uluslar arası Enerji Ajansı, gelişmekte olan ülkelerin enerji kullanımında dünya toplamındaki paylarının giderek artacağını öngörmektedir. Bu artışlar gelişmenin işaretleri olarak görülse de, aynı zamanda bazı tehlikeleri de içinde barındırmaktadır. Bu yeni talebin karşılanmasına fosil yakıtlar ana kaynağı oluşturacaksa, yükselen petrol fiyatları ve artan çevresel zarar, enerji kullanımına dayalı ekonomik kalkınmaya engel niteliğinde olacaktır (Tunalı, 1995; 33).

Jeotermal enerji, yer kabuğunun çeşitli derinliklerinde birikmiş ısının oluşturduğu, sıcaklıkları sürekli olarak bölgesel atmosferik sıcaklığın üzerinde olan ve çevresindeki normal yer üstü ve yeraltı sularına göre daha fazla ergimmiş mineral, çeşitli tuzlar ve gazlar içerebilen sıcak su ve buharın sahip olduğu enerjiye denir. Bu enerjiyi yeryüzüne taşıyan akışkana da jeotermal akışkan denilmektedir. Ayrıca hiç bir akışkan içermemesine rağmen bazı teknik yöntemlerle ısısından yararlanılan, yeraltındaki “Sıcak Kuru Kayalar” da jeotermal enerji kaynağı olarak adlandırılabilir (DPT, 2001; 5).

Jeotermal enerji bir başka ifadeyle yerküre içi ısı olarak adlandırılabilir. İç ısı yerküre merkezindeki sıcak bölgeden yeryüzündeki soğuk bölgelere doğru yayılmaktadır. Sıcaklık derinliğe paralel olarak artmaktadır. Yerkürenin yaklaşık 10 km derinliğindeki kayaların içerdiği ısının, dünya enerji gereksinimini yaklaşık 6 milyon yıl karşılayabilecek durumda olduğu düşünülmektedir (Durgut, 2005; 5).

Dünya enerji rezervleri konusunda yapılan hesaplamalara göre; enerji rezervlerinin %75’ini oluşturan fosil yakıt rezervlerinin tükenebileceği, petrol rezervlerinin 2050 yılında, doğalgaz rezervlerinin 2070 yılında, kömür rezervlerinin ise 2150 yılında tükenmiş olabileceği ileri sürülmektedir. Bu kaynakların yerini yenilenebilir enerji kaynakları alabilecektir (Yılmaz, 1995; 1-104).

Yerel yönetimlerin yapmak zorunda olduğu işlerin büyük kısmı vatandaşların yol, su, konut, çevre, eğlenme, dinlenme, temizlik v.b. hizmetlerden oluşmaktadır. Bu görevlere il özel idareleri açısından jeotermal enerji kaynaklarından yararlanma da eklenmiştir. Bunlar arasında çevre daha kapsayıcı ve diğer hizmetleri de etkileyen bir konumdadır. Tarihi, doğal ve yapay çevrenin korunması yerel yönetimlerin en önemli görevleri arasındadır.

Bu görevleri yapması için yerel yönetimlerin iyi bir plâna sahip olması ve koordinasyonu gereği gibi yapabilmesi gerekmektedir. Bunun için amaç ve hedeflerini iyi belirlemesi ve elindeki kaynakları iyi tanıması gerekmektedir. Seçtiği hedeflere ulaşmak için yeterli kaynakları yoksa önce kaynak bulma yoluna gidilmeli ve öz kaynakların dışındaki olanaklar değerlendirilmelidir. Beşeri kaynaklar açısından da durum aynıdır. Amaç ve hedeflere ulaşmak için mevcut personelin iyi niteliklere sahip olması, hizmet içi eğitim-öğretim gibi yollara başvurulması ve nitelikli yeni personel alınması düşünülmelidir. Az sayıda personelle çok sayıda işi yapmanın yolları araştırılmalıdır (Geray ve diğerleri, 1991; 83).

Çevre sorunları esas olarak merkezi idare eliyle çözülmesi çok zor olan sorunlardır. Türkiye'deki merkezi idarenin örgütlenmesine bağlı olarak sorunun çözümü görevi büyük oranda yerel yönetimlere verilmiş gibi görünse de zaman içerisinde merkezi yönetim yerel yönetimlere bazen yetki aktarmakta bazen de ortaklaşa çalışmaktadır. Nitekim son zamanlarda çevreye ilişkin görev ve hizmetlerin yerel yönetimlere aktarılmasına ilişkin bir eğilim olduğu görülmektedir (Görmez, 2003; 135). Bununla birlikte yerleşim yerlerinin küçüklüğü ölçüsünde yetişmiş insan kaynağı temini zorlaştığından özellikle çevre konusu ihmal edilebilmektedir.

Türkiye'de çok sayıda belediye ve İl Özel İdaresi az sayıda personelle çalışmak zorunda kalmakta, yetkilerinin önemli bir kısmını kullanamamakta, sorumluluklarını tam olarak yerine getirememektedir. Bu bakımdan belediye kurulması ile ilgili koşullar değiştirilmiş ancak son yerel seçimlerde nüfusu yasal zorunluluk sınırının altında kalan belediyelerin kapatılması bütünüyle gerçekleştirilememiştir.

Türkiye'nin karşılaştığı en önemli sorunlardan birisi ekonomik kalkınmanın motorunu ateşleyecek enerjiyi sağlamaktır. Gün geçtikçe artan ekonomik ve ekolojik zararlara, yerel enerji kaynaklarının sınırlı olmasının eklenmesi, Türkiye'yi enerji kaynakları seçeneklerinin belirlenmesinde kritik bir karar aşamasına getirmektedir. Bu nedenle dış kaynaklı enerjinin çeşitlendirilmesi yanında, yenilenebilir yerel kaynakların üzerinde durulması önem arz etmektedir. Bu kaynakların en önemlilerinden bir tanesi de jeotermal enerjidir.

Türkiye'de 2007 yılında yürürlüğe giren Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular Kanunu ile jeotermal enerjinin kullanımı konusu düzenlenmiş ve bu çerçevede İl Özel İdarelerine yetki, görev ve sorumluluk verilmiştir. Bu kanunla, jeotermal ve doğal mineralli su kaynaklarının etkin bir şekilde aranması, araştırılması, geliştirilmesi, üretilmesi, korunması, bu kaynaklar üzerinde hak sahibi olunması ve hakların devredilmesi, çevre ile uyumlu olarak ekonomik şekilde değerlendirilmesi ve terk edilmesi ile ilgili hususlar açıklanmıştır.

Belirlenmiş veya belirlenecek jeotermal ve doğal mineralli su kaynakları ile jeotermal kökenli gazların arama ve işletme dönemlerinde, kaynaklar üzerinde hak sahibi olunması, devredilmesi, terk edilmesi, kaynak kullanımının ihale edilmesi, sona erdirilmesi, denetlenmesi, kaynak ve kaptajın korunması ile ilgili yapılması gereken işlemler için İl zel İdareleri görevlendirilmiştir. Bu idareler jeotermal kaynaklarla ilgili faaliyetleri denetlemek, vrenin kirletilmemesini gözetmek, vre düzenlemelerini kontrol etmek, bilgisi dışında herhangi bir işleme izin vermemek, izinsiz her türlü faaliyeti durdurmak ve gerekli yaptırımları uygulamakla yetkili ve sorumlu tutulmuşlardır.

2. JEOTERMAL KAYNAKLARIN ÇEVREYE ETKİLERİ

Jeotermal enerjinin kullanımı aşamalarında vreye olan etkisi iki grupta toplanabilir. Birincisi, arama, geliştirme ve inşaat faaliyetleri sırasında ortaya çıkan ulaşım, sondaj ve dağıtım ya da enerji dönüşüm yapıları ile ilgilidir. İkincisi ise akışkanın dağıtım ve enerji dönüşüm sistemlerinin işletmeleri dolayısıyla ortaya çıkan etkiler olarak ifade edilebilmektedir. Jeotermal akışkanlardan türeyen sorunlara ve kirleticilere gazlar, gürültü kirliliği, atık ısının vreye yayılması, yüzeysel coğrafi etkiler, yer altı etkileri gibi örnekler verilebilmektedir (Yıldırım, 2003; 87-94).

Jeotermal enerjinin vreyi etkileyebilecek bir yönü sondaj çalışmaları sırasında ortaya çıkabilmektedir. Jeotermal akışkanın kireçlenmeye neden olabileceği, içerdiği bor yüzünden tarımsal sulamaya uygun olmadığı, yapısındaki karbon dioksit ve hidrojen sülfür gibi gazların açığa çıkması dolayısıyla bazı teknik tedbirlerin alınmasının gerekli olduğu bilinmektedir. Bunlardan başta geleni ise akışkanı yeraltına geri verme şeklinde ifade edilen reenjeksiyon uygulamasıdır (Yıldırım, 2005; 73).

Jeotermal enerjinin avantajları şunlardır (Okul, 2001; 40-41):

- Yerel bir kaynaktır.
- Yenilenebilir bir kaynaktır.
- Yatırım Maliyetleri ekonomiktir.
- Yüksek teknolojiye ihtiyaç yoktur.
- Tesisler birçok amaca uygun yapılabilmektedir.
- En temiz doğal enerji kaynaklarından biridir.

Jeotermal enerjiye ilişkin sorunlar şöyle sıralanabilir (Demirel, 1998; 21):

- Etüt sürelerinin uzunluğu ve rezerv hesaplarının kesin olamayışı.
- Değerlendirmelerin yerel olma zorunluluğu.
- Sıcaklığın yeterince yüksek olmaması.
- Çeşitli olumsuz etkilerinin olması.

Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular Kanununa göre Jeotermal kaynak, Jeolojik yapıya bağlı olarak yer kabuğu ısısının etkisiyle sıcaklığı

sürekli olarak bölgesel atmosferik yıllık ortalama sıcaklığın üzerinde olan, çevresindeki sulara göre daha fazla miktarda erimiş madde ve gaz içerebilen, doğal olarak çıkan veya çıkarılan su, buhar ve gazlar ile yeraltına insan düzenlemeleri vasıtasıyla gönderilerek yer kabuğu veya kızgın kuru kayaların ısısı ile ısıtılarak su, buhar ve gazların elde edildiği yerleri ifade etmektedir.

Jeotermal enerji, enerji sıkıntısı çeken ve kendine ait alternatif enerji kaynaklarını değerlendirmek zorunda olan Türkiye için önemli bir enerji kaynağıdır. Türkiye jeotermal enerjinin kullanımında son yıllarda önemli mesafeler kat etmiş, doğrudan kullanım uygulamalarında dünyada ilk beş arasında yer almıştır.

Türkiye’de jeotermal akışkanlar, merkezi konut ısıtmacılığı ve termal turizm başta olmak üzere, son yıllarda birçok alanda kullanılmaya başlanmıştır. 10-20 bin konutluk büyük merkezi ısıtma sistemleri, jeotermal enerji kullanılarak hayata geçirilmiştir. Bu sistemler özellikle küçük ve orta büyüklükteki kentlerin ısıtma enerjisi ihtiyacını karşılamada önemli bir alternatif haline gelmiş, uygulama yapılan yerlerdeki hava kalitesinde önemli ölçüde düzelmeler olmuştur. Doğru uygulama ve teknoloji seçimi yapıldığında, jeotermal merkezi ısıtma sistemleri ilk yatırım ve işletme giderleri açısından en ucuz ve çevreye en duyarlı sistemlerdir.

Dünyada ve Türkiye’de jeotermal işletmecilik alanında yapılan ilk tesisler daha çok kaplıca amaçlı olmuştur. Küçük çaplı ve genellikle tek amaca yönelik olarak kurulan bu tesisler, günümüzde çok geniş çaplı ve içinde birçok faaliyeti kapsayan işletme yapılarına dönüşmeye başlamıştır.

Enerji insan yaşamının vazgeçilmez bir parçası olmuştur. Bütün ülkelerin en temel problemlerinden biri enerji sorunu olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelişen teknoloji ve artan enerji gereksinimi sonrasında geleneksel kaynaklar ülkelerin gereksinimlerini karşılamakta yetersiz kalmakta, çevreye ve doğal yaşama giderek artan ölçüde zarar vermektedirler. Yenilenebilir enerji kaynaklarının önemi de giderek artmaktadır. Yakın bir gelecekte dünyanın enerji gereksiniminin büyük bölümünü temiz enerji kaynakları sağlayacaktır. Türkiye jeotermal potansiyel bakımından Avrupa’nın birinci, Dünyanın yedinci ülkesi olarak önemli bir yere sahiptir (Yıldırım, 2005; 94).

Jeotermal enerji kaynakları diğer enerji kaynakları ile kıyaslandığında sınırsız bir durumda, çevreye sifıra yakın değerinde bir zararı, ucuz bir maliyeti ve en önemlisi fosil yakıtlara alternatif olabilecek bir nitelik taşımakta olduğu görülmektedir (Durgut, 2005; 1).

Jeotermal enerjinin kullanılması için birçok neden bulunmaktadır. Bu enerji; sürdürülebilir ve yenilenebilir bir enerji kaynağıdır, öz ve yerel bir enerji türüdür, çevre sorunlarına neden olmayan bir enerjidir, ısıtma uygulamaları için çok ideal bir kaynaktır, meteorolojik etkilerden bağımsız bir enerji kaynağıdır,

elde edilmesi ve işletilmesi açısından kolay ve ekonomik bir kaynak olma özelliğine sahiptir (Taflan, 2003; 51-52):

2.1. Jeotermal Enerjinin Elde Edilmesi ve Kullanımı

Bilindiği gibi dünyadaki hidrolik çevrim (suların yeryüzüne düşüp, yeraltına szlp yeryüzüne çıkması, buharlaşıp tekrar yağış şeklinde geri dönmesi) rezervuarlar için sonsuz bir beslenme sistemini oluşturmaktadır. Bu nedenle rezervuarın beslenme miktarından daha az üretim yapıldığı takdirde tükenmeyen, yenilenebilen bir akışkan, dolayısıyla jeotermal enerji (doğal ısı enerjisi) elde etmek mümkün olmaktadır. Onun içindir ki jeotermal enerji tükenmeyen yenilenebilen (tekrarlanan) bir alternatif enerji türüdür (zbek, 2000; 241).

Jeotermal akışkan sıcaklık ve kimyasal özelliğine göre; elektrik üretimi, ısıtma-soğutma işleri, endüstriyel uygulamalar, kimyasal madde üretimi, kaplıca uygulamaları şekillerinde değerlendirilebilir.

Jeotermal akışkanın sıcaklığına göre elektrik üretiminden yiyeceklerin hazırlanmasına, sanayi üretiminden tarıma birçok alanda kullanılmaktadır (zbek, 2000; 241).

Düşük sıcaklıklı jeotermal akışkanlar doğrudan ısıtmacılıkta kullanılmaktadır. Ayrıca, ısı pompaları yardımıyla sıcaklık 5°C'ye düşünceye kadar akışkandan yararlanılabilmektedir.

Bu nedenle, tükenmeyen ve yenilenebilen jeotermal enerji; temiz, ucuz, konfor oluşturan ve evre kirliliği yapmayan bir enerji türüdür. Ayrıca döviz ve yakıt tasarrufu sağlayan enerji üretimi ve evre koruma yatırımdır.

2.2. Dünyada Jeotermal Enerji Potansiyeli ve Jeotermal Enerjiden Yararlanan lkeler

Dünyada jeotermal enerjiden en fazla yararlanan ülkelerin başında İtalya, İzlanda, Yeni Zelanda ve ABD gelmektedir. Dünya lkeleri arasında jeotermal enerjiden yararlanmayı ilk başlatan lke İtalya'dır ve bu hususta diğer dünya ülkelerine de öncülük etmiştir. Ülkenin zellikle Toskana ve Larderello bölgelerinde açılan kuyulardan yüksek sıcaklıkta buhar elde edilmiş ve ülke enerji ihtiyacının bir bölümü bu yolla karşılanmaya başlanmıştır. İzlanda'da da benzer uygulamalar görülür. Bu ülkede de gereksinim duyulan enerjinin yaklaşık %20'si jeotermal enerjiden karşılanmaktadır. lke nüfusunun yaklaşık yarısı, jeotermal enerji ile ısıtılan konutlarda oturmaktadır. Ülkemizde 1200den fazla sıcak su kaynağı mevcut olup, bunlardan 40°C'nin üzerinde jeotermal akışkan içeren 140 dolayında jeotermal alan bulunmaktadır (Mertoğlu, 2000; 3).

Jeotermal enerjinin doğrudan kullanım uygulamalarında, dünyada Çin 2814 MWt'lik kullanım kapasitesi ile birinci sırada yer alırken, Çin'i Japonya, ABD, İzlanda ve Türkiye izlemektedir. Dünyada jeotermal elektrik retiminde

2228 MWe ile ABD birinci sırada yer almaktadır. ABD'ni Filipinler, İtalya, Meksika, Endonezya ve Japonya izlemektedir (Fridleifsson, 2000; 6).

Bilindiği gibi jeotermal enerji yeni bir kaynaktır ve 1950'den bu yana jeotermal santrallerin kurulu kapasitesinde çok önemli artışlar gözlenmiştir. 1970 yılının baz olarak alınması durumunda ise, kurulu kapasitedeki artış hızı çok daha ileri bir düzeyde olmuştur. Ayrıca 21 yeni ülke jeotermal enerjiyi değerlendiren ülkeler arasına katılmıştır. Jeotermal enerji, bugüne kadar güvenilirliğini ispatlamış olup 21. yüzyılda da sürdürülebilir enerji olarak önemini artırarak devam edecektir (Fridleifsson, 2000; 6-7). Jeotermal ısıtmada 2000'li yılların başında Türkiye ve dünyadaki hedefler çevre bakımından son derece ümit vermektedir.

2.3. Türkiye'de Jeotermal Enerji Potansiyeli ve Arama Süreci

Bugüne kadar Türkiye'de jeotermal enerjinin en önemli ve yaygın kullanım alanı mekân ısıtması veya konut-sera ısıtması ile sağlık ya da termal turizmi olarak görülmüştür. Jeotermal kaynakların %95'i ısıtmada kullanılabilir niteliktedir. Özellikle merkezi ısıtma sistemlerinin önemli avantajları bulunmaktadır (Erden, 2002; 38-43):

- Çeşitli enerji kaynaklarının birlikte kullanılabilmesini sağlamaktadır.
- Isı kayıpları çok azdır.
- Sistem unsurları daha az yer kaplamaktadır.
- Atık taşıma ve depolama sorunu yoktur.
- Isıtma temiz, kolay ve ekonomiktir. İşletme maliyetleri düşüktür.
- Daha sağlıklı, konforlu ve güvenlidir. Çevreye zararı son derece azdır.

Türkiye, sahip olduğu jeotermal potansiyeli ile toplam elektrik üretiminin %5'ini, ev ısıtması için gerekli enerji ihtiyacının ise %30'unu karşılayabilecektir. Mevcut şartlara göre jeotermal elektrik üretiminde, 2010 yılı hedefi olarak 500 MWe, 2020 yılı hedefi olarak 1000 MWe jeotermal kurulu güce ulaşılması amaçlanmaktadır. Desteklenmiş durumda ise 2010 yılı hedefi 1000 MWe, 2020 yılı hedefi ise 2000 MWe olacaktır (DPT, 2001; 52).

Tüm jeotermal potansiyelimizi (31.500 MWt) değerlendirdiğimizde (Şehir ısıtma, elektrik üretimi, soğutma, sera ısıtma, termal tesis ısıtma, balneolojik kullanım, sanayide kullanım vb. dâhil) sınırsız sayıda termal olanağın oluşturulmasının yanı sıra, getireceği yıllık net yurtiçi katma değer çok büyük rakamlara (20 Milyar \$'ın üzerinde) ulaşmaktadır (Mertoğlu, 2000; 16).

Türkiye'de 600 dolayında sıcak kaynak olduğu tahmin edilmektedir. Yakın zamanlara kadar on binlerce konut ısınması jeotermal enerji ile sağlanmakta iken bu sayılar her geçen gün daha da artmakta ve yüz binlerle ifade edilebilmektedir. Bu enerji ile 5 milyon konutun ısınabilmesi mümkün görülmektedir. Sadece şehirlerde 935 bin konutun ısıtılması olanaklı görülmektedir. Ayrıca bir milyon yatak kapasiteli kaplıca veya 150 bin dönüm

sera ısıtması olanaklıdır. Bu potansiyel iki mavi akım projesine eşdeğer olarak değerlendirilmektedir. Türkiye jeotermal kaynak zenginliği açısından Dünya üzerinde yedinci sırada yer almaktadır. Bu potansiyel ile toplam elektrik enerjisi ihtiyacının %5'ini, ısı gereksiniminin %30'unu karşılayabilecek durumda olduğu ifade edilmektedir. Genel bir değerlendirme ile bakıldığında toplam enerji ihtiyacının %14'ü jeotermal kaynaklar ile karşılanabilecektir (Taflan; 2003; 100-110).

Ülkemizde jeotermal araştırmaların hız kazanması 1970'li yıllarda başlamıştır. 1980'li yılların başına kadar kabuklaşma nedeniyle bu enerjinin kullanımı gerektiği kadar yaygınlaştırılmamıştır. Günümüzde, dünyada ve ülkemizde kabuklaşma ve korozyon gibi herhangi bir sorun kalmamıştır. Uzak mesafeden ekonomik taşıma olanaklı hale gelmiştir. Teknolojik gelişim bu tür sorunların tümünü ortadan kaldırmıştır.

3. İL ÖZEL İDARELERİNİN SORUMLULUKLARI

Türkiye'de jeotermal kaynakların değerlendirilmesi fiilen Özel İdareler ve Belediyelerin görev ve sorumluluğunda bulunmaktadır. Özel İdare ve Belediyeler bu kaynakları değerlendirmek üzere merkezi şehir ısıtma sistemleri ve kaplıca gibi tesisler kurmuşlardır. Bu yatırımlar Özel İdareler ve Belediyelere önemli bir gelir kaynağı olmuş, bunun yanında da halkın yaşam standardını yükselten bir altyapı ve çevre yatırımı haline gelmişlerdir.

Sıcak suların işletilmesi veya taliplilerine işletme ruhsatnamesi verilmesi yetkisi Vilayet Özel İdarelerine aittir. Bu yetkiye dayanarak İl Özel İdareleri, jeotermal alanlardaki akışkanları, her bir alan için tek bir işletme sahası olarak ele almalı, izinsiz açılacak sondajlarla hidrojeotermal sistemin dengesinin bozulmasına müsaade etmemekle sorumlu tutulmuşlardır (MTA, 2009; 20).

Jeotermal akışkanların kullanılmasıyla ilgili şu an geçerli olan mevzuat, Anayasa'nın 168. maddesinde ifadesini bulan ve genel olarak, doğal kaynakların devletin hüküm ve tasarrufu altında olduğunu ifade eden hüküm çerçevesinde şekillenmiştir. Anayasanın 168. maddesine göre; "doğal kaynaklar devletin hüküm ve tasarrufu altında olup, bunların aranması ve işletme hakkı devlete aittir. Devlet bu hakkını belli bir süre için gerçek ve tüzel kişilere devredebilir. Bu uygulama kanunî izne bağlı olup, usul ve yöntemler kanunla belirlenir."

Son yıllarda jeotermal akışkanların çıkarılması ve kullanılması ile ilgili yaşanan olumlu ve hızlı gelişmelerin ortaya çıkardığı tablo, il özel idarelerinin bu süreçte daha aktif bir rol üstlenmeleri, toplumun ihtiyaçlarının karşılanması yönünde gerekli yatırımları yapmaları ve bu konuyu en önemli gündem maddelerinden biri olarak ele almalarını gerekli kılmaktadır. Bu bakımdan il özel idarelerinde jeotermal enerji ile ilgili bir birim oluşturulmalı, insan ve teknik kaynaklarla donatılarak etkili ve verimli çalışma olanağı sağlanmalıdır.

Jeotermal kaynakların devlet adına kullanım hakkı İl özel idarelerine verilmiştir. Bu idareler suların mülkiyetini tamamen gerçek ve tüzel şahıslara

devredemezler. Ancak bu suların mülkiyeti, belediyelere, köylere, iktisadi devlet teşekküllerine ve sermayesinin yarısından fazlası devlete ait olan müesseselere devredilebilir. Bu suretle mülkiyeti devredilen sıcak sular bu idareler tarafından re'sen veya bunların iştirakiyle kurulacak teşekküller vasıtasıyla işletilebilir. Bu sular devlet tarafından işletilebileceği gibi imtiyaz suretiyle taliplerine de ihale edilebilir.

Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular Kanunu ve Uygulama Yönetmeliği ile belirlenmiş ve belirlenecek jeotermal kaynaklar, doğal mineralli sular ile jeotermal kökenli gazların aranması ve işletilmesi için ruhsat verilmesi, ruhsatın devredilmesi, faaliyetlerin, kaynağın ve çevrenin denetlenmesi, ruhsatın sona erdirilmesi, kaynak ve kaptajın korunması, ruhsat alanının terk edilmesi ile ilgili hususlar düzenlenmiştir.

Jeotermal kaynaklar ve doğal mineralli sular devletin hüküm ve tasarrufu altında olup buldukları arazinin mülkiyetine tabi değildir. Kaynağa ilişkin herhangi bir faaliyetin yapılabilmesi için ruhsat alınması zorunludur.

İşletme ruhsatı alındıktan sonra, Çevresel Etki Değerlendirmesi olumlu kararı veya Çevresel Etki Değerlendirilmesi Gerekli Değildir karar belgesi alınarak, ruhsat alanı ve faaliyete ilişkin gerekli izinlerin alınması gerekmektedir. Çevresel Etki Değerlendirmesi işlemleri tamamlanmadan ve gerekli izinler alınmadan işletme faaliyetlerine başlanamamaktadır.

Jeotermal kaynakların arama ve işletme ruhsatları için başvurular il özel idarelerine yapılmaktadır. Faaliyetlerin denetlenmesi görevi de il özel idarelerine verilmiştir. İl özel idaresinin talep etmesi halinde MTA tarafından da denetim yapılabilmektedir.

Yapılan denetimlerde, olumsuz bir durum belirlendiğinde, faaliyetler il özel idarelerince durdurulmakta, ruhsat sahibi tarafından alınması gereken tedbirler ve yapılması gerekenler gerekçeleri ile birlikte ruhsat sahibine bildirilmekte ve bu tedbirlerin alınması için ruhsat sahibine uygun süre verilmektedir. Bu süreç kaynak koruma alanı etüdüne göre yürütülmektedir.

Kaynak koruma alanı etüdü; jeoloji ve hidrojeoloji çalışmaları, çevre mevzuatında yer alan kriterlere göre yüzeysel kirletici unsurların belirlenmesi, jeotermal sistemin unsurlarını oluşturan beslenme alanı, rezervuar, örtü kaya, ısıtıcı kaya, kaynak çıkış alanı belirlenmesi, kaynağın kirletici unsurlardan korunması amacıyla, koruma alanı zonları ve bu zonlarda alınması gereken tedbirleri içermektedir.

Diğer taraftan koruma alanı etüdünde; rezervuarın korunmasına yönelik tedbirler; kaynağın işletmeye alınmasından önce yapılmış olan üretim testleri sonucunda belirlenen rezervuar parametrelerine göre kuyu bazında ve bu kuyulardan alınabilecek toplam üretim miktarı yer almaktadır. Ayrıca kullanımdan dönen akışkanın miktarı ve bu akışkanın yeraltına reenjeksiyonu

için uygun lokasyonlar ve uygun kapasitede kuyu sayılarını, üretim testleri sırasında yapılmış ve yapılacak kimyasal testlerle çatlaklı zonların ve üretim kuyularının kısmen veya tamamen tıkanmasına yol açacak bileşiklerin tespit edilmesi durumunda, sürdürülebilir üretimin sağlanması için gerekli uygulamaları da içermektedir.

Jeotermal sistemi olumsuz etkileyecek maden işletmesi, kanal, yol yapımı gibi faaliyetlere, kaynak koruma etüt raporuna göre değerlendirme yapılarak gerekli tedbirlerin alınması halinde izin verilebilmektedir.

Turizmi Teşvik Kanunu uyarınca ilân edilen Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölgeleri ile Turizm Merkezlerinde faaliyetlerin yürütülebilmesi için Jeotermal alanların etkin, verimli ve sürdürülebilir kullanımına yönelik öncelikli olarak imar plânlarının ve bu planlara bağlı olarak jeotermal su dağıtım projesinin hazırlanması gerekmektedir. Sağlık ve termal turizmine yönelik kullanım alanlarında imar planı olmadan faaliyetlere izin verilmemektedir. Sağlık ve termal turizm amaçlı işletme faaliyet izinlerinin verilmesi ve bu tesislerin termal su ihtiyacının belirlenmesi, onaylı imar planları ile getirilen yatırım alanları ve plan hükümlerine göre yapılmaktadır. Diğer kullanımlara yönelik talepler sağlık ve termal turizmin ihtiyacı olan akışkan ihtiyacı sağlandıktan sonra karşılanmaktadır. İmar planlarının onaylanmasından sonra öncelikli olarak jeotermal su ana dağıtım projesi ilgili il özel idaresince hazırlanmakta, mevcut tesislere ve imar planı kararlarına göre bu alandaki, sağlık ve termal turizm potansiyeli dahil tüm entegre kullanımların akışkan ihtiyacı yine ilgili il özel idaresi tarafından belirlenmektedir.

Enerji üretimi ve ısıtma uygulamalarına uygun jeotermal akışkanlar hariç, diğer akışkanların bulunduğu alanlarda akışkan öncelikli olarak sağlık ve termal turizm amaçlı kullanılmaktadır. Bunun için akışkanla ilgili arama, araştırma ve geliştirme çalışmaları yapıldıktan sonra sağlık ve termal turizm amaçlı kullanıma uygun olup olmadığına ilişkin değerlendirme fiziksel, kimyasal veya endikasyon özelliğine göre ilgili il özel idaresince yapılmaktadır. Bu alanlarda enerji üretimi ve ısıtma uygulamalarına konu jeotermal akışkanın, bu kullanımlardan sonra reenjeksiyon şartlarının müsaade ettiği aralıktaki sıcaklık ve debideki kısmının entegre olarak sağlık ve termal turizm amaçlı kullanılması sağlanmalıdır. Enerji ve ısıtmaya uygun jeotermal akışkanın bulunduğu sahalarda, enerji ve ısıtma amaçlı kullanımın veya talebin olmadığı veya kullanım potansiyelinin bulunmadığı durumlarda ise bu akışkanın sağlık ve termal turizm amaçlı kullanımına izin verilebilmektedir.

Jeotermal yatırımlarda ve kurulacak olan işletmelerde, jeotermal kaynağın sahibi Valilik (İl Özel İdaresi) ile alt yapıyı organize edecek olan Belediyenin, bu yatırımları en iyi şekilde organize edecek ve verimli olarak işletmek üzere konusunda uzman bir kuruluş oluşturmaları önem arz etmektedir. Bu bağlamda belediyelerin ve il özel idarelerinin içinde olabileceği bir yapılanma düşünölmelidir. Bunun için yerel yönetim birlikleri kurmak ve içerisinde hem

belediyelerin hem de İl Özel İdarelerinin yer almasını sağlamak yararlı olacaktır. İl özel idareleri ile belediyeler arasında eşgüdüm ve işbirliğini sağlamak ve gerçekleştirmek oldukça zor bir iştir. Bu koordinasyonun başarılı bir şekilde yaşama geçirilmesinde, mülki idare amirlerinin ve seçilmiş yerel yöneticilerin kişisel bilgi ve yetenekleri belirleyici olmaktadır.

Günümüzde yerel yönetimlerin yürüttüğü hizmetler daha teknik niteliktedir ve uzmanlaşmış birimlere gereksinim duyulmaktadır. Bu nedenle yerel yönetimler, bazı hizmetlerde, özel sektörle ister istemez işbirliği yapmak durumunda oldukları gibi, zaman zaman hizmet alımı yoluna da gitmek zorunda kalmaktadırlar. Aksi takdirde, her hizmet alanında müstakil birer hizmet örgütüne ve donanımına sahip olmaları gerekecektir. Böylelikle jeotermal enerji kullanımı konusunda bir başka yöntem ortaya çıkmaktadır.

Günümüz şartlarında, il özel idareleri ve belediyelerin içinde bulunacağı, jeotermal işletmecilik açısından sisteme uygun bir yapı oluşturulması amacıyla kullanılabilir alternatif yol ve yöntemler arasında İhale Yöntemi, İmtiyaz Yöntemi, Yap-İşlet-Devret Yöntemi, Şirketleşme ve Ortak Girişimcilik Yöntemi, Yerel Yönetim Birlikleri oluşturmak sayılabilir.

4. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

İl özel idareleri yerel yönetim birimi olarak Anayasada yer almaktadır. Bu birimler gerekli ve yeterli bir kaynağa ve bütçeye sahip olamamışlardır. Aslında Cumhuriyetin ilk yıllarındaki şartlar göz önüne alındığında gelişmiş ve ileri bir toplumun ihtiyaçları dikkate alınarak oluşturulmuş bir kurum niteliğindedirler. Günümüzde aradan geçen yıllara rağmen bu kurumlara olan ihtiyaç daha çok artmış ve birçok hizmet bu birimler aracılığı ile verilmeye tekrar başlanmıştır. Son yıllarda Kamu Yönetimi Reformu çerçevesinde taşra teşkilâtlarının il özel idarelerine bağlanması düşüncesi hayata geçirilememiştir. Bu nedenle birçok alanda hem yerel yönetimler hem de merkezi idarenin taşra teşkilâtları görevli ve sorumlu olabilmektedirler. Bu durum etkili ve verimli kamu hizmeti verilmesini olumsuz olarak etkilemektedir.

İl özel idarelerinin beklentileri tam karşılayamadığı yaygın bir görüş olarak kabul edilmektedir. Birçok yararlı ve işlevsel hizmetlerine karşın, yerel yönetim birimi olarak yerel halkın tüm ihtiyaçlarını karşılamaktan uzak durumdadırlar. Bu durumun çok çeşitli nedenleri vardır. Başta mali olanaksızlık olmak üzere, insan kaynağının yetersizliği, yerel yönetim anlayışı, demokratikleşme sorunları, merkezîyetçilik gibi birçok unsur nedenler arasında sayılabilir. Kısaca bu durum çok boyutlu bir konudur. Esas itibarıyla yerel nitelikli olması gereken çevre koruma, iyileştirme ve yönetim hizmetleri merkezde yürütülmek istenince istenen düzeyde başarı da sağlanamamaktadır. Bu nedenle il özel yönetimleri yeterli malî kaynaklarla güçlendirilmeli ve böylece kırsal alanda etkili ve verimli nitelikte çevre koruma, iyileştirme ve geliştirme hizmetleri bu birimler eliyle yapılmalı ve gerçekleştirilmelidir.

Jeotermal kaynakların devlet adına kullanım hakkı il özel idarelerine verilmiştir. Bu idareler suların gerekli biçimde değerlendirilmesi ve ekonomiye kazandırılması için belediyelerle, köylerle, iktisadi devlet teşekkülleriyle ve sermayesinin yarısından fazlası devlete ait olan diğer müesseselerle işbirliği, yardımlaşma ve dayanışma içerisinde olmalıdır. Bu suretle günümüzde çok önemli ve çevre dostu enerji kaynakları olan bu sıcak sular, bu idareler tarafından ülke kalkınması ve ekonomisi bakımından itici bir güç olarak değerlendirilmiş olacaktır.

Jeotermal enerji, fosil yakıtlarının tüketimi ve bunların kullanımından doğan sera etkisi ve asit yağmurları gibi çevre sorunlarının önlenmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu durum öncelikle, jeotermal enerjinin çevre yönünden diğer enerji türlerine kıyasla sahip olduğu doğal üstünlüklerden kaynaklanmaktadır. Öte yandan, jeotermal enerjinin kullanımıyla ilgili olarak söz konusu edilebilecek çevre sorunlarının çözümü konusunda son zamanlarda önemli gelişmeler sağlanmıştır. Bu durum jeotermal enerjinin çevre açısından önemini daha da artırmıştır. Türkiye petrol ve doğalgaz gibi enerji kaynakları yönünden oldukça fakir bir ülke iken, jeotermal kaynaklar bakımından dünyada ilk beş içerisinde bulunmaktadır. Bu açıdan bu enerji potansiyelinin değerlendirilmesi hayati bir öneme sahiptir. Ancak bu yönde yeterli alt yapı ve yatırımların gerektiği ölçüde yapıldığını söyleyebilmek mümkün değildir. İl özel idarelerinin mevcut yapısı bunu tam sağlayamamıştır. Teşkilât yapısı içerisinde jeotermal enerji ile ilgili birimler oluşturulmalıdır.

Çevreye ilişkin yapılması gereken çok önemli hizmetlerden biri de jeotermal enerji kullanımı ile ilgilidir. Bu enerjinin mevcut potansiyeli çok iyi değerlendirilebildiğinde, hem ülkenin enerji ihtiyacı giderilecek hem de çevre sorunlarının önlenmesi ve çözümü bakımından büyük bir ilerleme görülecektir. Henüz bu alanda eldeki kaynak ve potansiyelin gerektiği gibi değerlendirildiği söylenemez. Bu konuda İl özel idarelerine büyük ve önemli görev ve sorumluluklar düşmektedir. Bu kurumlar birçok alanda olduğu gibi, jeotermal enerji konusunda da yatırım ve alt yapının kurulması açısından öncü bir görev üstlenmeli ve ülkenin enerji üretimi bakımından ihtiyaç duyduğu adımların atılmasında kendine düşen görevi yerine getirmelidirler. Bu yapılırken merkezi yapılanmalar olan MTA, DPT, TEDAŞ gibi kurumlarla eşgüdüm, yardımlaşma ve dayanışmanın mutlaka sağlanması gerekmektedir. Bunun için gerekli yönetsel düzenlemeler Başbakanlık tarafından yapılmalıdır.

5. KAYNAKLAR

ABD (1996). Enerji Bakanlığı Jeotermal Enerji Strateji ve Hedefleri Raporu, Geothermal Education Office, Steam Press Journal., 1993, USA, Aktaran DPT Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Enerji Hammaddeleri Alt Komisyonu Jeotermal Enerji Çalışma Grubu Raporu, Ankara.

- DEMİREL, Mehmet. (1998). *Jeotermal Enerjinin Yerleşim Alanlarına Ekonomik Etkisi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.
- DPT (2009a). Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Enerji Hammaddeleri Alt Komisyonu Jeotermal Enerji Çalışma Grubu Raporu , DPT, Ankara.
- DPT (2009b). Türkiye Jeotermal Enerji Envanteri, DPT, Ankara.
- DPT (2001). 8. Beş yıllık Kalkınma Programı, Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Enerji Ham maddeleri Alt Komisyonu Jeotermal Enerji Çalışma Grubu Raporu, DPT, www.dpt.gov.tr/18.06.2009. Ankara.
- DURGUT, Kadir. (2005). *Dünya 'da ve Türkiye 'de Jeotermal Enerjinin Durumu*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze İleri teknoloji Enstitüsü, Mühendislik ve Fen Bilimleri Enstitüsü, Gebze.
- ERDEN, Orhan (2002). *Türkiye 'de Jeotermal Merkezi Isıtma Sistemi ile Klasik Merkezi Isıtma Sistemi Teknolojilerinin Teknik ve Ekonomik Yönden Karşılaştırılması*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- FRIDLEIFSSON, Ingvar B. (2000a). "Geothermal Energy For The Benefit Of The People Worldwide", *World Geothermal Congress*, Japan.
- FRIDLEIFSSON, Ingvar B. (2000b). "Comparison of Geothermal with other Renewables", *IGA NEWS*, January-March.
- GERAY, Cevat; KELEŞ, Ruşen; HAMAMCI, Can ve diğerleri. (1991). *Mahalli İdareler ve Çevre El Kitabı*, Çevre Projesi Yönetimi, Araştırma ve Proje Grubu Çalışması, TODAİE, Ankara.
- GÖRMEZ, Kemal. (2003). *Çevre Sorunları ve Türkiye*, Gazi Kitabevi, 3. Baskı, Mart 2003, Ankara.
- KELEŞ, Ruşen; HAMAMCI, Can. (2005). *Çevre Politikası*, İmge Kitabevi, Mayıs 2005, Ankara.
- KELEŞ, Ruşen. (1996). *Kentleşme Politikası*, İmge Yayınları, Ankara.
- MERTOĞLU, Orhan. (2000a). "Türkiye 'de Jeotermal Enerji Uygulamaları ve Gelişimi", *Yerel Yönetimlerde Jeotermal Enerji ve Jeoteknik Uygulamalar Sempozyumu Bildirileri*, İller Bankası Yayını, Ankara,
- MERTOĞLU, Orhan. (2000b). "Jeotermal Isı Sistemlerinde Deneyimlerimiz", *Yeşil Enerji Jeotermal*, Sayı.2, Ağustos, Ankara.
- MTA (2009). Jeotermal Enerji Değerlendirmesi ve Verileri, <http://www.mta.gov.tr>, 07.06.2009.

- MTA (2000). Ömer Gecek Jeotermal Sahasının Reenjeksiyon ve Koruma Alanları Raporu, Enerji Ham madde Etüt ve Arama Daire Başkanlığı, Ankara.
- OKUL, Ahmet. (2001). *Jeotermal Merkezi Isıtma Sistemleri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- ÖZBEK, Toros. (2000). “Jeotermal Akışkanların Entegre Olarak Sağlık ve Termal Turizmde Değerlendirilmesi”, *Yerel Yönetimlerde Jeotermal Enerji ve Jeoteknik Uygulamaları Sempozyumu Bildirileri*, Ankara, İller Bankası Yayını,
- ÖZBEK, Toros.; DOKUZ, İsmail.; CANLAN, Ali ve BAKIR Nilgün, (2000). “Jeotermal Merkezi Isıtma Sistemlerinde İdari Sorunlar”, Sayı 2.
- TAFLAN, Serhan. (2003). *Dünya ve Türkiye’de ki Mevcut Enerji Kaynakları ve Politikaları*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- TUNALI, Odil. (1995). “Situation in the World”, *Wordwatch*, July-August, Vol.6 No.4.
- YILDIRIM, Semlin. (2005). *Rüzgar, Güneş ve Jeotermal Enerjinin Türkiye Koşullarında Değerlendirilmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Temmuz, 2005, Ankara.
- YILDIRIM, Yaşar. (2003). *Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Güç Üretiminde Kullanımı ve Çevresel Etkileri*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Eylül, 2003, Kütahya.
- YILMAZ, Ayşegül. (1995). *Türkiye Yenilenebilir Enerji Kaynakları Potansiyelinin Değerlendirilmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

TÜZEL DÜZENLEMELER

- Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliği, Resmi Gazete Tarihi: 17.07.2008
Resmi Gazete Sayısı: 26939.
- İl Özel İdaresi Kanunu, Kanun No: 5302, Kabul Tarihi: 22.2.2005.
- Jeotermal Kaynaklar ve Doğal Mineralli Sular Hakkındaki Kanunu ve Uygulama Yönetmeliği, Resmi Gazete, 11 Aralık 2007 Salı, Sayı: 26727, Resmi Gazete, 13 Haziran 2007, Sayı: 26551.
- Kültür ve Tabiat Varlıklarını Koruma Kanunu, Kanun Numarası: 2863, Kabul Tarihi: 21.7.1983 Yayımlandığı R. Gazete: Tarih: 23.7.1983, Sayı 18113, Yayımlandığı Düstur: Tertip: 5, Cilt: 22, Sayfa: 444.

Toprak Koruma ve Arazi Kullanımı Kanunu, Kanun Numarası: 5403 Kabul Tarihi: 3.7.2005 Yayımlandığı R.Gazete: Tarih: 19.7.2005 Sayı: 25880 Yayımlandığı Düstur: Tertip: 5 Cilt: 44.

Yeraltı Suları Hakkında Kanun, Kanun Numarası: 167 Kabul Tarihi: 16.12.1960 Yayımlandığı R. Gazete: Tarih: 23.12.1960 Sayı: 10688, Yayımlandığı Düstur: Tertip: 4 Cilt: 1 Sayfa: 814.

ENDEKSE DÂHİL OLMA VE ENDESKTEN ÇIKARILMANIN HİSSE SENEDİ PERFORMANSINA ETKİSİ: İMKB UYGULAMASI*

Ahmet BAYRAKTAR**

ÖZET

Genel olarak, endeks kompozisyonları değişimleri ile birlikte hisse senetlerinin ticaret hacmi ve fiyatları üzerinde meydana gelen değişimler endeks etkisi olarak nitelendirilmektedir. Araştırmacılar tarafından endeks değişiklikleri etrafında hisse senedi fiyat ve işlem hacmi davranışını açıklamak için birçok hipotez ileri sürülmektedir. Bunlardan başlıcaları fiyat baskısı, bilgi, likidite, eksik ikame, seçim kriteri ve yatırımcı farkındalığı hipotezleridir. Bu çalışmada da endeks etkisini açıklayan bu hipotezler ele alınıp Türkiye'deki İMKB uygulaması tartışılmaktadır. Çalışmada ulaşılan ana bulgular aşağıdaki gibi özetlenebilir: İlk olarak, İMKB U-100 Endeksi'ne dâhil olma (çıkartılma), olay sonrası periyotta karşıt hareket ile birlikte, önemli bir fiyat artışına (düşüşü) neden olmakta ve geçici fiyat baskısı hipotezini desteklemektedir. İkinci olarak, dâhil olma ve çıkartılma durumlarının her ikisi de kısa dönemli veya günlük ticaret hacmi artışına neden olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Endeks Etkisi, Endeks Kompozisyonu Değişiklikleri, Fiyat ve Hacim Etkisi, Endekse Dâhil Edilme ve Endeksten Çıkartılma, İMKB.

ABSTRACT

In general, the composition of index changes with trade volume and price of shares on the exchange that occurs is considered as the index effects. To explain stock price and volume behavior around index changes, the researchers have offered several hypotheses. The majors of these are price pressure, information, liquidity, imperfect substitutes, selection criteria and investor awareness hypothesis. This study describes the effect of indices of this hypothesis will be discussed and debated in Turkey ISE implementation. Our main findings can be summarized as follows: Firstly, additions to (deletions from) the ISE 100 lead to significant increase (decrease) in price with post-event reversal, and this supports the temporary price pressure hypothesis. Secondly, both additions and deletions cause significant trading volume increase in the short run or daily.

Keywords: Index Effect, Composition of Index Changes, Price and Volume Effects, Additions Index and Deletions Index, ISE.

* Bu çalışmada, 2009 yılında Ankara Üniversitesi SBE İşletme Bölümü Muhasebe-Finansman Anabilim Dalında, Doç. Dr. Yalçın KARATEPE danışmanlığında hazırlanan ve kabul edilen 'Endekse Dâhil Olma ve Endeksten Çıkartılmanın Hisse Senedi Performansına Etkisi: İMKB Uygulaması' başlıklı doktora tezinden yararlanılmıştır.

** Dr., Ankara Üniversitesi, SBE, İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı

1. GİRİŞ

Endeks kavramı, birçok veriyi dikkate alarak hızlı ve doğru bir şekilde sonuca ulaşılmasını sağlayan ve bir veya daha fazla değişkenin hareketlerinden ibaret olan oransal değişimi ölçen bir gösterge şeklinde tanımlanmaktadır. Piyasanın seviyesi ve trendinin basit bir ölçümü olarak rol oynayan endeksler, piyasa ve ekonomideki yapısal değişiklikleri yansıtmakta, hisse senedi performansını ölçebilme ve karşılaştırma yapabilme olanağını sağlamaktadır. Menkul kıymetler borsası hisse senetleri piyasası endeksleri, borsada işlem gören hisse senetlerinin fiyat ve getirilerinin bütünsel ve sektör bazında performanslarının ölçülmesi amacıyla oluşturulmaktadır. Endeksler, karmaşık olayların tek bir rakama indirgenmesini sağlayan, olaylar ve sonuçları hakkında yaklaşık bir bilgi verebilen araçlardır. Endeksler, piyasanın seviyesi ve trendinin basit bir ölçümü olarak rol oynamakta, piyasa ve ekonomideki yapısal değişiklikleri yansıtmakta ve hisse senedi performansını ölçebilme ve karşılaştırma yapabilme olanağı sağlamaktadır. İdeal bir endeksten, piyasa ve hisse senetlerinin performansını temsil etmesi beklenmektedir. Hisse senedi piyasasının genel bir göstergesi olan hisse senedi endeksleri, endeks kapsamındaki hisse senetlerinin fiyatları temel alınarak piyasa performansı hakkında genel bilgi vermektedir (Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu, 2008; 382). Benchmark endeksin performansı, piyasa endeksinin aynen temsil edildiği pasif yatırım sürecinde, getirinin temel belirleyici faktörü olarak kabul edilmektedir (Walter, 2001; 44).

Bu çalışmada endeks etkisini açıklayan başlıca hipotezler ele alınıp İMKB’de test edilmiştir. Bu çerçevede çalışmada önce endeks etkisi tanımlanmakta, sonra literatür yardımıyla endeks etkisi hipotezleri temel savları ile ortaya konulmaktadır. Son olarak da hipotezler bağlamında İMKB uygulamasının bulguları analiz edilmektedir.

2. ENDEKS ETKİSİ VE ENDEKS ETKİSİNİ AÇIKLAYAN HİPOTEZLER

Genel olarak, endeks kompozisyonları değişimleri ile birlikte hisse senetlerinin ticaret hacmi ve fiyatları üzerinde meydana gelen değişimler endeks etkisi olarak nitelendirilmektedir (Wilkens ve Wimschulte, 2005; 61). Literatürde S&P 500 etkisi olarak da adlandırılan endeks etkisi; ticari, temel ve davranışsal etkiler olarak üç kategoride incelenmekte, başlıca sekiz hipotez bağlamında tartışılmaktadır.

2.1. Endeks Etkisi

2.1.1. Ticari Etkiler

Ticaret etkileri, hisse senetlerinin belirli bir popüler endekse (S&P 500) dâhil edilmeleri durumunda, hisse senedi alım-satımı işlemleri bağlamında, blok ticaret ile birlikte ortaya çıkan ilk fiyat artışını vurgulamaktadır. Özellikle,

endeks fonları, endekse dâhil edilmeyi takiben dâhil edilen hisse senetlerini satın alma ihtiyacı duymaktadır. Bunun bir sonucu olarak, duyuru sonucunda alış fiyatı teklifleri yükselmektedir. Literatürde fiyat baskısı olarak da adlandırılan bu durum, şirketlerin hisse senedi fiyatlarında sürekli bir değişime neden olmaktadır. Fiyat baskısı genel olarak fiyatların önce hızlı bir şekilde artması ve sonra sadece bir bölümünün düzeltilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bazı çalışmalarda söz konusu düzeltme hareketi hisse senedinin uzun dönemli talep eğrisinin azalan eğimi olarak nitelendirilmektedir. Bu tanımlama ticari etkileri de içermektedir. Çünkü talep eğrisinin negatif eğimi ticaret etkisinden kaynaklanmakta ve temel analizden bağımsız hareket etmektedir (Cooper, Woglom ve College, 2002; 1).

2.1.2. Temel Etkiler

Temel etkiler ticari etkilerden farklı olarak, sürekli fiyat artışı hisse senedi fiyatını belirleyen karlılık, pazar durumu, rekabet gücü ve likidite gibi temel göstergelerin değişmesine dayalı olarak açıklanmaktadır. Örnek olarak, bir şirket endekse dâhil edildiği zaman, bu durum onun uzun dönemli perspektifi hakkında iyi bir bilgiyi temsil etmektedir. Bununla birlikte, S&P 500 gibi bazı endeksler şirketlerin gelecek performansının değerlendirilmesine dayalı olarak değil, doğrudan S&P otoritesinin değerlendirmesi ile seçilmektedir. Bu nedenle, teorik olarak böyle bir bilginin gelecek için tam olarak açıklayıcı olamayacağı ileri sürülebilir. Temel etki bakış açısı, aracılık maliyeti üzerine yoğunlaşmaktadır. Örnek olarak, endeks şirketlerinin diğer şirketlerden daha fazla baskı altında olmalarından dolayı, bu durum aracılık maliyetlerini düşürebilmekte ve gelecekteki karlılığın artmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle, bu bakış açısında, sürekli fiyat artışının temel göstergelerdeki değişmelerden kaynaklandığı ileri sürülmektedir (Cooper, Woglom ve College, 2002; 2). Bununla birlikte, eğer ticaret etkileri endekse dâhil olmalarda ilk fiyat artışının büyüklüğüne katkıda bulunuyorsa, onların aynı zamanda, hisse senedi fiyat oynaklığı üzerinde de sürekli bir artışa neden olmaları gerekmektedir. İlk fiyat artışı en azından (kısmen) endekse dâhil edilme duyurusundan sonra şirketin hisse senetleri üzerinde kısa dönemli aşırı talebin bir sonucudur. Bu kısa dönemli aşırı talep, aynı zamanda, şirketin hisse senetlerinin ticaret edilebilir arzında bir azalma meydana getirebilmektedir. Sonuçta, şoklar dâhil edilme sonrası şirketin hisse senedinin kısa dönemli talep eğrisi azalan eğimine yol açarak fiyat oynaklığında sürekli bir değişime neden olmaktadır. Bununla birlikte, beklenebilir büyüklükte ilk fiyat artışı, hisse senedi fiyat oynaklığında daha büyük artışa da neden olabilmektedir. Ayrıca, azalan net ticaret edilebilir arzdan kaynaklanan fiyat oynaklığı artışının yanı sıra, dâhil edilme sonrasında ticaret hacminde gözlenen artıştan dolayı fiyat oynaklığı artışı da beklenmelidir (Cooper, Woglom ve College, 2002; 2-3). Örnek olarak, Beneish ve Whaley (1996) S&P dâhil olma sonrasında ticaret hacminde sürekli bir yükselişin ortaya çıktığını raporlamışlardır. Ticaret hacminin sürekli bir şekilde artarak değişmesi

likiditeyi artırmakta ve azalan alım-satım aralığı da likiditeyi geliştirmektedir. Ayrıca, çalışma sonuçlarına göre, birçok endeks fonu endekse yeni dâhil edilen hisse senetlerini duyuru tarihinde hemen satın almak yerine, uygulama tarihini beklemektedir (Beneish ve Whaley, 1996; 1920-1921).

2.1.3. Davranışsal Etki

İnsan doğası ve davranışlarını dikkate alan bir bakış açısı olarak davranışsal teori geliştirilmiştir. Bu teoriye göre, ticarete dayalı bakış açısı çerçevesinde varlıklar farklı kategorilere göre sınıflandırılmaktadır. Yatırımcılar ve özellikle endeks fonları, farklı varlık gruplarına (endeks hisse senedi) göre farklı davranış sergilemektedir. Yatırımcılar sadece bu gruptaki varlıklara ve bunların yer aldığı endekslere yatırım yapmaktadır (onların önceliği doğadır). Davranışsal etki yaklaşımına göre, firmaların doğa ile ilgili tercihleri değiştiğinde, yatırımcıların duyarlılığı da değişmektedir. Bu nedenle ortaklık faktörleri veya menkul kıymetlerin getiri eğilimleri doğayı da kapsamaktadır. Bu teoriye göre, iki çeşit yatırım stili ve yatırımcı türü (switcher, fundamental traders) söz konusudur. Birinci tür yatırımcı (switcher) finansal piyasalarda büyük hisse senedi özellikleri ile ilgilenmekte ve varlıkların talebini etkilemektedir. Bu tür menkul kıymet gruplarının ortak özelliklere sahip olduğu düşünülmektedir. Örneğin birinci tür yatırımcılar, büyük hisse senetlerine yatırım yapmaktadırlar. Bu tür yatırımcılar büyük hisse senetlerinin geçmiş performansına göre yatırım stillerini belirlemektedir. Modelin ikinci yatırımcı türü ise temel faktör ticaretçileridir. Onlar arbitraj faaliyeti ile varlık fiyatlarının ve kar paylarının beklenenden uzaklaşmasını engellemektedir (Barberis ve Shleifer, 2003; 4-7).

2.2. ENDEKS KOMPOZİSYONU DEĞİŞİMİ ETKİSİNİ AÇIKLAYAN HİPOTEZLER

Genel olarak, belirli bir endekse dâhil edilen veya çıkarılan hisse senetlerinin göstergelerinde bir değişimin olacağı beklenmektedir. Özellikle, bir temel borsa endeksine dâhil olma hisse senedinin fiyat ve işlem hacmini artırabilmektedir (Chakraparti, 2002; 1). Bu bağlamda, literatürde endeks kompozisyonu değişikliklerinin hisse senedi göstergeleri üzerindeki beklenen olası etkisi bilgi, fiyat baskısı, eksik ikame, likidite, dikkat, talep şoku, sertifikasyon, seçim kriteri ve yatırımcı farkındalığı hipotezleri ile açıklanmaktadır.

2.2.1. Bilgi Hipotezi

Bilgi Hipotezi'ne göre, hisse senedinin önemli bir borsa endeksine dâhil edilme duyurusu, hisse senedinin gelecek perspektifi hakkında, yatırımcıların duyurudan önce bilmediği yeni bilgi içeriği taşımaktadır. Bu çerçevede, eğer, hisse senedi piyasası etkin ise, yeni bilgi yayınlanmalı ve dâhil edilen şirket hakkındaki pozitif bilgi onun piyasa verileri ile hızlı bir şekilde birleşmelidir. Ek

olarak, hisse senedinin fiyat artışı sürekli karakterli olmalıdır. Dolayısıyla, hipoteze göre fiyat etkisinin uzun dönemli olması gerekmektedir (Chiou ve Larson, 2005; 3). Hipoteze göre, hisse senedi değişikliğindeki fiyat hareketleri, endekse dâhil edilme ve çıkarılmanın bilgi içeriğinden kaynaklanmaktadır. Yatırımcılar söz konusu bilgi içeriğini kullanarak, endeks ve hisse senetleri hakkında karar vermektedir.

Bilgi hipotezine göre bir hisse senedinin endekse dâhil edilmesinin duyurulması ile birlikte, yeni ve karlı bir bilgi açığa çıkmaktadır. Hipoteze göre, endeks değişikliğindeki fiyat hareketleri, endekse dâhil olma ve çıkarılma süreci bilginin içeriğinden kaynaklanmaktadır (Sui, 2003; 9). Ayrıca, eğer piyasa etkin ise menkul kıymet fiyatları piyasada eşit olmalı ve hisse senedi fiyatları gelecekteki kar payı ödemelerinin bugünkü değerinin rasyonel tahminini yansıtmalıdır. EPH' ne göre aynı zamanda gelecek fiyat değişiklikleri tahmin edilememektedir. Eğer hisse senedi fiyatları tahmin edilebilir olsa veya bilgili yatırımcılar ucuza satın alıp satsa bile, mutlaka rekabet güçleri ve rasyonel arbitraj fiyat düzeltmelerini garanti etmektedir. Rasyonel (bilgili) ticaretçiler ve rasyonel olmayan (noise) ticaretçiler arasındaki spesifik farklılık, zaman süresi koşullarında getirilerin olasılık dağılımının objektif ve doğru olduğu düşüncesidir. Buna karşı bilgisiz ticaret yanlış (koşullu) değerlendirme olasılığına dayalıdır (De Bondt ve Thaler, 1989; 189-190).

İleride açıklanacak olan fiyat baskısı, eksik ikame ve likidite hipotezleri, bir hisse senedinin endekse dâhil edilmesi durumunda fiyatının artacağını ileri sürmektedir. Buna karşın söz konusu olan nedensellik ilişkisi açık değildir. Endeks kapsamına alınan bir hisse senedinin fiyatı mı artar, yoksa fiyatı artmakta olan bir hisse senedi mi endeks kapsamına alınır şeklinde bir belirsizlik vardır. Bilgi hipotezine göre, bir hisse senedinin endeks kapsamına alınmasının gerekçesi, bu hisse senedine yönelik gelecek beklentilerinin olumlu olmasıdır (Sayılğan, 2004; 89). Bu bağlamda, endekse dâhil olma, şirketin yönü ve gelecekteki başarı şansı hakkında iyi ve kötü haberleri de yansıtmaktadır. Talep eğrisi eğiminin yatay oluşunun sezgisel yönü; 1. hisse senetleri yakın ikameye sahipse (arbitraj riski daha az), 2. riskten kaçınan yatırımcılar azalır, 3. arbitrajcı olmayanların heterojen inançları düşükse, 4. arbitrajcıların sayısının daha fazla olması gibi dört faktöre bağlıdır (Wurgler ve Zhuravskaya, 2002; 584-585). Dolayısıyla endekse dâhil edilme etkisi, hisse senedinin kaliteli ve güçlü bir yapıya sahip olduğu (blue-chip nature) izlenimi oluşturarak, ilgili hisse senedinin fiyatını yükseltmektedir (Chakraparti, 2002; 3).

2.2.2. Fiyat Baskısı Hipotezi

Harris ve Gurel (1986), endeks kompozisyon değişimi sürecinden endekse yeni dâhil edilen hisse senetlerine talep şokunun fiyatlar üzerindeki yaptığı etkiyi fiyat baskısı hipotezi olarak tanımlamıştır. Fiyat baskısı hipotezine göre, endeks değişikliği hisse senedi fiyatları üzerinde aşırı bir hareketliliğe yol açmaktadır. Bununla birlikte, hipotez başlangıçtaki ilk fiyat artışından sonra

bunu sistematik ters bir hareketin izlediğini savunmaktadır (Haris ve Gurel, 1986; 828). Bir hisse senedi borsa endeksine dâhil edildiğinde, ortaya bir fiyat baskısı çıkmaktadır. Çünkü bazı endeks yatırım fonları bu endeks hisse senetlerini izlemekte ve onlardan kaynaklanan talep artışı söz konusu olmaktadır. Bu tür fonların yatırım kuralları, endekse dâhil edilen hisse senetlerini satın almaya zorlamaktadır. Bundan dolayı bu hisse senetlerinin fiyatlarını yukarıya doğru itmektedir. Bununla birlikte, talep değişimi hisse senedinin denge değerini değiştirmemektedir. Çünkü olay sonrası dönemde fiyat denge seviyesinin karşıt yönde bir hareketle değişmesi beklenmektedir. Dolayısıyla, fiyat baskısının geçici karakterli olduğu varsayılmaktadır (Chiou ve Larson, 2005; 3).

Fiyat baskısı hipotezi, sadece kısa dönemli azalan eğimli talep eğrisini öngörmektedir. Uzun dönemli talep ise tam olarak esnektir. Bu nedenle, hipoteze göre, endekslemeden kaynaklanan aşırı talep, yukarı yönlü bir fiyat baskısı üretmekte, dolayısıyla, yatırımcıları hisse senetlerini erken satış için ikna etmektedir. Ek olarak, talep bir defada ve anlık olarak tatmin edilerek karşılanmakta ve fiyat baskısı hafiflemektedir (Chen, Noronha ve Singal, 2003; 17). Fiyat baskısı hipotezi'ne göre, bir hisse senedi endekse dâhil edildiğinde, endeks fonlarından kaynaklanan büyük ölçekli kısa dönemli bir taleple karşılaşmaktadır. Bunun bir sonucu olarak, alıcıların satıcılara önceki zamanlarda istedikleri fiyatın üzerinde bir prim ödemesi gerekmektedir. Ayrıca, endeks değişikliği endeks fon yöneticilerini, endeks ve portföy performansı hakkında kaygı duymalarına yol açmakta ve değişiklik sonrasında mümkün olan ilk fırsatta yeni hisse senetlerini satın almaya zorlamaktadır (Finucane, 2003; 2-4).

Endeks değişikliği zamanı etrafındaki fiyat hareketleri ağırlıklı olarak endeks fon ticaretinden kaynaklanmakta ve bu hareketlilik hisse senedi fiyatlarını kısa bir süre denge noktasından uzaklaştırmaktadır. Buna karşın, endeks değişikliği uygulanmasından sonra fiyat hareketleri ters yönde olmalıdır (Sui, 2003; 8). Hipoteze göre, endeks kompozisyon değişiklikleri talep ve ticaret aktiviteleri sonucu portföy yönetimi izleme hatalarını minimize etmeye çalışan endeks fon aktivitelerinin bir sonucu ve geçici olmalıdır. Dolayısıyla, etkinin kısa sürede gözlenmesi, uzun dönemde ise kaybolması beklenmektedir (Duque ve Madeira, 2005; 3-4). Ayrıca, fiyat baskısı hipotezine göre, endekse dâhil olmanın hisse senedi fiyatını yukarı yönlü değiştirmesi durumunda birçok yatırımcı, satış sermaye kazancı ve vergi durumunu da dikkate alarak, sonra satma yerine şimdi satma stratejisi izlemektedir (Finucane, 2003; 2). Dolayısıyla, fiyat etkisi geçici bir etki olarak kabul edilmektedir.

2.2.3. Eksik İkame Hipotezi

Endeks etkisini açıklayan mükemmel olmayan/eksik ikame hipotezine göre, endeksle ilgilenen yatırımcılar tarafından satın alınan ve pasif/hareketsiz fonlarda tutulan hisse senetleri, piyasada aktif olarak ticareti yapılan elde

edilebilir hisse senedi sayısını azaltmaktadır. Ayrıca, hisse senetlerinin uzun süreli portföyde tutulmasından dolayı hacim azalabilmektedir. Eğer, hisse senedinin, uzun dönemli talep eğrisi azalan eğimli ise ve fiyata duyarsız endeks yatırımcı talep davranışı (fiyatı etkilemeyen talep davranışı) söz konusu ise, hisse senedinin piyasa açık fiyatı artabilmektedir.

Eksik ikame hipotezine göre, hisse senetleri bir diğerini mükemmel olarak ikame edememekte, talepte ortaya çıkan bir artış (örnek olarak endeks fonları tarafından), eşit olarak aynı zamanda fiyatlarda da bir artışa neden olmaktadır (Finucane, 2003; 2). Eksik ikame hipotezi'ne göre, endeks kapsamındaki hisse senetlerinden birinin yerine konan hisse senedi, yerine konulduğu hisse senedini her zaman tam olarak ikame edemez, dolayısıyla fiyat etkisi uzun süreli olabilir. Menkul kıymetlerin talep esnekliğinin mükemmellik derecesi, fiyatların arz ve talep şoklarına yol açan haberlerden farklı şekilde etkilenmelerine yol açmaktadır. Endeks değişikliğine konu olan hisse senedinin mükemmel ikameye sahip olması durumunda, söz konusu değişiklik kısa süreçte aşırı talep ve fiyat değişikliği yaratabilmektedir. Böyle bir durumda endeks değişikliği sürecinde aşırı getiri sağlanabilmektedir. Mükemmel olmayan ikame durumunda ise, alternatif durum söz konusu olmaktadır (Chen, Noronha ve Singal, 2003; 15).

2.2.4. Likidite Hipotezi

Likidite Hipotezine göre; endeks değişim zamanlarında, özellikle kurumsal yatırımcılardan kaynaklanan, hisse senedi işlem hacimlerinde önemli ölçüde artış gözlenmektedir. Hipoteze göre, endekse dâhil olma hisse senedinin daha kolay ticaretine neden olarak değişim maliyetini azaltmakta, bu nedenle fiyatı artırmaktadır (Chiou ve Larson, 2005; 3). Bu tür hisse senetlerinin alım-satım aralığı azalmakta ve ticaret hacmi artmaktadır (Wood, McInish ve Ord, 1985; 739). Bir çalışma sonuçlarına göre ticaret hacmi sıklığı ve büyük ticaret hacimleri alım satım aralığının düşmesine neden olmaktadır. Aralık seviyesi ise ticaretçi ve ticaret konusu olan hisse senedi sayısı gibi iki aktivitenin ölçümü ile doğrudan bağlantılıdır (Wood ve McInish, 1992; 762). Endekse dâhil edilmede likidite etkisini ölçmede, likidite maliyeti temeline dayalı alım-satım aralığı kotasyonu elde edilebilir bir delil sunmaktadır. Ayrıca, alım satım aralığı yatırımcıların yüz yüze kaldığı değişim maliyetini ölçmede güvenilir bir yöntem olarak nitelendirilmektedir. Uygulama aralığı, ticaret maliyetini ve değişim maliyeti ölçümünde kullanılarak, likidite hipotezinin etkisinin temelini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, likidite etkisi üzerine elde edilebilir deliller, değişim maliyeti teorisi ile tutarsız olabilmektedir. Bu bağlamda, ticaret hacminde sürekli artış, diğer şartlar sabit kaldığı varsayımı bağlamında, alım-satım aralığında sürekli azalış ile birlikte gözlenmesi gerekmektedir. Genel olarak, bir hisse senedi endekse girdiğinde fiyat ve hacmin her ikisinde de sürekli bir artış gözlemlendiği bilinmektedir. Bu anlamda, aralık farkı (spread)sürekli bir düşme olmaksızın, bilgi motiveli ticaret oranındaki artış ile eş

zamanlı olarak hisse senedi getirisinde değişme ve/veya artış beklenebilir (Hegde ve McDermott, 2000; 8-9).

Likidite hipotezine göre, hisse senedi likiditesi endekse dâhil edildikten sonra artmaktadır ve yatırımcılar hisse senedine bir prim ödemeye isteklidir (Finucane, 2003; 2). Bir çalışma sonuçlarına göre, Malezya ve Singapur da hisse senetlerinin listelenmesi hisse senetlerinin likiditesini ve pazarlanabilirliği üzerinde lehte etkilere sahiptir. Yatırımcılar tarafından hisse senetlerinin elde edilebilirlik oranı artmakta ve değişim maliyeti düşmektedir. Ayrıca, yabancı işlemlere konu olmaktan kaynaklanan bir zenginlik etkisi gözlemlenmiştir. Buna karşın endeksten çıkarılma durumunda firma değerinde düşüşler olabilmektedir. Likidite hipotezine göre, bir hisse senedinin endekse dâhil edilmesi, hisse senedinin likiditesini artırıcı etki yapmaktadır. Artan likiditeye bağlı olarak hisse senedinin alış ve satış fiyatları arasındaki fark azalmakta, farkın azalması da likiditeyi artırıcı etki yapmaktadır. Bu etkileşimin sonucunda hisse senedinin fiyatı da önemli ölçüde artabilmektedir (Meera, Tripathy ve Redfearn, 2000; 199). Amihud ve Mendelson (1986) menkul kıymetlerin likiditesi ve piyasa değeri arasında doğrudan bir ilişki olduğunu ileri sürmektedir. Hisse senedi likidite artışına bağlı olarak firma değeri artmakta, çıkarılma durumunda ise negatif likidite etkisinin firma değerinin düşüşüne neden olması beklenmektedir (Amihud ve Mendelson, 1986; 223-224). Endekse dâhil olma ve endeksten çıkarılma durumlarında, özellikle kurumsal alım ve satım işlemleri, menkul kıymet göstergeleri üzerinde belirgin bir baskı oluşturabilmekte ve aşırı getiriler sağlanabilmektedir. Bu anlamda endeks değişikliği ile getiri arasında pozitif bir korelasyon olduğu söylenebilir. Dâhil olma sonrasında hisse senedinin kurumsal sahipliğindeki bir değişim ve artış, kurumsal talebin elastikiyeti ve endeks fonları söz konusu hisse senedinin likiditesi üzerinde de etkili olmaktadır (Pruitt ve Wei, 1989; 513).

2.2.5. Dikkat Hipotezi

Yatırımcıların alım ve satım kararlarında, kendileri için sinyal olarak değerlendirilebilecek yeni bir haber ya da bilgi etkili olabilmektedir. Bu süreçte aşırı değer kazanan veya kaybeden ve işlem hacminde anormal değişiklikler olan hisse senetleri ile ilgili haberler dikkat çekici olabilmektedir. Bu çerçevede, negatif sinyal durumu menkul kıymet satış, pozitif sinyal durumu ise alış kararında etkili olabilmektedir. Literatürde bu durum, habere bağlı olarak dikkate dayalı satış/alış davranışı veya dikkat hipotezi olarak nitelendirilmektedir. Hipoteze göre özellikle bireysel yatırımcılar net satıcı pozisyonunda olmakta ve yüksek işlem hacmine ulaşmaktadırlar. Gün içerisinde her iki durumda da aşırı negatif ve pozitif getiri ortaya çıkmaktadır (Barber ve Oden, 2006; 4-7).

2.2.6. Talep Şoku Hipotezi

Talep baskısı/şoku hipotezi, endekse dâhil olmaların talep yönüne ışık tutmaktadır. Hipoteze göre endeksi izleyen yatırımcılardan kaynaklanan aşırı talep, endekse dâhil olan firmaların hisse senetleri üzerinde fiyat artışının ana kaynağını oluşturmaktadır (Katsuhiko, Nobuyuki ve Kenya, 2006; 396). Değişimin etkisi, endekse dâhil edilmenin talep yönü ile ilgilidir. Kurumsal yatırımcılardan kaynaklanan talep artışı, dolaşımdaki hisse senedi sayısını etkilemekte ve bu durum da sürekli bir fiyat etkisine neden olmaktadır (Shleifer, 1986; 580). Özellikle, endeks fonları, fiyat ve hacim üzerindeki etkinin ana kaynağını oluşturmakta, talep eğrisinde değişmeye neden olmaktadır (Haris ve Gurel, 1986; 816). Bu çerçevede, endeks arbitrajı ve endeks fon yöneticilerinin aşırı talebi endeks kompozisyon değişikliklerinde ortaya çıkan fiyat hareketlerinin ana kaynağını oluşturmaktadır. Toplam anormal getiri, uygulama sürecinde pozitif olarak talep şoku ile bağlantılıdır. Bu bulgular yeni dâhil edilen firmaların, endeks arbitrajcılarının aşırı talebinin hisse senedi fiyatlarını yükselttiği hipotezi ile uyumludur. Endeks arbitrajcılarının yeniden portföy oluşturmalarından kaynaklanan talep şoku, hisse senedi fiyatlarını geçici olarak önemli ölçüde etkilemektedir. Özellikle, Japon Nikkei 225 endeks futures piyasalarında çok miktarda hisse senedi ticareti yapılmaktadır. Bu piyasada birçok kurumsal arbitrajcı izleme hatalarını minimize edebilmek için çok hızlı hareket etmektedir (Okada, Isagawa ve Fujiwara, 2006; 4-20).

2.2.7. Sertifikasyon Hipotezi

Bilgi hipotezinin değişik bir tanımlaması olarak da adlandırılan hipoteze göre, hisse senedinin belirli temel bir endekse dâhil edilmesi ile endeks, şirketin kalitesini açığa çıkarmakta/onaylamakta, böylece fiyat artmaktadır. Sertifikasyon Hipotezi'ne göre, endeks değişikliği sürecinde seçilen hisse senetleri/şirketler, faaliyette buldukları ekonomiyi de temsil etmektedir. Dolayısıyla, piyasa katılımcıları, özellikle endekse dâhil edilme olayını, hisse senedi ve firmanın faaliyette bulunduğu sektördeki uzun ömürlülük ve liderlik potansiyellerinin bir göstergesi olarak değerlendirmektedir. Bu bağlamda, endeks değişikliği sürecinde önemli ölçüde aşırı getiri elde edilebilmesi sertifikasyon hipotezi ile de açıklanmaktadır (Chen, Noronha ve Singal, 2003; 17-18). Sertifikasyon etkisi hisse senetlerinde hızlı bir şekilde, sürekli ve daha yüksek fiyata yol açmaktadır. Bir hisse senedinin popüler bir endekse dâhil edilmesi sonucunda yerli ve yabancı yatırımcılar bir prim ödülü için hızlı bir şekilde piyasaya gelmektedir (Chakrabarti, 2002; 11). Hipoteze göre, bir hisse senedinin belirli bir endekse (S&P500 index) dâhil edilmesi durumunda, hisse senedi hakkında yeni pozitif bilgi ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda, özellikle, süreci yöneten otoritenin ekonomiyi temsil eden firmaların seçimi ve endeks değişimi gibi ikiz amaçlarını nesnel olarak belirlemek ve hataları minimize etmek için, güvenilirlik yanında, herkese açıkça elde edilebilir bilgi çerçevesinde süreci yönetmesi gerekmektedir. Ayrıca, dâhil edilen firmalar hakkında ortaya

çıkan bilgi, firmaların endüstrilerindeki uzun ömürlülük ve/veya liderlik potansiyellerinin bir yansıması olarak da değerlendirilmektedir (Chen, Noronha ve Singal, 2003; 18).

2.2.8. Seçim Kriteri Hipotezi

Endeks etkisini açıklamada kullanılan bir sonraki teori, seçim kriteri etkisi hipotezidir. Hipoteze göre, yatırımcı karar verme sürecinde, endeks kompozisyonu değişikliği için temel alınan seçim kriterleri etkili olmaktadır. Dolayısıyla, hisse senedi göstergeleri üzerinde ortaya çıkan etki bu kriterlerden kaynaklanmaktadır. Hipoteze göre, yatırımcılar endeks kompozisyonu değişikliklerini, değişikliğe konu olan hisse senedi ve temsil ettiği şirketin tarihsel performansının mükemmel bir göstergesi olarak değerlendirmekte, iyi ve kötü bir sinyal olarak algılamaktadır. Piyasa değerinde ortaya çıkabilecek bir artışa da, fiyatlarda düzeltme hareketi ile tepki verilmektedir (Duque ve Madeira, 2005; 5).

Bu hipoteze göre, hisse senedi endekse dâhil edildiği veya çıkarıldığında, endeks değişikliğinden kaynaklanan aşırı getiri meydana gelmektedir. Bir başka ifadeyle, aşırı getiri hisse senedinin temel göstergelerinin vurgulanmasının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Endekse dâhil edilme genellikle, hisse senetlerinin güçlü tarihsel performanslarının sonuçları olarak değerlendirilmekte, dolayısıyla, onların piyasa kapitilizasyonları ve fiyat göstergelerinde bir artışın olması beklenmektedir. Bununla birlikte, endeks değişikliği yer değiştirmeleri bağlamında, endeksten çıkarılan hisse senetlerinde düşük fiyat performansına sahip bir eğilim gözlenmektedir. Dolayısıyla, endeks etkisi bu temel göstergelerdeki bilgileri yansıtmaktadır. Edminster, Graham ve Pirie (1994)'e göre, seçim kriteri hipotezi bağlamında, endekse dâhil edilme olayı fiyat artışı üretme eğilimindedir. Bu çerçevede, çalışmalarında, duyuru öncesi periyoduna göre sonraki iki yıllık dönemde yükselen fiyatlar gözlemlenmiştir. Çalışma sonuçlarına göre, endeks etkisi sürekli fiyat artışına yol açmaktadır ve bu artış en iyi seçim kriteri etkisi ile açıklanmaktadır. Ayrıca, eğer piyasa etkin ise endeks değişikliği duyurusu hisse senetleri hakkında hiç bir bilgi içermez. Dolayısıyla, uygulama tarihindeki aşırı getiri sadece seçim kriteri hipotezi ile açıklanabilmektedir (Elayan, Li ve Pinfold, 2000; 7). Literatürdeki bazı araştırmacılara göre, yatırımcılar kendi iç piyasalarında bilgisel avantaja sahiptirler. Lehte olumlu haberler sadece iç piyasada elde edilebiliyorsa, yabancı ve yerli yatırımcıların değerlendirmeleri birbirinden farklı olabilmektedir. Çünkü doğal olarak yerli yatırımcılar tam bilgiye sahiptir ve piyasa haberlerini öncelikli olarak elde ederler (Lee ve Lee, 2009; 477-478).

2.2.9. Yatırımcı Farkındalığı Hipotezi

Merton (1987) piyasadaki fiyat davranışlarını yatırımcı farkındalığı hipotezi ile açıklamaktadır. Hipoteze göre, endeks değişiklikleri yatırımcı farkındalığına bağlı olarak değişmektedir. Dolayısıyla, yatırımcılar portföylerinde

bulundukları menkul kıymetleri buna göre oluşturmakta ve firma değeri artışına paralel olarak firma yatırımcılarının da sayısı artmaktadır. Gölge maliyet, yatırımcıların diğer menkul kıymetleri içeren bilgi setine bağlıdır. Gölge maliyet bütün yatırımcılar için aynı değildir, çünkü bütün yatırımcılar bütün menkul kıymetleri bilmemektedir. Merton'a göre, yatırımcılar menkul kıymetler hakkında bilgili ve homojen düşüncelere sahipse, bu menkul kıymetler risksizdir ve varsayım olarak yatırımcının bilgi seti tamdır. Bununla birlikte, Merton'un modelinde birçok yatırımcı için bu kural olası değildir. Eğer, bütün yatırımcıların bilgi seti tam ise CAPM sonucunu üretecektir. Genel olarak yatırımcılar elde edilebilir menkul kıymetlerin sadece alt grubunu (subsets) bilmektedir ve bu alt setler farklı yatırımcılar için farklı olmaktadır. Dolayısıyla, eğer yatırımcı menkul kıymeti biliyorsa bu menkul kıymeti kullanarak en uygun portföyü oluşturabilir. Birçok faktör (piyasa bölümleri, kurumsal sınırlandırma kısa satış, vergiler, değişim maliyeti, likidite, menkul kıymetlerin mükemmel olmayan bölünebilirliği, eksik bilgi ve çeşitlendirme dereceleri) yatırımcıların davranışlarını farklılaştırmaktadır. Bir menkul kıymeti bütün yatırımcıların bilmemesi gölge maliyet olarak tanımlanmaktadır. Dolayısıyla, eksik bilgiden kaynaklanan gölge maliyet, getiri ve varlık fiyatlarını etkilemektedir (Merton, 1987; 488-492).

Endeks değişikliğindeki fiyat etkisi, yeni bir bilginin sonucu olarak içselleştirilmektedir. Bununla birlikte, var olan bilgi, bütün yatırımcılar ve özellikle yabancı yatırımcılar tarafından görülememektedir. Dolayısıyla, endekse dâhil olma sonucunda hisse senedi göstergelerinde ortaya çıkan değişiklik yatırımcı farkında olması ile açıklanmaktadır. Bu çerçevede, daha fazla yatırımcının bu hisse senetlerini takip etmeye başladığı savunulmaktadır (Hacıbedel, 2007; 18-24).

Endekse dâhil edilen hisse senedine daha fazla yatırımcı farkında olurken, çıkarılan hisse senetlerinin farkında olan yatırımcı sayısı aktüel olarak düşmemektedir. Çünkü yatırımcılar için bu hisse senetlerinin farkında olmamak teorik olarak zor olabilir. Böylece, yatırımcı farkında lığın asimetrik etkisine dayalı olarak, endekse dâhil olmadan kaynaklanan fiyat artışı, çıkarılmadan kaynaklanan fiyat düşüşünden daha büyük ve önemli olmalıdır. Genel olarak, yatırımcı farkında lığı hakkında bir değerlendirme yapılabilmesi için, kayıtlı hisse senedi sahibi oranı, kurum sayısı ve kurumsal sahiplik oranı gibi faktörler gösterge olarak değerlendirilmektedir. Bir firmanın hisse senedi fiyatları ve faaliyet performansı, aynı zamanda, endeks değişikliği sonrasında hisse senedinin farkında olma artışı, yatırımcıların sahip olduğu bilgi artışının bir sonucu olarak da artabilmektedir. Bu bağlamda, bilgi ve sermaye edinme açısından daha düşük finansal maliyet kazanımı, hisse senedi likidite artışına yol açabilmektedir. Ayrıca, yatırımcılar, analizciler ve yorumcu/eleştirmenler için endeks hisse senetleri hakkında daha büyük bilgi üretimi; daha iyi yatırımcı bilgisine yol açabilir. Bu durum da yeni dâhil olan hisse senedi sermaye sahipliğinde değişikliğe neden olabilir. Eğer endeks bileşeni değişimi sonrasında

yatırımcılar ve finansal analizciler daha fazla borç verme eğiliminde olurlarsa, endekse yeni dâhil edilen firmanın önceki sürece göre ilave sermaye elde edebilmesi ve daha yüksek oranda büyüebilmesi olasıdır. Eğer, endeks üyeliği, onun çeşitlendirme potansiyelinden yararlanmak için hisse senetlerini edinmek ve elde tutmak için yatırımcıları teşvik ederse, böylece şirketin gölge maliyeti düşebilir ve hisse senedi fiyatları yükselebilir. Bununla birlikte, yatırımcılar hisse senetlerinin endeksten uzaklaştırıldığı farkında olmayabilir (unaware). Bu nedenle, Merton model tahminlerine göre, endeksten çıkarılma durumunda hisse senedi negatif fiyat etkisinde yetersizlik bulunmaktadır (Chen, Noronha ve Singal, 2003; 19-22.). Genel olarak, şirketler endekse dâhil edildiğinde, finansman, bilgi üretimi, yatırımcı farkında oluşu ve kazanç beklentilerinin önemli ölçüde yükseleceğinin işareti olarak değerlendirilmektedir. Endeksten çıkarılan şirketlerin istenilen getiri oranı (ölçülerek finansman değişimi, bilgi üretimi sermaye sahipliği ve gölge maliyet değişiminin ölçülmesi) ve kazanç beklentisi hakkında ise önemli bir değişiklik veya önemli bir yükseliş işaretinin delilleri yoktur (Dahya ve Galguera-Garcia, 2006; 19-23).

Yatırımcı farkında olması artışı, örnek olarak, hisse senedi fiyatını bir kaç şekilde etkileyebilmektedir. Bunlar (Chen, Noronha ve Singal, 2003; 19):

- Firmaların faaliyet performansı gelişebilir, çünkü yatırımcılar tarafından ve/veya sermaye piyasalarına giriş ile izleme, denetim, kontrol artışı kazanılmaktadır.
- Yatırımcılar ve analizciler tarafından daha büyük bilgi üretimi sonucunda bilgi asimetri maliyetinin düşmesi ile birlikte firmanın likiditesi de gelişebilmektedir.
- Firmaların gerekli getiri oranı piyasa bölümlenmesi içerisinde düşebilmektedir. Çünkü Merton (1987)'a göre tanınma ile birlikte yatırımcı tanıma oranı artışını takiben gölge maliyette bir düşme olabilmektedir.

3. İMKB UYGULAMASI

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın konusunu İMKB U-100 Endeksi'ne İMKB U-Tüm Endeksi'nden dâhil edilen ve İMKB U-100 Endeksi'nden çıkarılan hisse senetleri oluşturmaktadır. Çalışmada endekslerde dönemsel olarak yapılan kompozisyon değişiklikleri ile İMKB U-100 Endeksi'nde yer alacak ve çıkarılacak hisse senetleri ve bu değişikliklerin duyuru ve yürürlük tarihleri temel alınmıştır. Bu çerçevede, hisse senedi verileri ile endekse dâhil olma ve çıkarılma durumu arasında bir ilişki olup olmadığının istatistiksel olarak ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda bir ilişkinin varlığını belirleyebilmek için, İMKB U 100 Endeksi'ne dâhil olan ve çıkarılan hisse senetlerinin fiyat ve işlem hacimlerinde, belirli bir zaman içerisinde nasıl bir değişimin olduğu ölçülmüştür.

3.2. Araştırmanın Önemi

Etkin Piyasalar Hipotezi'ne göre, menkul kıymet fiyatları piyasaya ulaşan tüm bilgileri yansıtmaktadır. Piyasa etkinliği, yeni bilgi girişi karşısında fiyat düzeltilmesinin hızı ve doğruluğu ile ilgilidir. Bu nedenle, hisse senedi ile ilgili yeni bir bilginin yetkili kurumlar tarafından açıklanması, hisse senetleri açısından oldukça önemli sonuçlara neden olabilmektedir. Bir hisse senedinin borsada temel bir endekse dâhil edileceğinin açıklanması, hem kurumsal hem de bireysel yatırımcılar tarafından hisse senedinin kalitesi, taşıdığı riskler ve gelecekteki olası getirisi hakkında bir sinyal olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, piyasa katılımcıları açıklanan verileri olumlu veya olumsuz şekilde yorumlayıp, pozisyonlarını gözden geçirme veya değiştirme yoluna gitmektedirler. Ek olarak bu süreçte, kurumsal yatırımcıların portföylerinde belirli endekste yer alan hisse senetlerini bulundurma zorunluluğundan dolayı, portföylerindeki hisse senetlerini değiştirmeleri de gerekmektedir.

3.3. Kapsam ve Sınırlılıklar

Çalışmada, ana kütle olarak tesadüfi olmayan örnekleme yöntemi ile 2000–2007 yılları dönemsel değerlendirme ve değişiklikler asıl listede yer alan hisse senetleri temel alınmıştır. Buna karşın, yedek liste, yeni hisse senetleri, analiz tarihi içerisinde geçici veya sürekli bir süre için işleme kapanan, 2007 yılı itibarıyla borsada işlem görmeyen, isim değişikliği, birleşme ve satın alma konusu olan hisse senetleri kapsam dışı bırakılmıştır. Ayrıca, 2000 yılının başlangıç tarihi seçilmesi gerekçesi ile bu yılın birinci çeyrek asıl listesinde yer alan hisse senetleri de kapsam dışı bırakılmıştır. Bu kapsamında, 2000–2007 yıllarında, sekiz yıl için 30 dönemsel değerlendirme ve değişiklik asıl listesinde yer alan 143 adet endekse dâhil olan ve 140 adet çıkarılan hisse senedi belirlenmiştir. Belirlenen her bir hisse senedi için aşırı getiri ve işlem hacmi hesaplamalarında, duyuru ve yürürlük tarihleri temel alınarak, duyuru tarihinden 10 gün öncesi, duyuru tarihi-yürürlük tarihi arası ve yürürlük tarihinden 20 gün sonrası, günlük ortalama fiyat ve işlem hacmi piyasa verileri kullanılmıştır. Ayrıca, ilgili hesaplamalarda, aynı tarihli İMKB U-100 Endeks değeri ve işlem hacmi verileri de kullanılmıştır. Kapanış fiyatı manipülasyonu olarak adlandırılan, özellikle fon yöneticilerinin performanslarını etkileyen durumun, yanıltıcı sonuçlar ortaya çıkarmaması için, analizde hisse senedi ağırlıklı ortalama verileri tercih edilmiştir.

3.4. Yöntem

3.4.1. Ana Kütle Saptaması

Çalışmada, İMKB günlük bülten, duyuru ve haberleri baz alınarak, tesadüfi olmayan örnekleme yöntemi ile 2000–2007 yılları dönemsel değerlendirme ve değişiklikler asıl listede yer alan hisse senetleri ana kütle olarak

belirlenmiştir. Örneklerden hareketle ana kütle değerleri hakkında çıkarsama yapılmıştır.

3.4.2. Veri Toplama

Veri toplama aşamasında, kütüphane ve web ortamında ilgili literatür incelenmiştir. Bu çerçevede veriler, kitap, makale, yasal belge, çeşitli kurum, kuruluş ve şirketler tarafından hazırlanmış bültenler gibi belgesel kaynaklardan derlenmiştir. Endeks değerleri ve hisse senedi verileri <http://analiz.ibsyazilim.com>'dan sağlanmıştır.

3.4.3. Metodoloji / Model

Araştırma kapsamında yer alan hisse senedi verileri, ilgili literatür çerçevesinde kullanılan aşağıdaki istatistik yöntemleriyle (Sui, 2003:14-17) analiz edilmiş ve elde edilen sonuçlar tablo olarak sunulmuştur. Bu süreçte Excel ortamında çeşitli hesaplama yöntemleri ve SPSS 13.0 Paired-Samples t Testi'nden yararlanılmıştır.

3.4.3.1. Olması Gereken (Saf) Getiri

$$RR_{i\tau} = \frac{CP_{i\tau} - CP_{i,\tau-1}}{CP_{iAD}} \quad (3.1)$$

$RR_{i\tau}$ = i hisse senedinin τ tarihindeki (raw) Saf Getirisi

$CP_{i\tau}$ = i hisse senedinin veya endeksin τ tarihindeki ortalama fiyatı

$CP_{i,\tau-1}$ = i hisse senedinin $\tau-1$ tarihindeki ortalama piyasa fiyatı

CP_{iAD} = i Hisse senedinin veya endeksin Duyuru Tarihi'ndeki ortalama piyasa fiyatı

3.4.3.2. Anormal (Aşırı) Getiri

$$AR_{i\tau} = RR_{i\tau} - \dot{I}MKBU100R_{\tau} \quad (3.2)$$

$AR_{i\tau}$ = i Hisse Senedinin τ günündeki Aşırı Getirisi

$RR_{i\tau}$ = i hisse senedinin τ günündeki Saf Getirisi

$\dot{I}MKBU100R_{\tau}$ = İMKB U 100 Endeksi'nin τ günündeki aşırı getirisi

3.4.3.3. Ortalama Aşırı Getiri

Belirli bir tarihteki aşırı fiyat hareketini ölçebilmek için, söz konusu tarihteki ortalama aşırı getiri hesaplamak gerekmektedir. Her bir hisse senedi için belirli bir tarihteki ortalama aşırı getiri aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

$$MAR_{\alpha} = \frac{\sum_{i=1}^n AR_{i\alpha}}{N} \quad (3.3)$$

MAR_{α} = Ortalama aşırı getiri

$$\sum_{i=1}^n AR_{i\alpha} = \text{Toplam aşırı getiri}$$

N = İşlem günü, hisse senedi sayısı

3.4.3.4. Kümülatif Aşırı Getiri

$$CAR_{i,\tau_1-\tau_2} = RR_{i,\tau_1-\tau_2} - \dot{I}MKBR_{i,\tau_1-\tau_2} \quad (3.4)$$

$CAR_{i,\tau_1-\tau_2}$ = i hisse senedinin $\tau_1-\tau_2$ kümülatif aşırı getirisi

$RR_{i,\tau_1-\tau_2}$ = i hisse senedinin $\tau_1-\tau_2$ saf getirisi

$\dot{I}MKBU100R_{i,\tau_1-\tau_2}$ = İMKB U100 Endeksi'nin $\tau_1-\tau_2$ tarihlerindeki saf getirisi

3.4.3.5. Ortalama Kümülatif Aşırı Getiri

Her bir hisse senedi için t_1-t_2 arasında ortalama kümülatif aşırı getiri aşağıdaki gibi hesaplanmıştır:

$$MCAR_{\tau_1-\tau_2} = \frac{\sum_{i=1}^n CAR_{i,\tau_1-\tau_2}}{N} \quad (3.5)$$

$MCAR_{\tau_1-\tau_2}$ = $\tau_1-\tau_2$ tarihlerindeki ortalama kümülatif aşırı getiri.

$\sum_{i=1}^n CAR_{i,\tau_1-\tau_2}$ = i hisse senedinin $\tau_1-\tau_2$ tarihlerindeki kümülatif aşırı getirisi

3.4.3.6. Aşırı İşlem Hacmi Hesaplanması

Hacim oranı aşağıdaki formül kullanılarak hesaplanmıştır (Harris ve Gurel,1986:819):

$$VR_{it} = \frac{V_{it}}{V_{mt}} * \frac{V_m}{V_i} \quad (3.6)$$

VR= hacim oranı

V_{it} = t tarihinde hisse senedi ortalama işlem hacmi

V_{mt} = t tarihinde piyasa ortalama işlem hacmi

V_m = piyasa işlem hacmi

V_i = hisse senedi işlem hacmi

HR = 1 Analiz Sürecinde Hacim Oranı Beklenenden Farklı Değildir

HR < 1 Analiz Sürecinde Hacim Oranı Beklenenden Küçüktür

HR > 1 Analiz Sürecinde Hacim Oranı Beklenenden Büyüktür

$$AV_{i\tau} = \frac{RV_{i\tau} - TDAV_{i\tau}}{TDAV_{i\tau}} - \frac{RV_{m\tau} - TDAV_{m\tau}}{TDAV_{m\tau}} \quad (3.7)$$

$AV_{i\tau}$ = i τ aşırı hacim

$AV_{i\tau}$ = i τ

$TDAV_{i\tau}$ = i hisse senedi 10 günlük ortalama hacim

$RV_{m\tau}$ = Piyasa saf hacim

$TDAV_{m\tau}$ = Piyasa 10 günlük ortalama hacim ($m\tau$)

$$MAV_{\alpha} = \frac{\sum_{i=1}^n AV_{i\alpha}}{N} \quad (3.8)$$

MAV_{α} = α Ortalama Aşırı Hacim

$$\sum_{i=1}^n AV_{i\alpha} = \alpha$$

3.4.3.7. Kümülatif Aşırı İşlem Hacmi

$$CAV_{i,\tau_1-\tau_2} = RV_{i,\tau_1-\tau_2} - ND * TDAV_i \quad (3.9)$$

RV= saf hacim

ND= gün sayısı

TDAV= 10 günlük aşırı hacim

3.4.3.8. Ortalama Kümülatif Aşırı İşlem Hacmi

$$MCAV_{\tau_1-\tau_2} = \frac{\sum_{i=1}^n CAV_{i,\tau_1-\tau_2}}{N} \quad (3.10)$$

$$MCAV_{\tau_1-\tau_2} = \frac{\tau_1-\tau_2}{\sum_{i=1}^n CAV_{i,\tau_1-\tau_2}} = \frac{\tau_1-\tau_2}{i}$$

3.4.3.9. T Testi

Modelin tahmin edilen parametrelerinin istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığının incelenmesinde kullanılan testlerden birisi de t testidir. t testi her katsayının anlamlılığını dolaysız olarak saptamak için de kullanılmaktadır. Çalışmada hesaplamalar ile elde edilen sonuçların anlamlılığı SPSS 13.0 Paired-Samples t Test'i kullanılarak 0.95 güven aralığında test edilmiştir.

3.5. Araştırmanın Hipotezleri

Örneklemdaki bilgiyi kullanarak hipotezler bağlamında ana kütle hakkında çıkarsama yapılmaktadır. Genel olarak hipotezler, boş hipotez ve alternatif hipotez şeklinde belirlenmektedir. Boş hipotez test edilen istatistikî hipotez ya da önermedir. Alternatif hipotez ise geri kalan durumları ifade etmektedir. Bu çalışmanın temel varsayımı, İMKB U-Tüm Endeksi'nden İMKB U-100 Endeksi'ne dâhil olan ve İMKB U-100 Endeksi'nden İMKB U-Tüm Endeksi'ne çıkarılan hisse senetlerinin fiyat ve işlem hacmi üzerinde endeks etkisinin (+,-) olacağıdır. Bu varsayımdan hareketle, endeks değişim zamanı etrafında (**Dt**: Duyuru Tarihi, **Dt+1**: Duyuru Tarihi Sonrası 1 Gün, **DtYt-1**: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Arası, **Yt-1**: Yürürlük Tarihi Öncesi 1 Gün, **Yt**: Yürürlük Tarihi, **Yt+1**: Yürürlük Tarihi Sonrası 1 Gün, **Yt+20**: Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün ortalama, **DtYt+20**: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Arası Ortalaması) hisse senedi göstergelerinde meydana gelen değişimler, aşağıdaki ana hipotezler ve alt hipotezler bağlamında test edilerek, açıklanmaya çalışılmıştır.

Hipotez 1 = Etkin Piyasalar Hipotezi

Eğer piyasa mükemmel etkin ise endeks kompozisyon değişikliği sürecinde hisse senetleri sağlaması gereken getiriden daha fazla getiri sağlamaması gerekmektedir. Bir başka ifadeyle, kompozisyon değişiklikleri hiç bir önemli anormal getiriye neden olmamalıdır.

Hipotez 2 = Bilgi Etkisi Vardır(Bilgi Hipotezi)

Endeks değişikliği önemli fiyat değişikliğine neden olmaktadır. Çünkü yeni bilgi yayınlanmaktadır. Hipotez endeks değişikliğinde dâhil olma ve çıkarılma durumlarının her ikisinde simetrik fiyat sonuçlarını tahmin etmektedir.

Hipotez 3 = Fiyat Etkisi Vardır(Fiyat Baskısı Hipotezi)

Hipotez 4 = İşlem Hacmi Etkisi Vardır(Ticaret/Talep Hipotezi)

Alt Hipotezler ise;

Fiyat Hipotezleri;

- $H_1 =$ Dâhil olan hisse senetleri ağırlıklı ortalama aşırı getiri % değişimi +
- $H_0 =$ Dâhil olan hisse senetleri ağırlıklı ortalama aşırı getiri %değişim -
- $H_2 =$ Çıkarılan hisse senetleri ağırlıklı ortalama aşırı getiri %değişimi -
- $H_0 =$ Çıkarılan hisse senetleri ağırlıklı ortalama aşırı getiri %değişimi +

İşlem Hacmi Hipotezleri;

- $H_3 =$ Dâhil olan hisse senetleri işlem hacmi oranı 1'den büyük
- $H_0 =$ Dâhil olan hisse senetleri işlem hacmi oranı 1'e eşit veya küçük
- $H_4 =$ Çıkarılan hisse senetleri işlem hacim oranı 1'den küçük veya eşit
- $H_0 =$ Çıkarılan hisse senetleri işlem hacim oranı 1'den büyük

3.6. Verilerin Analizi ve Bulgular

3.6.1. Yıl Bazında Hisse Senedi Tabloları

2000–2007 yıllarında, sekiz yıl için 30 dönemsel değerlendirme ve değişiklik asıl listesinde yer alan ve uygulama döneminde kesintisiz işlem gören 143 adet endekse dâhil olan, 140 adet çıkarılan hisse senedi belirlenmiştir. Her hisse senedi için aşırı getiri ve işlem hacmi hesaplamalarında, duyuru ve yürürlük tarihleri temel alınarak, duyuru tarihi öncesi 10 ve yürürlük tarihi sonrası 20 işlem gününü kapsayan uygulama dönemi belirlenmiştir. Ayrıca bu dönem, duyuru ve yürürlük tarihleri temel alınarak alt dönemlere bölünmüştür. Alt dönemler; duyuru tarihinden 10 gün öncesi (DT–10), duyuru tarih bir gün öncesi (DT–1), duyuru tarihi (DT), duyuru tarihi bir gün sonrası (DT+1), duyuru tarihi-yürürlük tarihi arası (DT YT–1), yürürlük tarihi bir gün öncesi (YT–1), yürürlük tarihi (YT), yürürlük tarihi bir gün sonrası (YT+1), yürürlük tarihinden 20 gün sonrası (YT+20), ve duyuru tarihi- yürürlük tarihi 20 gün sonrası (DT - YT+20) olarak

belirlenmiştir. Belirlenen uygulama dönemi sürecinde aşırı getiri ve işlem hacmi hesaplamalarında, hisse senedi günlük ortalama fiyat ve işlem hacmi piyasa verileri kullanılmıştır. Ayrıca, ilgili hesaplamalarda, aynı tarihli İMKB U 100 Endeks değeri ve işlem hacmi verileri de kullanılmıştır. Tablo 1 ve Tablo 3'de İMKB U 100 Endeksi'ne dâhil olan ve çıkarılan hisse senetlerinin, fiyat verileri temel alınarak hesaplanan, toplam ve ortalama aşırı getirilerinin sayısal verileri yaklaşık olarak gösterilmektedir. Tablo 2 ve Tablo 4'de ise, İMKB U 100 Endeksi'ne dâhil olan ve çıkarılan hisse senetlerinin, işlem hacmi temel alınarak hesaplanan hacim oranı verileri yaklaşık olarak gösterilmektedir.

3.6.1.1. İMKB U 100 Endeksi'ne Dâhil Olan Hisse Senedi Fiyat Verileri

Tablo 1: 2000–2007 Yıl Bazlı Dâhil Olan Hisse Senedi Fiyat Aşırı Getiri Değerleri

Yıllar	YIL BAZINDA DO HF (%)									
	Dt-10	Dt-1	Dt	Dt+1	DtYt-1	Yt-1	Yt	Yt+1	Yt+20	DtYt+20
2000	0,035	-0,062	0,033	0,825	0,044	-0,205	0,105	-0,200	-0,010	0,015
Ortalama	0,002	-0,003	0,001	0,037	0,002	-0,009	0,005	-0,009	0,000	0,001
2001	-0,473	-0,426	0,768	0,594	0,203	0,231	0,691	0,764	0,095	0,113
Ortalama	-0,018	-0,016	0,030	0,023	0,008	0,009	0,027	0,029	0,004	0,004
2002	0,003	0,383	0,177	0,611	0,118	-0,010	0,196	0,635	0,138	0,203
Ortalama	0,000	0,018	0,008	0,029	0,006	0,000	0,009	0,030	0,007	0,010
2003	-0,020	0,129	0,175	0,176	-0,052	-0,002	0,229	0,326	0,023	-0,011
Ortalama	-0,001	0,008	0,011	0,011	-0,003	0,000	0,014	0,020	0,001	-0,001
2004	-0,021	-0,058	0,015	0,288	0,001	-0,131	-0,155	-0,120	-0,008	-0,006
Ortalama	-0,002	-0,005	0,001	0,026	0,000	-0,012	-0,014	-0,011	-0,001	-0,001
2005	-0,011	-0,007	-0,146	0,228	-0,053	-0,022	-0,229	0,095	0,021	-0,015
Ortalama	-0,001	0,000	-0,008	0,013	-0,003	-0,001	-0,013	0,005	0,001	-0,001
2006	0,030	-0,305	0,324	-0,056	0,062	-0,006	-0,178	-0,004	0,037	0,047
Ortalama	0,002	-0,016	0,017	-0,003	0,003	0,000	-0,009	0,000	0,002	0,002
2007	-0,461	-0,346	1,433	2,542	0,371	-0,141	0,645	1,743	0,342	0,388
Ortalama	-0,015	0,000	0,009	-0,012	0,005	0,000	-0,001	0,025	0,004	0,004
% Toplam AG (143)	-0,477	-0,353	1,432	2,544	0,409	-0,146	0,672	1,748	0,363	0,400
% Ort. AG (143)	-0,3	-0,2	1,0	1,8	0,3	-0,1	0,5	1,2	0,3	0,3

AG: Aşırı Getiri

Dt-10: Duyuru Tarihi Öncesi 10 Gün Ortalama Aşırı Getiri

Dt-1: Duyuru Tarihi Öncesi 1 Gün Aşırı Getiri

Dt: Duyuru Tarihi Aşırı Getiri

Dt+1: Duyuru Tarihi Sonrası 1 Gün Aşırı Getiri

DtYt-1: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Arası Aşırı Getiri

Yt-1: Yürürlük Tarihi Öncesi 1 Gün Aşırı Getiri

Yt: Yürürlük Tarihi Aşırı Getiri

Yt+1: Yürürlük Tarihi Sonrası 1 Gün Aşırı Getiri

Yt+20: Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Ortalama Aşırı Getiri

DtYt+20: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Arası Ortalama Aşırı Getiri

Tablo 1’de 2000–2007 yıllarında İMKB Ulusal 100 Endeksi’ne Ulusal Tüm Endeksi’nden dâhil olan hisse senetlerinin, yıl bazında ağırlıklı ortalama ve toplam bazlı aşırı getiri oranları gösterilmektedir. Uygulama döneminde endekse dâhil olan 130 adet hisse senedinin, İMKB U 100 Endeksi’ne göre Toplam Ortalama Aşırı Getirisi (TOAG): Dt–10: %-48, Dt–1: % -35, Dt: %143, Dt+1: %254, Dt- Yt-%141, Yt–1: %-15, Yt: % 67, Yt+1: %175, Yt+20: %36, Dt - Yt+20: %40 olarak hesaplanmıştır. Ortalama Aşırı Getiri (OAG) ise; Dt–10: %-0,3, Dt–1: %-0,2, Dt: %1,0, Dt+1: % 1,8, Dt-Yt–1: % 0,3, Yt–1: %-0,1, Yt: % 0,5, Yt+1: % 1,2, Yt+20: % 0,3, Dt- Yt+20: % 0,3 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar H_1 hipotezini desteklemektedir.

Tablo1’de gösterildiği gibi, endekse dâhil olan hisse senetleri, genel toplam ve ortalama açısından İMKB U 100 Endeksine göre, duyuru tarihinden önce negatif, duyuru tarihi ve sonraki 6 hesaplama döneminde ise pozitif aşırı getiriye sahiptir. Duyuru tarihinden sonraki süreçte ise, sadece yürürlük tarihi öncesi gün (Yt-1) için negatif aşırı getiri söz konusudur. Bu veriler ışığında, endekse dâhil olma durumu, söz konusu hisse senetlerinin fiyatları üzerinde bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Endeks etkisi, özellikle duyuru tarihi ve yürürlük tarihinin bir gün sonrasında daha belirgindir. Bununla birlikte, yürürlük tarihinden sonraki 20 günlük süreçte etkinin yönü pozitif olmakla birlikte, oran azalmakta ve yatay bir seyir izlemektedir. Sonuçlar hipotezler bağlamında değerlendirilirse, bilgi hipotezi ve buna bağlı olarak gözlemlenen fiyat (kısa dönemli) ve getiri artışı bilgi ve fiyat etkisi hipotezlerinin desteklemektedir. Buna karşın, mükemmel etkin bir piyasada hisse senetlerinin sağlaması gereken getirinin üzerinde bir getiri sağlamaması gerekmektedir. Dolayısıyla, fiyat sonuçları etkin piyasa hipotezi ile çelişmektedir.

İMKB U 100 Endeksi’ne dâhil olan hisse senedi 8 alt periyot aşırı getiri sonuçları, T test bağlamında incelendiğinde, duyuru tarihinden önceki 10 günlük aşırı getiri ortalaması (Dt–10) ve duyuru tarihi öncesi bir günlük (Dt–1) aşırı getirinin, diğer değişkenlerle (Dt, Dt+1, vs.) büyük oranda, (%95) güven aralığında anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. Bu sonuç, İMKB’de endekse dâhil olma olgusunun hisse senedi getirileri üzerinde etkili olduğu varsayımını desteklemektedir. Özellikle, Dt–10 ile Dt: 0,001 ve Dt–10 ile Dt–1: 0,000, Dt–1 ile Dt: 0,018 ve Dt+1 ile Dt–1: 0,000 değerleri, duyuru tarihinde, duyuru tarihi öncesine göre, fiyat baskısı (kısa süreli) ve bilgi hipotezini desteklemektedir.

3.6.1.2. İMKB U 100 Endeksi'ne Dâhil Olan HS İşlem Hacmi Verileri

Tablo 2: 2000–2007 Yıl Bazlı Dâhil Olan Hisse Senedi Aşırı İşlem Hacmi Değerleri

Yıllar	YIL BAZINDA DO İH (%)									
	Dt-10	Dt-1	Dt	Dt+1	DtYt-1	Yt-1	Yt	Yt+1	Yt+20	DtYt+20
2000	22,61	21,41	24,80	29,61	26,78	18,46	19,97	15,72	18,53	21,78
Ortalama	1,03	0,97	1,13	1,35	1,22	0,84	0,91	0,71	0,84	0,99
2001	29,20	31,70	37,37	29,88	41,35	60,99	59,93	80,09	45,47	43,07
Ortalama	1,12	1,22	1,44	1,15	1,59	2,35	2,30	3,08	1,75	1,66
2002	21,77	20,37	23,93	31,21	24,36	20,05	23,37	28,81	29,88	26,84
Ortalama	1,04	0,97	1,14	1,49	1,16	0,95	1,11	1,37	1,42	1,28
2003	17,22	17,14	14,67	21,96	15,95	12,55	13,44	14,80	15,74	15,85
Ortalama	1,08	1,07	0,92	1,37	1,00	0,78	0,84	0,93	0,98	0,99
2004	11,28	7,77	9,82	14,05	13,11	17,74	7,08	9,63	8,73	10,63
Ortalama	1,03	0,71	0,89	1,28	1,19	1,61	0,64	0,88	0,79	0,97
2005	19,18	18,72	19,33	34,25	18,51	19,98	16,39	17,66	22,10	20,65
Ortalama	1,07	1,04	1,07	1,90	1,03	1,11	0,91	0,98	1,23	1,15
2006	19,39	14,64	19,80	20,39	18,05	21,43	19,25	14,12	19,54	19,01
Ortalama	1,02	0,77	1,04	1,07	0,95	1,13	1,01	0,74	1,03	1,00
2007	10,47	7,72	15,55	7,93	10,18	11,17	8,86	51,18	13,86	14,58
Ortalama	1,05	0,77	1,55	0,79	1,02	1,12	0,89	5,12	1,39	1,46
%Toplam İHO (143)	151,12	139,47	165,26	189,28	168,29	182,38	168,29	232,00	173,85	172,41
%Ort. İHO(143)	1,06	0,98	1,16	1,32	1,18	1,28	1,18	1,62	1,22	1,21

İHO: İşlem Hacmi Oranı

Dt-10: Duyuru Tarihi Öncesi 10 Gün Ortalama İşlem Hacmi Oranı

Dt-1: Duyuru Tarihi Öncesi 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

Dt: Duyuru Tarihi İşlem Hacmi Oranı

Dt+1: Duyuru Tarihi Sonrası 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

DtYt-1: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Arası İşlem Hacmi Oranı

Yt-1: Yürürlük Tarihi Öncesi 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

Yt: Yürürlük Tarihi İşlem Hacmi Oranı

Yt+1: Yürürlük Tarihi Sonrası 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

Yt+20: Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Ortalama İşlem Hacmi Oranı

DtYt+20: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Arası Ortalama İşlem Hacmi Oranı

Tablo 2’de sunulan dâhil olan hisse senetleri için Hacim Oranı (HR); Dt-10: % 1,06, Dt-1: % 0,98, Dt: % 1,16, Dt+1: % 1,32, Dt- Yt-1: % 1,18, Yt-1: % 1,28, Yt: % 1,18, Yt+1: % 1,62, Yt+20: % 1,22, Dt - Yt+20: % 1,21. olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar H₃ alt hipotezini(dâhil olan hisse senetleri hacim oranı 1’den büyük) desteklemektedir.

İşlem hacmi verileri, hacim oranı 1’e göre değerlendirilmektedir. Hacim Oranı birin üzerinde ise, endeks değişikliği, işlem hacmi üzerinde pozitif yönde etkili olmaktadır. Hacim oranı 1’in altında olması durumunda ise negatif yönde bir etki söz konusudur. Dâhil olan hisse senetleri işlem hacmi oranı sonuçlarına göre, fiyat etkisinde olduğu gibi, işlem hacminde de endekse dâhil olmanın etkisi görülmektedir. Duyuru tarihi öncesinde hacim oranı 1 in altında iken, duyuru tarihini takip eden süreçte 1’in üzerine çıkmaktadır. Hacim oranı üzerinde

yaklaşık % 20 endeks etkisi görülmektedir. Fiyat verilerine paralel olarak hacim oranı da duyuru ve yürürlük tarihi takip eden günde en yüksek seviyeye ulaşmaktadır.

İMKB U 100 Endeksi'ne dâhil olan hisse senedi 8 alt periyot hacim oranı sonuçları, T test bağlamında incelendiğinde, duyuru tarihi öncesi bir günlük(Dt-1) hacim verisinin, diğer değişkenlerle (Dt, Dt+1, vs.) büyük oranda, (%95) güven aralığında anlamlı bir farklılık (Dt+1 ile Dt: ,052, dt-1.004) olduğu görülmektedir. Bu sonuç, İMKB'de endekse dâhil olma olgusunun hisse senedi işlem hacmi üzerinde de etkili olduğu alt hipotezini doğrulamaktadır. Bu sonuç çerçevesinde endekse dâhil olan hisse senetlerinin oynaklığı da artmaktadır. Bununla birlikte bu etki, süreç ortalamasından ziyade gün bazında ve aşırı değişken olduğu görülmektedir. Hisse senetleri işlem hacmindeki bu artış, hisse senetlerine olan kurumsal ve bireysel yatırımcı talebinin arttığı şeklinde yorumlanmaktadır. Bununla birlikte, özellikle gün bazında hesaplanan aşırı oynaklığın, piyasanın etkinlik ve derinlik düzeyi bağlamında spekülasyon hareketlerinden kaynaklandığı da düşünülmektedir.

3.6.1.3. İMKB U 100 Endeksi'nden Çıkarılan HS Fiyat Verileri

Tablo 3: 2000–2007 Yıl Bazlı Çıkarılan Hisse Senedi Fiyat Aşırı Getiri Değerleri

Yıllar	YIL BAZINDA ÇIKARILAN HF (%)									
	Dt-10	Dt-1	Dt	Dt+1	DtYt	Yt-1	Yt	Yt+1	Yt+20	DtYt+20
2000	-0,083	0,067	0,094	0,353	-0,048	-0,203	0,074	-0,164	0,019	-0,012
Ortalama	-0,004	0,003	0,005	0,018	-0,002	-0,010	0,004	-0,008	0,001	-0,001
2001	0,020	1,400	-0,117	-0,248	0,012	-0,219	0,150	0,055	-0,019	-0,003
Ortalama	0,001	0,056	-0,005	-0,010	0,000	-0,009	0,006	0,002	-0,001	0,000
2002	-0,007	0,385	0,022	-0,143	-0,003	-0,284	0,461	0,374	0,002	0,035
Ortalama	0,000	0,019	0,001	-0,007	0,000	-0,014	-0,023	0,019	0,000	0,002
2003	0,011	0,010	-0,037	-0,051	0,001	-0,092	-0,228	-0,166	-0,020	-0,011
Ortalama	0,001	0,001	-0,002	-0,003	0,000	-0,005	-0,013	-0,010	-0,001	-0,001
2004	-0,010	-0,022	0,051	0,141	-0,015	-0,113	-0,109	-0,065	0,013	0,001
Ortalama	-0,001	-0,002	0,005	0,013	-0,001	-0,010	-0,010	-0,006	0,001	0,000
2005	-0,026	0,030	0,078	-0,051	-0,035	-0,077	-0,108	0,318	-0,032	-0,034
Ortalama	-0,001	0,002	0,004	-0,003	-0,002	-0,004	-0,006	0,018	-0,002	-0,002
2006	0,029	-0,068	-0,145	-0,300	-0,050	0,099	-0,056	-0,100	-0,016	-0,030
Ortalama	0,002	-0,004	-0,008	-0,016	-0,003	0,005	-0,003	-0,005	-0,001	-0,002
2007	0,106	0,275	-0,130	-0,241	-0,130	-0,065	-0,148	0,038	-0,044	-0,062
Ortalama	0,011	0,028	-0,013	-0,024	-0,013	-0,007	-0,015	0,004	-0,004	-0,006
%Toplam AG (140)	0,040	2,077	-0,184	-0,541	-0,268	-0,954	-0,887	0,291	-0,097	-0,115
% Ort. AG (140)	0,0	1,5	-0,1	-0,4	-0,2	-0,7	-0,6	0,2	-0,1	-0,1

AG: Aşırı Getiri

Dt-10: Duyuru Tarihi Öncesi 10 Gün Ortalama Aşırı Getiri

Dt-1: Duyuru Tarihi Öncesi 1 Gün Aşırı Getiri

Dt: Duyuru Tarihi Aşırı Getiri

Dt+1: Duyuru Tarihi Sonrası 1 Gün Aşırı Getiri
DtYt-1: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Arası Aşırı Getiri
Yt-1: Yürürlük Tarihi Öncesi 1 Gün Aşırı Getiri
Yt: Yürürlük Tarihi Aşırı Getiri
Yt+1: Yürürlük Tarihi Sonrası 1 Gün Aşırı Getiri
Yt+20: Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün ortalama Aşırı Getiri
DtYt+20: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Arası Ortalama Aşırı Getiri

Çıkarılan hisse senetleri fiyat veriler Tablo 3’de sunulmaktadır. Tablo 3’e göre, Toplam Ortalama Aşırı Getirisi (TOAG): Dt-10: % 04, Dt-1: % 208, Dt: % -18, Dt+1: % -54, Dt-Yt-1: % -27, Yt-1: % -95, Yt: % -89, Yt+1: % 30, Yt+20: -10, Dt -Yt+20: % -115 olarak hesaplanmıştır.

Ortalama Aşırı Getiri (OAG) ise; Dt-10: % 0,0, Dt-1: % 1,5, Dt: % -0,1, Dt+1: % -0,4, Dt- Yt-1: % -0,2, Yt-1: % -0,7, Yt: % -0,6, Yt+1: % 0,2, Yt+20: % -0,1, Dt- Yt+20: % -0,1 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuçlar H₃ hipotezini desteklemektedir. Bununla birlikte, Yt+1: % 0,2 sonucu hipotezle çelişmektedir. Buradaki pozitif aşırı getiri yürürlük tarihinde yatırımcıların ucuzlayan hisse senedine bir alış tepkisi olarak değerlendirilmektedir.

Endeksten çıkarılan hisse senetleri, çıkarıldıktan sonra, yürürlük tarihinden bir gün sonrası hariç, diğer uygulama dönemlerinde negatif aşırı getiri sağlamaktadır. Özellikle, duyuru tarihinden bir gün önce, hisse senetleri % 1,5 aşırı getiri sağlamakta, duyuru tarihinden sonra ise endeksten daha düşük bir getiri sağlamaktadır. Sonraki süreçte ise negatiflik yatay bir seyir izlemekte, aşırı değişkenlik göstermemektedir.

İMKB U 100 Endeksi’nden çıkarılan hisse senedi 8 alt dönem aşırı getiri sonuçları, T test bağlamında incelendiğinde, duyuru tarihinden önceki 10 günlük aşırı getiri ortalaması (Dt-10) ve duyuru tarihi öncesi bir günlük (Dt-1) aşırı getirinin, diğer değişkenlerle (Dt, Dt+1, vs.) büyük oranda, (%95) güven aralığında anlamlı bir farklılık görülmektedir. Bu sonuç, İMKB’de endeksten çıkarılma olgusunun hisse senedi getirileri üzerinde (-) etkili olduğu H₃ alt hipotezini gün bazında desteklemektedir. Bu çerçevede, özellikle Dt+1 ile diğer bütün değişkenler arasında anlamlı bir farklılık vardır.

3.6.1.4. İMKB U 100 Endeksi’nden Çıkarılan HS İşlem Hacmi Verileri

Tablo 4: 2000–2007 Yıl Bazlı Çıkarılan Hisse Senedi İşlem Hacmi Oranı Değerleri

Yıllar	YIL BAZINDA ÇIKARILAN İH (%)									
	Dt-10	Dt-1	Dt	Dt+1	DtYt-1	Yt-1	Yt	Yt+1	Yt+20	DtYt+20
2000	21,40	20,67	23,86	18,00	18,71	15,16	21,46	18,67	18,48	18,40
Ortalama	1,07	1,03	1,19	0,90	0,94	0,76	1,07	0,93	0,92	0,92
2001	26,98	33,50	27,60	31,57	51,09	91,61	93,13	64,81	58,36	55,86
Ortalama	1,08	1,34	1,10	1,26	2,04	3,66	3,73	2,59	2,33	2,23
2002	20,76	17,88	20,14	22,88	34,34	87,62	72,80	42,67	47,95	42,45

Yıllar	YIL BAZINDA ÇIKARILAN İH (%)									
	Dt-10	Dt-1	Dt	Dt+1	DtYt-1	Yt-1	Yt	Yt+1	Yt+20	DtYt+20
Ortalama	1,04	0,89	1,01	1,14	1,72	4,38	3,64	2,13	2,40	2,12
2003	18,03	23,92	17,52	28,91	22,17	15,62	20,69	15,14	24,52	23,51
Ortalama	1,06	1,41	1,03	1,70	1,30	0,92	1,22	0,89	1,44	1,38
2004	11,66	8,54	13,85	10,57	19,52	34,40	16,18	16,97	15,98	17,59
Ortalama	1,06	0,78	1,26	0,96	1,77	3,13	1,47	1,54	1,45	1,60
2005	18,85	18,94	50,93	36,62	25,10	25,67	28,63	22,60	20,59	22,42
Ortalama	1,05	1,05	2,83	2,03	1,39	1,43	1,59	1,26	1,14	1,25
2006	19,27	20,28	16,85	21,77	24,40	24,78	28,70	17,01	21,84	22,76
Ortalama	1,01	1,07	0,89	1,15	1,28	1,30	1,51	0,90	1,15	1,20
2007	10,46	13,21	17,72	15,05	11,48	5,58	10,59	9,99	6,24	8,14
Ortalama	1,05	1,32	1,77	1,51	1,15	0,56	1,06	1,00	0,62	0,81
%Toplam İHO(140)	147,43	156,93	188,47	185,38	206,81	300,44	292,18	207,86	213,95	211,14
%Ort. İHO(140)	1,05	1,12	1,35	1,32	1,48	2,15	2,09	1,48	1,53	1,51

İHO: İşlem Hacmi Oranı

Dt-10: Duyuru Tarihi Öncesi 10 Gün Ortalama İşlem Hacmi Oranı

Dt-1: Duyuru Tarihi Öncesi 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

Dt: Duyuru Tarihi İşlem Hacmi Oranı

Dt+1: Duyuru Tarihi Sonrası 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

DtYt-1: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Arası İşlem Hacmi Oranı

Yt-1: Yürürlük Tarihi Öncesi 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

Yt: Yürürlük Tarihi İşlem Hacmi Oranı

Yt+1: Yürürlük Tarihi Sonrası 1 Gün İşlem Hacmi Oranı

Yt+20: Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Ortalama İşlem Hacmi Oranı

DtYt+20: Duyuru Tarihi Yürürlük Tarihi Sonrası 20 Gün Arası Ortalama İşlem Hacmi Oranı

Tablo 4’de sunulan çıkarılan hisse senetleri için Hacim Oranı (HR); Dt-10: % 1,05, Dt-1: % 1,12, Dt: % 1,35, Dt+1: % 1,32, Dt -Yt-1: % 1,48, Yt-1: % 2,15, Yt: % 2,09, Yt+1: % 1,48, Yt+20: % 1,53, Dt -Yt+20: % 1,51.

Çıkarılan hisse senetlerinin hacim oranı verilerine göre; endeks değişimi, çıkarılan hisse senetlerinin hacim oranı üzerinde belirgin bir etkiye sahiptir. Bu sonuçlar, H₄ alt hipotezini desteklememektedir. Ayrıca, dâhil olan hisse senetleri ile çıkarılan hisse senetlerinin hacim oranı karşılaştırıldığında, çıkarılan hisse senetleri üzerinde bu etkinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Teorik olarak, bu farklılık özellikle kurumsal yatırımcılardan kaynaklanmaktadır. Çünkü kurumsal yatırımcılar endekse dâhil olan hisse senetlerini uzun süre portföylerinde tutmakta, çıkarılan hisse senetlerini ise portföylerinden çıkarmaktadır. Bu durum hisse senetlerinin, satışa konu olacak miktarını da etkilemekte, dâhil olan hisse senetleri için talep artarken arz azalmaktadır. Çıkarılan hisse senetleri için ise talep azalırken arz artmaktadır.

İMKB U 100 Endeksi’nden çıkarılan hisse senedi 8 alt periyot hacim oranı sonuçları, T test bağlamında incelendiğinde, duyuru tarihi öncesi 10 günlük (Dt+10) hacim oranının, diğer değişkenlerle büyük oranda, (%95) güven

aralığında anlamlı bir farklılık(Dt+10 ile Dt -Yt-1: ,001, Yt-1: ,036, Yt:046, Yt+1: ,035 Yt+20: ,031 Dt -Yt+20: ,102)olduğu görülmektedir(EK 2.4). Bu sonuçlara göre, İMKB’de endeksten çıkarılan hisse senetlerinin işlem hacmi üzerinde de etkili olmaktadır.

İMKB’nde endeks kompozisyonundaki değişikliklerin hisse senedi getirisi ve işlem hacmi üzerine etkisi konulu araştırmada, İMKB Ulusal 100 endeksine dâhil olan hisse senetlerinin, dâhil olduğu güne kadar olan dönemde olağandışı getiriler sağladıkları belirlenmiştir. Ulusal 100 endeksine 2001–2007 yılları arasındaki endeks-düzeltilme döneminde endekslere dâhil olan ve çıkarılan hisse senetlerine ait getiriler ve işlem hacimlerinin analiz edildiği araştırmada, getirilerin yanı sıra endekse dâhil edilen ve çıkarılan hisse senetlerinin işlem hacimlerinin de bu olaydan önemli derecede etkilendikleri saptanmıştır. Endekste hisse senetlerinin fiilen değiştirildiği günden sonra hem endekse dâhil edilen hem de endeksten çıkarılan hisse senetlerinin fiyatlarının düştüğü gözlenmektedir. Bulgular, hisse senedi fiyatlarının, endeks değişim dönemi olarak alınan giriş-çıkış duyurusunun yapıldığı tarihten önceki ve giriş-çıkış döneminden sonraki 10 günlük dönemlerin, farklı davranışsal özellikler sergilediğini göstermektedir. Çalışmada, olağandışı işlem hacmi gerek endekse dâhil edilen gerekse endeksten çıkartılan hisse senetleri için gözlenirken, her iki grup hisse senetleri için de oranlar birden yüksek ve istatistikî olarak güçlüdür. Endeksten çıkartılan hisse senetlerinde olağandışı işlem hacmi, hisse senetlerinin endeksten çıkarılacağıın İMKB tarafından kamuya açıklandığı gün ile ertesi günde ve de özellikle hisseler fiilen endeksten çıkartıldığı endeks değişim gününde önemli oranda artmaktadır. Hisse senetleri endeksten çıkarıldığı sonra ise işlem hacminin düştüğü görülmektedir. Ayrıca, endekse dâhil edilen ve çıkartılan hisse senetleri ile ilgili olarak kamuya yapılan açıklamanın ardından, endeksten çıkartılan hisse senetlerinin fiyatı ve işlem hacmi düşmektedir.

Genel olarak yatırımcılar, likidite ve büyüklükleri nedeniyle endekse dâhil olan hisselerle yatırım yapmayı tercih etmektedirler. Özellikle kurumsal nitelikli yabancı yatırımcılar da portföylerinde endekse dâhil olan hisselerle daha fazla pay ayırmaktadırlar. Endekse dâhil edilecek ve endeksten çıkartılacak hisse senetlerinin kamuya açıklandığı gün ve hemen öncesinde gözlenen olağandışı alım-satım hareketinin, endekse girmesi ve çıkması muhtemel hisse senetleri konusundaki tahminlerin söylentiler şeklinde yatırımcılar arasında yayılmasına dayalı olarak, spekülâtörler tarafından yaratılan spekülâtif nitelikteki işlemlerden de kaynaklanabilmektedir.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada İMKB örneğinde, literatürde endeks etkisi olarak kavramlaştırılan hisse senedi piyasalarında dönemsel olarak uygulanan endeks kompozisyonu değişikliklerinin hisse senedi göstergeleri üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Çalışmada temel gösterge olarak kullanılan İMKB Ulusal 100 ve Tüm Endeksleri temel alınmıştır. Bu kapsamda, İMKB Ulusal 100 Endeksi

2000–2007 yılları periyodunda sekiz yıl için 30 dönemsel değerlendirme ve değişiklik asıl listesinde yer alan 143 adet endekse dâhil olan ve 140 adet çıkarılan hisse senedi belirlenmiştir. Genel olarak, çalışma sonuçları endeks etkisini destekleyici niteliktedir. Bulgulara göre, İMKB endeks değişikliklerinin hisse senedi verileri ve piyasa performansı üzerinde (+,-) bir etkiye sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bununla birlikte, söz konusu artış ve azalış, gün bazında güçlü, süreç bazında ise oransal olarak daha zayıftır. Her iki durumda da gün temelinde fiyat etkisi, özellikle duyuru tarihi etrafında daha belirgindir. Benzer şekilde, hisse senetlerinin işlem hacmi üzerinde de endeks etkisi gözlenmiştir. Bununla birlikte, her iki durumda da söz konusu etki işlem hacminde gün ve süreç bazında oransal olarak daha fazladır. Ayrıca, çıkarılan hisse senetlerinin işlem hacmi üzerindeki endeks etkisi dâhil olan hisse senetlerine göre daha güçlüdür.

Fiyat hareketleri bağlamında, dâhil olan hisse senetlerinin fiyat sonuçları gün bazında incelendiğinde, ortalama aşırı getiri (OAG) duyuru tarihinde (Dt): %1,0, duyuru tarihinden bir gün sonra (Dt+1): % 1,8 dir. Yürürlük tarihinde(Yt): % 0,5 dir. Süreç bazında ise, duyuru tarihi-yürürlük tarihi (Dt-Yt-1) aralığında: % 0,3, yürürlük tarihi 20 gün sonrası (Yt+20): % 0,3, duyuru tarihi-yürürlük tarihi sonuna kadar (Dt- Yt+20) ise: % 0,3 tür (Tablo 1). Endekse dâhil olan hisse senetleri ortalama aşırı getiri sonuçlarına göre; duyuru tarihinden önce negatif, duyuru tarihi ve sonraki 6 hesaplama döneminde ise pozitif aşırı getiriye sahiptir. Bu dönemlerde, yürürlük tarihi öncesi gün için negatif aşırı getiri söz konusudur.

Çıkarılan hisse senetleri fiyat sonuçlarına göre ise: Duyuru tarihinde (Dt) OAG: % -0,1, yürürlük tarihinde (Yt): % -0,6'dır. Süreç bazında ise, duyuru tarihi-yürürlük tarihi (Dt, Yt-1)Aralığında: % -0,2, yürürlük tarihi 20 gün sonrası (Yt+20): % -0,1, duyuru tarihi-yürürlük tarihi sonuna kadar (Dt- Yt+20) ise: % -0,1 dir (Tablo 3). Hisse senetleri endeksten çıkarıldıktan sonra yürürlük tarihinden bir gün sonrası hariç diğer uygulama dönemlerinde negatif aşırı getiri sağlamaktadır. Özellikle, duyuru tarihinden bir gün önce hisse senetleri % 1,5 aşırı getiri sağlarken, duyuru tarihinden sonra endeksten daha düşük bir getiri sağlamakta, sonraki süreçte ise negatiflik yatay bir seyirde devam etmekte ve aşırı değişkenlik göstermemektedir.

Bu bulgulara göre, endekse dâhil olma, hisse senedi fiyatları üzerinde belirgin bir etkiye sahiptir. Endeks etkisi, özellikle duyuru tarihi ve yürürlük tarihinin bir gün sonrasında daha belirgindir. Endeks değişim etkisinin, belirli tarihlerden (duyuru ve yürürlük tarihi) bir gün sonrasında en yüksek orana ulaşması, yatırımcıların yeni bilgiyi algılama ve analiz etmesi sonucu oluşan karar verme süreci ile açıklanmaktadır. Ayrıca, yeni bilgiye iletişim kanallarından ulaşabilme olanakları ve yeni bilginin açıklanma saati dolaylı olarak etkili olmaktadır. Yürürlük tarihinden sonraki 20 günlük süreçte endeks değişim etkisinin oranı azalmakta ve yatay bir seyir izlemektedir. Araştırma

sonuçlarına göre, özellikle duyuru tarihi (Dt) ve yürürlük tarihi (Yt) ve bu günleri takip eden günlerde (Dt-1 ve Yt-1), endeks üzerinde bir prim elde edilebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, İMKB U 100 Endeksi'ne İMKB U-Tüm Endeksi'nden dâhil olan hisse senetleri, İMKB U 100 Endeksi'ne göre aşırı getiri sağlamaktadır alt hipotezini, gün bazında doğrulamaktadır. Buna karşın, süreç uzadıkça, endeks değişim etkisi azalmakta ve ortalamaya yakın veya ortalama ile paralel hareket etmektedir. Bu sonuç, literatürde endeks değişim etkisinin uzun süreçte olmadığını savunan eksik ikame hipotezini teorik olarak doğrulamaktadır. Ayrıca, İMKB U 100 Endeksine dâhil olan hisse senetlerinin fiyatları üzerinde gün bazında bir değişim etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla, çalışmada ulaşılan fiyat sonuçları, aynı zamanda bilgi ve geçici fiyat baskısı hipotezleri ile de uyumludur.

İşlem hacmi bağlamında endekse dâhil olan hisse senetleri sonuçlarına göre; Ortalama Hacim Oranı (OHR), duyuru tarihinde (Dt): % 1.16, duyuru tarihinden bir gün sonra (Dt+1): % 1.32'dir. Yürürlük tarihinde (Yt): % 1.18'dir. Süreç bazında ise, duyuru tarihi-yürürlük tarihi (Dt-Yt-1) Aralığında: %1.18, yürürlük tarihi 20 gün sonrası (Yt+20): % 1.22, duyuru tarihi-yürürlük tarihi sonuna kadar (Dt-Yt+20) ise: % 1.21'dir (Tablo 2). Dâhil olan hisse senetleri işlem hacmi oranı sonuçlarına göre, fiyat etkisi ile benzer şekilde işlem hacminde de endeks etkisi görülmektedir. Duyuru tarihi öncesinde hacim oranı 1'in altında iken, duyuru tarihini takip eden süreçte 1'in üzerine çıkmaktadır. Hacim oranı üzerinde yaklaşık ortalama % 20 endeks etkisi görülmektedir. Fiyat verilerine paralel olarak hacim oranı da duyuru ve yürürlük tarihi ve izleyen günde en yüksek seviyeye ulaşmaktadır.

Çıkarılan hisse senetleri işlem hacmi sonuçlarına göre ise; OHR: duyuru tarihinde (Dt): % 1.35'dir. yürürlük tarihinde (Yt): % 2.09'dur. Süreç bazında ise, duyuru tarihi-yürürlük tarihi (Dt-Yt-1)Aralığında: % 1.48, yürürlük tarihi 20 gün sonrası (Yt+20): % 1.53, duyuru tarihi-yürürlük tarihi sonuna kadar (Dt-Yt+20) ise: % 1.51'dir (Tablo 4). Çıkarılan hisse senetlerinin hacim oranı verilerine göre; 100 endeksten çıkarılma, hisse senetlerinin hacim oranı üzerinde belirgin bir etkiye sahiptir. Dâhil olan ve çıkarılan hisse senetleri hacim oranları karşılaştırıldığında ise, endeks etkisinin çıkarılan hisse senetleri üzerinde daha yüksek olduğu görülmektedir. Teorik olarak, kurumsal yatırımcılar endekse dâhil olan hisse senetlerini uzun süre portföylerinde tutmakta, çıkarılan hisse senetlerini ise portföyden çıkarmaktadır. Bu durum hisse senetlerinin piyasa dolaşımını da etkilemektedir. Dolayısıyla, söz konusu farklılığın özellikle kurumsal yatırımcılardan kaynaklanmaktadır.

Yukarıda ulaşılan fiyat ve işlem hacmi sonuçlarına göre, endeks kompozisyon değişiklikleri, İMKB U 100 Endeksi'ne dâhil olan hisse senetlerinin fiyat ve işlem hacmi üzerinde pozitif bir etki yapmaktadır. Bununla birlikte, bu etki gün bazında daha belirgin olmaktadır ve fiyatları denge noktasından geçici olarak yükseltmektedir. Süreç uzadıkça endeks değişikliği

etkisi azalmakta ve hisse senedi fiyatları endeks ortalamasına yaklaşmaktadır. Çıkarılan hisse senetlerinde ise, fiyat bazında negatif bir etki söz konusu iken, işlem hacminde aşırı bir pozitiflik hesaplanmıştır. Bu ayrışmanın nedeni olarak, özellikle çıkarılan hisse senetlerinde, bazı hisse senetlerinin aşırı işlem hacmine ulaşmaları önemli bir rol oynamaktadır. Oynaklık artışının olası açıklaması olarak, spekülasyon bir hareket ve özellikle kurumsal, profesyonel ve bilgili/deneyimli yatırımcıların satın alma ve satma davranışı etkili olmaktadır. Bu noktada, özellikle amatör ve bilgisiz yatırımcılar fiyat düşüşlerini alım fırsatı olarak algılayıp, anlık veya günlük tepki gösterecek şekilde al-sat stratejisi uygulamaktadır. Ayrıca, endekse dâhil olan hisse senetlerinden farklı olarak, çıkarılan hisse senetlerinin yatırımcı portföylerinde daha az süre tutulmaları etkili olmaktadır. Teorik olarak, kurumsal yatırımcılardan kaynaklanan talep artışı, dolaşımdaki hisse senedi sayısını etkilemekte ve bu durum endeks değişikliğinden sonra negatif eğimli talep eğrisine neden olmaktadır. Kurumsal yatırımcıların fon stratejileri ve bireysel yatırımcıların satın al elde tut stratejileri ile bu hisse senetlerini uzun süreli olarak portföylerinde tutmaları talep eğrisinin azalan eğimini açıklamaktadır. Buna karşın, çıkarılan hisse senetleri hacim oranı artışı, dolaşımdaki arz artışı ve yatırımcıların karlı yatırım fırsatlarını yakalayabilme hissi ile satın al-sat stratejisi uygulamalarından kaynaklanmaktadır. Bu durum, çıkarılan hisse senedi hacim oranını artırabilmektedir. Dolayısıyla, çalışma sonuçlarına göre, dâhil olan hisse senedi hacim oranının çıkarılan hisse senedi oranından küçük oluşu, dolaşımdaki hisse senedi arz azalışı ve satın al-elde tut ve satın al-sat strateji farklılığı ile açıklanmaktadır.

Genel olarak literatürde endeks değişikliği konusu, arbitraj fırsatları, piyasa etkinliği ve fiyat hareketleri olarak üç açıdan incelenmektedir. Ayrıca, endeks değişikliği zamanı etrafındaki hisse senetlerinin fiyat hareketleri; fiyat baskısı, talep, bilgi ve likidite hipotezleri bağlamında açıklanmaktadır. Çalışma verileri çerçevesinde; eğer piyasa etkin ise arbitraj fırsatı olamayacağı, bununla birlikte, tam etkinliğin olmadığı durumlarda aşırı getiri sağlanabileceği sonucu çıkarılmaktadır. Bir başka ifadeyle, eğer bazı yatırımcılar endeks değişikliği bilgilerini, kamudan farklı olarak, öncelikli öğrenip kullanmaları durumunda aşırı getiri sağlamaları olasıdır. Ayrıca, literatürde anormal fiyat değişimleri sonrasında ortaya çıkabilecek fiyat hareketleri konusunda farklı öngörülerde bulunan üç temel hipotez bulunmaktadır. Bunlardan etkin piyasa hipotezi ve belirsiz bilgi hipotezi klasik finans teorisi çerçevesinde yer alırken, aşırı tepki hipotezi davranışsal finans teorisi kapsamında yer almaktadır. Bu çalışmada ulaşılan sonuçlar bu üç teori çerçevesinde, gün içi verilerin kullanıldığı çok kısa dönemli önemli fiyat değişimlerine yol açan olaylar karşısında yatırımcıların gün içi tepkisi açısından da yorumlanabilir. Çalışma bulgularına göre, İMKB'de yatırımcıların duyuru tarihi ve ertesi güne kadar olan zaman aralığında ortaya çıkan yeni ve beklenilmeyen olumlu ve olumsuz bilgilere karşı başlangıçta yüksek tepkiler vermektedirler. Süreç uzadığında ise, yatırımcıların fiyatlarda

karşıt yönlü düzeltmelerin oluşmasına neden olduğu gözlenmiştir. Özellikle, hacim oranında her iki durumda da aşırı bir oynaklık artışı söz konusudur. Bu çerçevede, çalışma sonuçları ana hipotezler bağlamında İMKB'nin etkin olmadığını desteklemektedir. Çünkü eğer piyasa etkin ise endeks değişiklikleri hiç bir önemli anormal getirilere neden olmamalıdır. Bilgi hipotezi bağlamında ise, özellikle duyuru tarihi ve bir gün sonrasında destekler niteliktedir. Özellikle bu tarihlerde bilginin fiyat değişimine etkisi (+,-) daha belirgindir. Literatür çalışmalarında ortak bir özellik olarak, endeks değişikliği etrafında gözlenen aşırı getiri için, dâhil olmada pozitif, çıkarılmada ise negatif fiyat tepkisi, uygun bir açıklama olarak kabul edilmektedir. Bir başka ifadeyle, çıkarılma ve dâhil olmalar simetrik aşırı getirileri gerektirmektedir. Buna karşın bizim sonuçlarımıza göre, endeks değişikliği etrafında günlük bazda anormal getiriler gözlenmekte ve çıkarılanlarda negatiflik çok zayıftır. Ayrıca, çalışma sonuçları literatürde ileri sürülen üç hipotezden, çok kısa dönemli, aşırı tepki hipotezini de destekler niteliktedir.

Çalışmada, İMKB U 100 Endeksine dâhil edilen firmalar için sürekli bir fiyat artışı bulunmuştur. Diğer taraftan, firmalar endeksten çıkarıldıklarında gerçekleşmeyen sürekli bir negatif fiyat etkisi bulunmuştur. Başlangıçta, firmalar endeksten çıkarıldıklarında değer kaybetmekte, fakat bu kayıp çıkarılmayı takip eden yaklaşık 30 gün içerisinde kısmen telafi edilmektedir. Çıkarılanlarda aşırı getiri hesaplamaları sonucunda sürekli fiyat etkisi gözlenmemiştir. Bilgi ve likidite hipotezleri ise simetrik fiyat etkisi gerektirmektedir. Bu çalışmada da endekse dâhil olma ve çıkarılmada simetrik fiyat etkisi bulunmuştur. Bununla birlikte, çıkarılan hisse senetlerinde dâhil olanlara göre zayıf fiyat tepkisi bulunmuştur. Bu farklılık yatırımcı farkında lığı değişimi ile uyumludur. Örnek olarak, hisse senetleri endekse dâhil edildiklerinde yatırımcılar onları öğrenmektedirler. Fakat çıkarılan hisse senetleri için küçük bir farkında olma azalışı vardır. Dâhil edilmeyi takiben yatırımcıların gözlem ve denetimlerinde artan farkında olma bilgi asimetrisi alım-satım aralığı (bid-ask spread) bileşeninde bir azalmaya neden olmaktadır. Bir başka ifadeyle, Merton'un ileri sürdüğü yetersiz çeşitlendirme maliyeti azalmaktadır. Çıkarılmada ise, negatif etki çok azdır veya yoktur. Ayrıca, literatürde, eğer endeks etkisini açıklamada hiçbir şeyin delil olarak görünmediği durumlarda, yatırımcı farkında lığı uygun bir açıklama olarak değerlendirilmektedir.

T Testi tabloları fiyat bağlamında incelendiğinde, özellikle dâhil olan hisse senetleri değişkenlerinde çoğunlukla anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir. İşlem hacmi verileri açısından ise çıkarılan hisse senetlerinde çoğunlukla anlamlı bir farklılık vardır. T Testi sonuçlarının özellikle duyuru tarihi öncesi, duyuru tarihi ve bir gün sonrasında anlamlı fark sonuçları vermesi, hesaplama verileri ile paralellik göstermektedir. Dolayısıyla, duyuru ve yürürlük tarihlerinde bilgi ve fiyat baskısı hipotezlerini desteklemektedir. Çıkarılan hisse senetleri işlem hacmi açısından ise, önemli bir oynaklık artışı hesaplanmıştır.

Çalışma bulguları endeks etkisi ile ilgi literatür çalışmaları bağlamında değerlendirildiğinde; ABD (Lynch ve Mendenhall 1997, DMYO 2003, Merton 1987, Harris ve Gürel 1986) ve uluslararası piyasalara ilişkin (Chakrabarti vd. 2005) çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Bu çalışma sonuçları ile benzer şekilde, duyuru ve uygulama tarihlerinde ortaya çıkan fiyat artışlarını, süreç uzadıkça kısmi karşıt hareketler izlemektedir. Duyuru tarihinde gözlenen pozitif duyuru etkisi, duyuru tarihi ve yürürlük tarihi arasındaki süreçte geçici ve düşüş eğilimindedir. Bununla birlikte, İMKB'deki fiyat hareketlerinin artış ve düşüş oranları diğer piyasalara göre daha azdır. Hisse senedi fiyatları üzerinde endeks etkisi belirgin olmakla birlikte, oransal olarak daha azdır. İşlem hacmi bağlamında ise bu etki oransal olarak daha fazladır.

Çalışmada getiri, hacim ve bilgi arasındaki bağlantı kanıtlanmaya çalışılmıştır. Bulgularımıza göre, bilgi getiri ve hacim üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu etki, özellikle piyasaya ulaşan yeni bilgilerden kaynaklanmaktadır. Bilginin doğası (iyi, kötü) hisse senetlerinin hacim ve fiyatlarında hareketliliğe neden olmaktadır. Dâhil olma ve çıkarılma durumlarında fiyat hareketinin yönü birbirinden farklıdır. Bu farklılıkta dâhil olma (iyi) durumda hareketin yönü pozitif, çıkarılma (kötü) durumunda ise negatiftir. Bu anlamda, insan davranışının kısa dönemde riskten kaçındığı söylenebilir. Ek olarak, kısa dönemde getirinin etkin olmayan piyasaya göre, uzun dönemde ise endeks fonlarının performansına göre şekillendiği sonucuna ulaşılabilir. Özellikle duyuru tarihinde yeni bilgi realize edilmektedir. Bu noktada piyasanın yeni bilgiyi anlayabilme hızı bilgiyi avantaja çevirebilmeyi de etkilemektedir. Ayrıca bireysel ve kurumsal yatırımcılar, periyodik olarak açıklanan endeks değişikliği bilgilerine göre portföylerini değiştirmeleri sonucunda, piyasanın üzerinde bir getiri elde edebilirler. Hisse senetlerinin kalitesi hakkında bir ölçüt olarak değerlendirilerek taşıdıkları çeşitli riskler (geçici ve sürekli kapanma, iflas) ortadan kaldırılabılır.

Literatürde endeks değişim etkisini açıklamaya yönelik hipotezler üzerinde bir görüş birliği olmadığı ve araştırmalarda farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Bu farklılığın büyük oranda; araştırmaların yapıldığı piyasa, yöntem, bakış açısı ve zaman farklılığından kaynaklanmaktadır. Bu açıdan, endekse dâhil edilen veya çıkarılan hisse senedi göstergelerinde meydana gelen değişimlerin bir kaç hipotez ile açıklanması daha uygun olacaktır. Ayrıca, gelecek haberin hisse senedi fiyatı üzerindeki etkisi çeşitli parametreler ile açıklanabilir. Dolayısıyla, hisse senedi göstergeleri üzerinde endeks değişikliğinin yanı sıra sermaye piyasalarının derinliği, etkileşimi, küresel sermaye hareketleri, ekonomik ve siyasi istikrar vb. faktörler de göz önünde bulundurulmalıdır. Özellikle, yatırımcıların ekonomiye bakış açısı veya gelecek beklentilerinin olumlu veya olumsuz oluşu önemli bir gösterge olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, negatif haberin abartılı algılanması güven duygusu ile de açıklanmaktadır. Olumsuz bir haberin geleceğe yönelik kırılganlıkların arttığı veya negatif bir beklentinin varlığı üzerine gelmesi, hisse

senedi göstergelerinde abartılı değişikliklere yol açabilmektedir. Bu çerçevede, kötü bir haber veya gelecek için negatif bir düşünce, beklentileri olumsuz yönde etkileyerek bilgilere anlık aşırı tepki verilmesine yol açabilmektedir. Benzer şekilde, gelecek beklentilerinin olumlu olması durumunda olumsuz yeni bir haber veya bilgiye sınırlı tepki gösterilirken, gelecek beklentisinin olumsuz olması durumunda ani ve aşırı tepki gösterilebilmektedir.

Bu çalışma verilerine göre, belirli ölçütler ile gerçekleştirilen periyodik endeks değişikliklerinin, hisse senedi göstergeleri (fiyat ve işlem hacmi) üzerinde etkili olduğu açıktır. Söz konusu bu değişim etkisi, fiyat bağlamında gün bazında, işlem hacmi bağlamında ise, hem gün bazında hem de süreç bazında daha belirgindir. Buradan hareketle İMKB’de hisse senetlerinin temel endekse (U-100) dahil edilmesinin performans pozitif, çıkarılmanın ise negatif etki yaptığı sonucu çıkarılmaktadır. Sonuç olarak, bu çalışmanın ana bulguları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İMKB U 100 Endeksi’ne dâhil edilme ve çıkarılma önemli bir fiyat artışına(azalışına) yol açmaktadır. Ayrıca, olay sonrası dönemde karşıt hareket gözlenmekte ve fiyat baskısı hipotezi (kısa süreli) kabul edilmektedir. Bununla birlikte, bir karşılaştırma olarak, İMKB değişikliklerinde ortaya çıkan fiyat etkisi, kalkınmış ülke piyasa endeksleri (S&P 500) değişikliklerinden oransal olarak önemli ölçüde küçüktür.
- Teorik olarak, endekse dâhil olma firmaların faaliyette buldukları endüstrideki uzun ömürlülük, liderlik potansiyellerinin bir göstergesi olarak değerlendirilmekte, gelecek nakit akışları ve getirileri açısından bir perspektif sağlamaktadır. Buna karşın, İMKB U 100 Endeksi’ne dâhil edilen ve çıkarılan hisse senedi sayısının göreceli olarak fazla olması endekste uzun süreli yer almamaları sonucuna neden olmaktadır. Dolayısıyla, İMKB’de endekse dâhil olma, firmaların uzun dönemli perspektiflerini tam olarak açıklayamamaktadır.
- Bilgi etkisine göre, hisse senetlerinin İMKB U 100 endeksine dâhil olma duyurusunun yatırımcılar tarafından kalite sinyali olarak algılanması hızlı ve geçici bir etki yapmaktadır. Bu etki aynı zamanda yüksek hacim oranı ile de desteklenmektedir. Duyuru bu hisse senetleri üzerinde geçici bir fiyat yükselişine neden olmaktadır. Bu çerçevede, çalışma bulguları bilgi ve geçici fiyat baskısı hipotezleri ile uyumludur.

- Hisse senetleri endekse dâhil edildiklerinde ve çıkarıldıklarında işlem hacmi artmaktadır. Her iki durumda da oynaklık seviyesinde önemli artışlar gözlenmiştir. Bu bulgular, özellikle anlık tepkiler ve günlük hisse bazlı ticaret ile açıklanmaktadır. Özellikle, bireysel yatırımcılar orta ve uzun vadeli yatırım stratejisinin olmadığı ve amatörcü yatırım yapmaktadırlar. Bu çerçevede, amatör yatırımcılar orta ve uzun vadeli bir yatırımdan çok anlık kazanç sağlamaya çalışmaktadır. Ayrıca, türev ürünlerinin (endeks opsiyon ve endeks futures) yeterli oranda yaygınlaşmaması ise oynaklık artışında olası bir açıklama olarak değerlendirilmektedir.
- Özellikle, çıkarılan hisse senetlerinin aşırı bir fiyat etkisinin olmayışı Merton (1987) tarafından ileri sürülen yatırımcı farkında olması hipotezi ile uyumludur. Yatırımcı gruplarının dikkatlerinin eşit olmayışından kaynaklanan yatırımcı farkındalığı farklılıkları, endeks kompozisyon değişikliklerinde homojen olmayan sürekli endeks üyeliği etkisine neden olmaktadır.
- Birçok yatırımcı, likidite ve büyüklükleri nedeniyle endekse dâhil olan hisselerle yatırım yapmayı tercih etmektedir. Kurumsal nitelikli yabancı yatırımcıların da portföylerinde endekse dâhil olan hisselerle daha fazla pay ayırmaktadır. Endekse dâhil edilecek ve endeksten çıkartılacak hisse senetlerinin kamuya açıklandığı gün ve hemen öncesinde gözlenen olağandışı alım-satım hareketinin, endekse girmesi ve çıkması muhtemel hisse senetleri konusundaki tahminlerin söylentiler şeklinde yatırımcılar arasında yayılmasına dayalı olarak, spekülâtorler tarafından yaratılan spekülâtif nitelikteki işlemlerden de kaynaklanabilmektedir.
- Dâhil olma ve çıkarılma durumlarının her ikisi de kısa dönemli ve günlük fiyat ve ticaret hacmi değişikliklerine neden olmaktadır. Buradan hareketle, endekse dâhil edilecek hisse senetlerini endekse girişten önce satın alarak, duyuru gününde satılması durumunda spekülâtif karlılık sağlanabileceği istatistiksel yöntemler kullanılarak belirlenmiştir. Endeksten çıkarılmadan önce hisse senetlerini satıp, duyuru sonrasında geri satın alarak benzer şekilde karlılık elde edilebilir. Bu nedenle, yatırım kararı alınmadan önce endeks kompozisyon değişiklikleri etkisinin de dikkate alınması uygun olacaktır.

4. KAYNAKLAR

- AMIHUD, Yakov ve MENDELSON Haim. (1986). Asset Pricing and the Bid-Ask Spread, *Journal of Financial Economics*, 17(2):223-249.
- BARBER, Brad ve ODEAN, Terrance. (2006). "All That Glitters: The Effect of Attention and News on the Buying Behavior of Individual and Institutional Investors", *EFA 2005 Moscow Meetings Paper*, November, 1-56 http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=460660, 30.10.2008.

- BARBERIS, Nicholas ve SHLEIFER, Andrei. (2003). "Style Investing", *Journal of Financial Economics*, 68(2):161-199.
- BARBERIS, Nicholas, SHLEIFER, Andrei ve WURGLER, Jeffrey. (2002). "Comovement", *Harvard Institute for Economic Research (HIER)*, Discussion Paper Number 1953, April, 1-45 <http://www.economics.harvard.edu/pub/hier/2002/HIER1953.pdf>, 28.12.2008.
- BENEISH, Messod D. ve WHALEY, Robert B. (1996). "The Anatomy of the S&P Game: The Effects of Changing Rules", *The Journal of Finance*, 51(5):1909-30, <http://www.jstor.org/stable/2329543?seq=13>, 21.12.2008.
- BİLDİK, Recep. ve GÜZHAN, Gülay. (2001). "Effects of Changes in Index Composition on Stock Market: Evidence from ISE", *EFMA 2001 Lugano Meetings*, 1-15, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id273749.pdf>, 11.11.2008.
- CHAKRABARTI, Rajesh. (2002). "Market Reaction to Addition of Indian Stocks to the MSCI Index", *Money and Finance*, 2(11):1-24, <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id649850.pdf>, 14.11.2008.
- CHEN, Honghui, Gregory NORONHA and Vijay SINGAL. (2003). The Price Response to S&P 500 Index Additions and Deletions: Evidence of Asymmetry and a New Explanation, *The Journal of Finance*, Vol. 59, Issue 4, (pp.1901-1930), <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id427001.pdf> <http://www3.interscience.wiley.com/journal/118755807/abstract> 01.11.2008
- CHIOU, Ingyu and Stephen J. LARSON. (2005). The Effects of a Stock Index: Evidence from the Annual Rebalancing of the MSCI USA Index, *Journal of the Academy of Business and Economics*, Feb., (pp.1-8) http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary_0286-16350021_ITM 13.06.2009
- COOPER, Daniel, Geoffrey WOGLOM and Amherst COLLEGE. (2002). The S&P 500 Effect: Not Such Good News in The Long Run, S&P500 Index, *FEDS Working Paper*, No.48, (pp.1-42) <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id687465.pdf> 01.11.2008
- DAHYA, Jay and Laura Galguera-GARCIA, (2006). IBEX 35 Inclusiones and Exclusiones, *Working Paper Series*, January, (pp.1-38) <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id852985.pdf> 31.12.2008

- DE BONDT, Werner F. M. and Richard H. THALER. (1989). Anomalies: A Mean-Reverting Walk Down Wall Street, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.3, No.1, Winter, (pp.189-202) <http://www.jstor.org/stable/1942972?seq=2> 12.11.2008
- DUQUE, Joao and Gustavo MADEIRA. (2005). *Effects Associated with Index Composition Changes: Evidence from the Euronext Lisbon Stock Exchange*, ISEG, (pp.1-36) http://www.fep.up.pt/investigacao/cempre/actividades/sem_fin/sem_fin_01/PAPERS_PDF/paper_sem_fin_31jan05.pdf 31.12.2008
- EDMISTER, Robert O., A. Steven GRAHAM and Wendy L. PIRIE. (1994). Excess Returns of Index Replacement Stocks: Evidence of Liquidity and Substitutability, *Journal of Financial Research*, Volume 17, Issue 3, (pp.333-346) <http://web.ebscohost.com/ehost/pdf?vid=2&hid=102&sid=4c52ce14-16ac-4bb2-af2d-5fe1a9890be3%40sessionmgr107> 10.06.2009
- ELAYAN, Fayez A., Wenjie LI and John F. PINFOLD. (2000). Price Effects of Changes to the Composition of New Zealand Share Indices, *Working Paper Series*, JEL Classifications: G14, G15, September, (pp.1-17) <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id242649>, 22.11.2008
- FINUCANE, Sean. (2003). Distilling the Information in S&P 500 Delistings, *Working Paper*, University of British Columbia Faculty of Commerce and Business Administration, Finance Division, May 03, (pp.1-34) <http://www.jstor.org/stable/2328716?seq=2..fsa.ulaval.ca/nfa2003/papiers/Sean%20Finucane.pdf>. 14.11.2008
- HACIBEDEL, Burcu. (2007). Why Do Index Changes Have Price Effects?, *Swedish Institute for Financial Research*, November, (pp.1-31) <http://www.sifr.org/PDFs/hacibedelJMP.pdf> 23.11.2008
- HARIS, Lawrence and Eitan GUREL. (1986). Price and Volume Effects Associated with Changes in the S&P 500 List: New Evidence for the Existence of Price Pressure, *the Journal of Finance*, Vol. 41, No. 4, Sep., (pp.815-829) www.jstore.org/stable/2328230 14.11.2008
- HEGDE, Shantaram P. and John B. MCDERMOTT. (2000). The Liquidity Effects of S&P 500 Additions, *Working Paper Series*, May 19, (pp.1-54) <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id236189.pdf> 21.11.2008
- KATSUHIKO, Okada, Isagawa NOBUYUKI and Fujiwara KENYA. (2006). Addition to the Nikkei 225 Index and Japanese Market Response: Temporary Demand Effect of Index Arbitrageurs, *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol. 14, No. 4, (pp.395-409) <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VFF> 1.06.2009

- LEE, CHIEN-CHIANG and Jun-De LEE. (2009). Energy Prices, Multiple Structural Breaks, And Efficient Market Hypothesis, *Applied Energy*, Vol. 86, Issue 4, April, (pp.466-479) http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V1T-4TYXM7T-2. 03.02.09
- MEERA, Ahamed K., Niranjana TRIPATHY and Michael R. REDFEARN. (2000). Wealth and Liquidity Effects of Stock Delistings: Empirical Evidence from the Stock Exchanges of Singapore and Malaysia, *Applied Financial Economics*, Vol. 10, Number 2, (pp.199-206) <http://pdfserve.informaworld.com/10754-758064766-713761177.pdf> 19 .11.2008
- MERTON, Robert C., (1987). Presidential Address: A Simple Model of Capital Market Equilibrium with Incomplete Information, *Journal of Finance*, Vol. 42, No. 3, (pp.483-510) <http://www.jstore.org/stable/2328367> 03.12.2007
- OKADA, Katsuhiko, Nabuyuki ISAGAWA and Kenya FUJIWARA. (2006). Addition to the Nikkei 225 Index and Japanese Market Response: Temporary Demand Effect of Index Arbitrageurs, *Pacific-Basin Finance Journal*, Volume 14, Issue 4, (pp. 395-409) <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VFF-4JSFVB8-1/2/762c2e82366ca7034bbdea6fbed3a754> 13.06.2009
- PRUITT, Stephen W. and K. C. John WEI. (1989). Institutional Ownership and Changes in the S&P 500, *Journal of Finance*, Vol. 44, No. 2, June, (pp.509-514.) <http://www.jstor.org/stable/2328603?seq=2>. 31.12.2008
- Sermaye Piyasası ve Borsa Temel Bilgiler Kılavuzu*, Menkul Kıymetler Borsası Yayınları, İstanbul Nisan 2008, <http://www.imkb.gov.tr/yayinlar/spkilavuzu.htm> 31.05.2009
- SHLEIFER, Andrei. (1986). Do Demand Curves For Stocks Slope Down?, *Journal of Finance*, Vol. 41, Issue 3, (pp.579-590) <http://www.jstor.org/stable/2328486?> 02.11.2008
- SSPS Inc.
- SUI, Libo. (2003). The Addition and Deletion Effects of the Standard& Poor's 500 Index and Its Dynamic Evolvement from 1990 to 2002: Demand Curves, Market Efficiency, Information, Volume and Return, *Working Paper Series*, March 27, (pp.1-41) <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?SSRN-id=459430.pdf> 28.12.2008
- WALTER, Christian. (2001). Market Efficiency, Index and Active Management, Indexation&Investment, *European Asset Management Association*, June, (pp.43-45) http://www.iaim.ie/files/index_&_investment.pdf 31.05.2009

- WILKENS, Sascha and Jens WIMSCHULTE. (2005). Price and Volume Effects Associated with 2003's Major Reorganization of German Stock Indices, *Financial Markets and Portfolio Management*, Volume 19, Number 1, June, (pp.61-98)
<http://www.springerlink.com/content/j7251uh265jq376m/fulltext.pdf> .
20.12.2008
- WOOD, Robert A. and Thomas H. MCINISH. (1992). An Analysis of Intraday Patterns in Bid/Ask Spreads for NYSE Stocks, *The Journal of Finance*, Vol.47,No.2,June,(pp.753-764)
<http://www.citeulike.org/user/yanshanxiao/article/3184089> 01.06.2009
- WOOD, Robert A., Thomas H. MCINISH and J. Keith ORD. (1985). An Investigation of Transactions Data for NYSE Stocks, *The Journal of Finance*, Vol. 40, No. 3, Papers and Proceedings of the Forty-Third Annual Meeting, (pp.723-739)
<http://www.jstor.org/stable/2327796?seq=2> 19.11.2008
- WURGLER, Jeffrey and Ekaterina ZHURAVSKAYA. (2002). Does Arbitrage Flatten Demand Curves for Stocks, *Journal of Business*, Vol. 75, No. 4, (pp.583-608) <http://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/341636>.
31.12.2008
- <http://analiz.ibsyazilim.com/isapi/AT01/FIYAT01inp.asp>
<http://www.imkb.gov.tr/DailyBulletin/DailyBulletin.aspx>

SAVAŞIN ÇEVRESEL ETKİLERİNİN AZALTILMASINDA SİVİL TOPLUM KURULUŞLARININ ROLÜ

Bilge Kağan ŞAKACI*

ÖZET

Çalışmamızın amacı, savaşın çevresel etkilerinin önüne nasıl geçilebileceği, bu konuda ulusal ve uluslararası sivil toplum kuruluşlarına düşen görevlerin tespit edilmesidir.

Anahtar Kelimeler: Savaş, çevre, sivil toplum kuruluşları.

ABSTRACT

The cause of study is how we counteract the war's environmental effects and national and international non-governmental organization (NGO)'s duties.

Keywords: War, environment, non-governmental organization (NGO),

1. GİRİŞ

Savaş yüzyıllardan bu yana insanı sadece çatışmalarla ve bunun neticesinde meydana gelen ölüm ve yaralanmalarla değil; meydana getirdiği yıkıcı hasarlar ve bilinçli tahrip yolu ile de çevresel yıkıma sebep olması sonucu da menfi yönde etkilemiştir (Soysal, 2005: 47). Modern savaşların çevresel etkilerini; savaşa hazırlığın çevreye etkileri, savaşın çevreye etkisi, savaş sonrası devam eden çevresel etkiler olmak üzere üç grupta değerlendirebiliriz. Bu bağlamda çalışmamızın birinci bölümünde uluslararası hukuk açısından savaş tartışıldıktan sonra, çevrenin silahlı çatışmalar sırasında doğrudan korunmasını düzenleyen antlaşmalar olan ENMOD (Askeri Amaçlarla ya da Daha Başka Düşmanca Amaçlarla Çevrenin Değiştirilmesi Tekniklerinin Kullanılmasına İlişkin Sözleşme) ve 1977 I. Protokol incelenecektir. İkinci bölümde savaşa hazırlığın, savaşın çevreye etkilerini ve savaş sonrası devam eden çevresel etkiler üzerinde durulacaktır. Son bölümde ise savaşın çevresel etkilerinin engellenmesi ve/veya azaltılmasında sivil toplum kuruluşlarının rolü tartışılacaktır. Bu bağlamda çalışmamızın amacı, savaşın çevresel etkilerinin önüne nasıl geçilebileceği, bu konuda ulusal ve uluslararası sivil toplum kuruluşlarına düşen görevlerin tespit edilmesidir.

2. ULUSLARARASI HUKUK AÇISINDAN SAVAŞ

Savaşın (War, Guerre, Krieg) uygulanan uluslararası hukuk belgelerinde genel bir tanımı yapılmamaktadır. Osmanlı Savaş Zarar – Giderimi Davası'nda

* Araş.Gör., Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sosyal Çevre Bilimleri Anabilim Dalı (35. madde ile görevli); Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü Kentleşme ve Çevre Sorunları, ksakaci@gmail.com

Sürekli Hakemlik Mahkemesi'nin 11.11.1912 tarihli kararında savaşı “uluslararası bir olay” olarak tanımlayarak savaşın sadece devletler arasında gerçekleşen silahlı çatışmalar yanını vurgulamıştır.

Öğreti ise ağırlıklı olarak savaşı sübjektif ve objektif öğeleri ile tanımlamaya çalışmaktadır:

- Devletlerarasında silahlı çatışmalar olgusunun varlığı,
- Taraflardan en az birisinin bu silahlı eylemleri savaş niyetiyle gerçekleştirmesi.(animus belligerandi)

Bu tanımda uygulamadaki birçok savaş durumunu kavramaktan uzaktır. Bu tanımla bir silahlı eylemin fiili varlığının aranması, aktif silahlı çatışmaların bulunmadığı durumlarda savaş olmadığı neticesine varmaktadır. Dolayısıyla II. Dünya Savaşı'nda kimi Latin Amerika ülkelerinin ve Türkiye'nin Almanya'ya karşı savaş ilan etmesi ile doğan savaş durumunu savaş tanımının kapsamı dışına çıkarmaktadır. Ayrıca, taraflardan en az birinin bu tanıma göre, savaştan söz edebilmek için bu yönde bir iradesinin (animus belligerandi) aranması savaşın tanımı tümüyle sübjektif kılmaktadır. Dolayısıyla objektif bir tanım oluşturmaktan çıkmaktadır (Pazarıcı, 2006: 530).

3. BARIŞ HAKKI

Savaşın tanımını daha iyi kavrayabilmek için “barış hakkı” üzerinde durmak gerekir. Barış bir hukuk kavramı olarak, bir haklar ve yükümlülükler toplamı olarak, asli bir değer olan barışın korunmasının hedefler. Devletlerin, halkların ve bireylerin birbiriyle özdeş olmayan hak ve yükümlülüklerinin toplamı “barış hakkı”dır. Burada bahsi geçen her öznenin, uluslararası sistem içinde tuttukları konuma uygun olarak özel sorumluluğu vardır. İnsan haklarının, halkların haklarının ve devletlerin haklarının kesişim noktasında yer alan bir haktır barış hakkı. Barış hakkından yararlanacak olan muhatabın, öncelikle, bir devletin tüm vatandaşları anlamında halklar olduğu uluslararası belgelerde belirtilmektedir. Barış hakkı kapsamında bir öznenin sahip olduğu haklar, aynı zamanda başka bir öznenin yükümlülüğüdür. Bütün yönleri dikkate alındığında, barış hakkı mutlak bir haktır ve muhataplarına, uluslararası toplumun bütününe yönelik bir yükümlülük (erge omnes) getirmektedir. Devletler barış hakkını hayata geçirmekle yükümlü olan aktörler içinde en başta gelenidir.

Uluslararası hukuk çerçevesinde barış hakkı konusunda kurallaşma henüz istenen seviyeye ulaşmış değildir. Bu konuyla ilgili “temel uluslararası belgeler barış hakkının önemine vurgu yapmalarına rağmen, bu husustaki düzenlemelerin henüz “yumuşak hukuk”tan “sert hukuk”a, yani genel ve muğlak hedeflerden daha somut, özgül ve bağlayıcı normlara dönüşmediğini görmekteyiz.”

Kapsamlı bir kodifikasyon çabasına barış hakkı konusunda ihtiyaç olduğu açıktır. Geniş anlamda “barış hakkı”nın ele alınması durumunda, bu hakkın dayanağı olan belge ve hükümleri (BM Antlaşması bir yana bırakılırsa) BM

Genel Kurulu'nca 1948'te kabul edilen İnsan Hakları Evrensel Beyannamesine kadar götürmek mümkündür (<http://www.mazlumder.org.tr>).

4. SAVAŞLA İLGİLİ HUKUKİ DÜZENLEMELER

Çevrenin silahlı çatışmalar sırasında doğrudan korunmasını düzenleyen sadece iki antlaşmanın varlığından söz edilebilir. Birincisi 18.05.1977 tarihli Askeri Amaçlarla ya da Daha Başka Düşmanca Amaçlarla Çevrenin Değiştirilmesi Tekniklerinin Kullanılmasına İlişkin Sözleşme (ENMOD Sözleşmesi) (ENMOD: Convention on the Prohibition of the Military or Any Other Hostile use of Environmental Modification Techniques) (Pazarıcı, 2006: 603), diğeri ise 10 Haziran 1977 tarihli 1949 Cenevre Sözleşmeleri'ne ek Cenevre I. Protokolüdür.

Sözleşmeye taraf olan devletler sözleşme ile yasaklanan düşmanca amaçlı çevre değiştirme tekniklerini kullanmamayı yükümlenmektedir (mad 1/1).

Yine, taraf devletler öteki devletleri ve uluslararası örgütleri bu teknikleri kullanmaya özendirme ve yardım etmeme yükümlüğünü kabul etmektedir (mad 1/2).

Yasaklanan teknikler, dünyanın ve uzayın dinamiği, oluşumu ve yapısı üzerinde bilinçli olarak oynanmasını kapsamaktadır (mad.2). Dünya deyimi ile yalnızca karasal yerküre değil, aynı zamanda biosfer, hidrosfer ve atmosfer kastedilmektedir (mad.2). Sözleşmenin hazırlanması sırasında oluşturulan kimi yorum belgelerinde vurgulanan tekniklerin şunlar olduğu bildirilmiş olup, bu yorum belgeleri daha sonra sözleşme metninde yer almamıştır:

Deprem; denizlerde kuvvetli dalga yaratılması; bir bölgenin ekolojik dengesinin bozulması; atmosfer koşullarının değiştirilmesi; iklim koşullarının, okyanus akıntılarının, ozon tabakasının ya da iyonosferin değiştirilmesi.

Anılan tekniklere başvurulması, yasaklanması bir kısıtlayıcı şartla kabul edilmektedir. Sadece bu tekniklerin “yaygın, uzun süreli ve ağır” etkileri olan çevre değiştirme teknikleri yasak kapsamına girmektedir (mad.1/1). Bu tekniklerin etkisini bilmeden, sınırlı, az etkili kullanımları yasaklanmamıştır. Çeşitli silahların kullanımının çevre üzerindeki dolaylı menfi etkileri de Sözleşme kapsamı dışındadır. Ayrıca Sözleşme anılan tekniklerin kullanımını sadece öteki taraf devletler bakımından yasaklamakta Sözleşmeye taraf olmayan devletlere karşı bahsi geçen tekniklerin kullanılmasına bir yasak getirmemektedir. Sözleşmenin taraf devletler için getirdiği yasak **ergo omnes** bir etki doğurmamaktadır.

Sözleşmenin öngördüğü yükümlülükleri uygulama sorumluluğu taraf devletlere aittir. Her bir taraf devlet kendi yetkisi altındaki yerlerde gerekli hukuksal önlemleri almak zorundadır (mad.4). “Ancak, taraf Devletler aralarındaki sorunları öncelikle danışma ve işbirliği yapmak yoluyla çözme”yi

yükümlenmektedir (mad.5/1). Bu amaçla Sözleşme Uzmanlar Danışma Komitesi adı altında bir komite kurarak taraf Devletlerin birbirleri ile ilgili şikâyetlerini bu komiteye sunmaları olanağını yaratmaktadır (mad.5/2). Yine, taraf devletlerin araştırma yapması amacıyla öteki taraf Devletleri BM Güvenlik Konseyi'ne şikâyet etme hakkı bulunmaktadır (mad.5/3-4)” (Pazarıcı, 1992: 105-106).

Askeri ya da saldırı amaçlı, çevresel modifikasyon tekniklerinin yasaklanması esasında oluşturulan antlaşma Türkiye'nin de aralarında bulunduğu ülkeler tarafından 1977'de imzalanmıştır. İmza koymasına karşın henüz resmen Türkiye'nin onaylamadığı antlaşma, başta ABD ve Sovyetler Birliği olmak üzere Soğuk Savaş Dönemi'nde bilimsel ilerleme ve geliştirdiği teknik ile çevre üzerinde, (özellikle de iklim) bir değişiklik meydana getirerek bunu diğer ülke veya ülkelere yönelik bir silah olarak kullanılmasının engellenmesi temelinde hazırlanmıştır (Uğurlu, 2006: 82).

Tablo 1: ENMOD Antlaşmasına Taraf Olan ve İmzalayan Ülkeler - Mayıs 2001

Toplam İmzalayan	Toplam Taraf Olan
48	66

Ülke	İmzalayan	Deposit
Tacikistan		12 Ekim 1999 (a)
Saint Vincent and the Grenadines		27 Nisan 1999(s)
Kosta Rika		7 Şubat 1996(a)
Şili		26 Nisan 1994(a)
Uruguay		16 Eylül 1993(a)
Slovakya		28 Mayıs 1993(s)
Saint Lucia		27 Mayıs 1993(s)*
Özbekistan		26 Mayıs 1993(a)
Çek Cumhuriyeti		22 Şubat 1993(s)
Nijerya		17 Şubat 1993(a)
Mauritius		9 Aralık 1992(a)
Dominik Cumhuriyeti		9 Kasım 1992(s)
Cezayir		19 Aralık 1991(a)
Avusturya		17 Ocak 1990(a)*
Antigua and Barbuda		25 Ekim 1988(s)*
İsviçre		5 Ağustos 1988(a)*
Guatemala		21 Mart 1988(a)*
Arjantin		20 Mart 1987(a)*
Güney Kore		2 Aralık 1986(a)*
Benin	10 Haziran 1977	30 Haziran 1986
Pakistan		27 Şubat 1986(a)
Afganistan		22 Ekim 1985(a)
Kuzey Kore		8 Kasım 1984(a)
Brezilya	9 Kasım 1977	12 Ekim 1984
Yeni Zelanda		7 Eylül 1984(a)*
Avustralya	31 Mayıs 1978	7 Eylül 1984
İsveç		27 Nisan 1984(a)
Yunanistan		23 Ağustos 1983(a)
Almanya	18 Mayıs 1977**	24 Mayıs 1983***
Romanya	18 Mayıs 1977	6 Mayıs 1983

Ülke	İmzalayan	Deposıt
Hollanda	18 Mayıs 1977	15 Nisan 1983*
İrlanda	18 Mayıs 1977	16 Aralık 1982
Belçika	18 Mayıs 1977	12 Temmuz 1982
Japonya		9 Haziran 1982(a)
Mısır		1 Nisan 1982
İtalya	18 Mayıs 1977	27 Kasım 1981
Solomon Adaları		19 Haziran 1981(s)
Kanada	18 Mayıs 1977	11 Haziran 1981
Papua Yeni Gine		28 Ekim 1980(a)
Vietnam		26 Ağustos 1980(a)
Amerika Birleşik Devletleri	18 Mayıs 1977	17 Ocak 1980
Kuveyt		2 Ocak 1980(a)*
Sao Tome and Principe		5 Ekim 1979(a)
Cape Verde		3 Ekim 1979(a)
Bangladeş		3 Ekim 1979(a)
Norveç	18 Mayıs 1977	15 Şubat 1979
Hindistan	15 Aralık 1977	15 Aralık 1978
Lao People's Democratic Republic	13 Nisan 1978	5 Ekim 1978
Malawi		5 Ekim 1978(a)
İspanya	18 Mayıs 1977	19 Temmuz 1978
Gana	21 Mart 1978	22 Haziran 1978
Ukrayna	18 Mayıs 1977	13 Haziran 1978
Polonya	18 Mayıs 1977	8 Haziran 1978
Beyaz Rusya	18 Mayıs 1977	7 Haziran 1978
Bulgaristan	18 Mayıs 1977	31 Mayıs 1978
Rusya Federasyonu	18 Mayıs 1977	30 Mayıs 1978
Mongolia	18 Mayıs 1977	19 Mayıs 1978
Büyük Britanya ve Kuzey İrlanda Birleşik Krallığı	18 Mayıs 1977	16 Mayıs 1978*
Finlandiya	18 Mayıs 1977	12 Mayıs 1978
Tunus	11 Mayıs 1978	11 Mayıs 1978
Sri Lanka	8 Haziran 1977	25 Nisan 1978
Macaristan	18 Mayıs 1977	19 Nisan 1978
Danimarka	18 Mayıs 1977	19 Nisan 1978
Kıbrıs Rum Kesimi	7 Ekim 1977	12 Nisan 1978
Küba	23 Eylül 1977	10 Nisan 1978
Yemen	18 Mayıs 1997	20 Temmuz 1977
Portekiz	18 Mayıs 1977	
Kamboçya	15 Ocak 1993	
Suriye	4 Ağustos 1977	
Türkiye	18 Mayıs 1977*	
Uganda	18 Mayıs 1977	
Sierra Leone	12 Nisan 1978	
Nikaragua	11 Ağustos 1977	
Fas	18 Mayıs 1977	
Lübnan	18 Mayıs 1977	
Liberya	18 Mayıs 1977	
Lüksemburg	18 Mayıs 1977	
İran	18 Mayıs 1977	
Irak	15 Ağustos 1977	
Vatikan	27 Mayıs 1977	
İzlanda	18 Mayıs 1977	

Ülke	İmzalayan	Deposit
Etiyopya	18 Mayıs 1977	
Bolivya	18 Mayıs 1977	

Kaynak: <http://www.sunshine-project.org/enmod/parties.html>

5. 1977 I. PROTOKOLÜ

Doğrudan çevreye zarar verilmesini ENMOD Sözleşmesi'nin yasaklamadığı ve çevre değiştirme tekniklerinin kimilerini yasaklayarak çevre koruduğu da göz önünde tutulursa (Pazarıcı, 2006: 603) savaş sırasında çevrenin korunmasına ilişkin doğrudan hüküm içeren tek antlaşma 10 Haziran 1977 tarihli 1949 Cenevre Sözleşmeleri'ne ek Cenevre I. Protokolüdür. Protokolün 35.maddesinin ilk iki fıkrasında silahlı çatışmalarda silah seçiminin sınırsız olmadığı ve fazladan acılara sebep olacak savaş araçlarının yasaklandığı bildirilmektedir. 3. fıkrasında ise; “Doğal çevrede yaygın, uzun süreli ve ağır zararlara neden olan ya da neden olması beklenen savaş yöntemlerinin ya da araçlarının kullanılması yasaktır.” şeklindedir. Bu hüküm ile savaş yöntemleri ve silahların kullanılması, çevreye verdikleri ya da verecekleri zarar coğrafi olarak yaygın, uzun süreli etkisi olan ve nitelik olarak da ağır olması durumunda yasaklanmaktadır. Görüldüğü gibi bu göreceli bir yasaklamayı içermektedir.

Silahlı çatışmalarda çevrenin korunmasına doğrudan yönelik olarak 1977 I. Protokolü'nün içerdiği ikinci hüküm 55.maddedir.

1. Savaş yaygın uzun süreli ve ağır zararlara karşı doğal çevrenin korunmasına dikkat edilerek gerçekleştirilecektir. Bu koruma doğal çevreye zararlara neden olan ya da neden olması beklenen, böylece toplumun sağlığına ve varlığına sürdürmesini tehlikeye düşüren savaş yöntemlerinin ya da araçlarının kullanılmasını da içermektedir.

2. Doğal çevreye karşı zararlar - karşılık vermek amacıyla saldırılar yasaktır.

Çevreye verilecek zararın özellikleri açısından 35/3. maddenin teyidi olan bu hüküm ilkinden toplum sağlığı ve varlığını sürdürmesi ile doğal çevrenin korunması arasında kurduğu bağ sebebiyle farklılık göstermektedir.

Çevrenin korunmasına yönelik doğrudan bahsi geçen hükümleri dışında I. Protokol'ün dolaylı olarak bu neticeye dönük bir takım hükümleri de mevcuttur. Bunların biri 54/2. maddesidir. Anılan madde sivil halkın varlığını sürdürebilmesi için gerekli olan “gıda maddeleri ve bunları yetiştiren tarım alanları ile ürünler, besi hayvanları, içilebilir su tesis ve depoları ve sulama tesisleri” gibi öğelere, bunlardan halkın yoksun bırakılması için saldırılması, yok edilmesini veya kullanım dışı bırakılmasını yasaklamaktadır. Özellikle sivil halkı ve düşmanı gıda maddelerinden yoksun bırakıcı hedeflerle yapılması ölçütü bakımından öğretiyi de değerlendirilerek, düşmanı gizleyen orman ve bitki örtüsünün yok edilmesi eylemini, öteki savaş kurallarına aykırı düşmemek

şartıyla yasaklamadığı şeklinde anlaşılmaktadır (Vietnam Örneği) I. Protokol'ün çevrenin korunmasını dolaylı olarak ilgilendiren bir diğer maddesi ise 56/1. maddesidir. Baraj, su kanalları, nükleer santraller gibi tehlikeli güçleri barındıran tesislere ve yapılara, askeri hedefleri oluştursalar veya askeri hedefler içerseler bile, saldırılmasını bahsi geçen hüküm yasaklamaktadır. Maddenin asıl amacı sivil halkın korunmasıdır. Bu sayede çevrenin korunması sonucu da sağlanmış olmaktadır.

Cenevre I. Protokolü'nün 35.maddesinin 3.fıkrası 30 Ekim 1980 tarihli Aşırı Ölçüde Zarar Verici ya da Ayrım Gözetmeyen Etkisi Olan Bazı Konvansiyonel Silahların Kullanımının Yasaklanmasına ya da Sınırlandırılmasına İlişkin Sözleşme'nin Başlangıç bölümünde aynen tekrarlanmıştır. Bahsi geçen Sözleşme'nin Yakıcı Silahların Kullanımının Yasaklanması ya da Sınırlanmasına İlişkin III. Protokolü'nün 2. maddesinin 4. fıkrası ise, ormanların ya da bitki örtüsünün diğer türlerinin yakıcı silahlarla hedef yapılmasını yasaklamaktadır. Ancak, bu tür doğal unsurların, savaşanları ya da askeri hedefleri örtmesi, saklaması, gizlemesi ya da kendisinin askeri hedef olması durumunda bu yasak aynı maddeye göre geçerli olmamaktadır (Pazarıcı, 1991: 109-111).

Uygulanan uluslararası hukuk, uluslararası silahlı çatışmalar esnasında doğrudan çevrenin korunmasını hedefleyen, bahsi geçen iki antlaşmadan başka dolaylı olarak çevrenin korunmasını sağlayacak özellikte hükümler içeren antlaşmalara da sahiptir. Bu antlaşmalar değişik biçimlerde çevreye de zarar verici etkileri bulunan çeşitli silahları yasaklayarak veya kullanımını düzenleyerek dolaylı olarak çevreyi de korumuş olmaktadır. Bu silahlar öncelikle nükleer, kimyasal ve biyolojik silahlar gibi kitle imha silahları olmakla beraber kimi konvansiyonel silahların da çevreye zarar verici etkileri olması nedeniyle bu silahlar da çeşitli yasaklama veya kullanımın düzenlenmesi antlaşmasının konusunu oluşturmaktadır.

Çevrenin korunmasına yönelik uluslararası silahlı çatışmalar esnasında yapılageliş kurallarının belirlenmesine gidildiği zaman bunların büyük bir bölümünün ele aldığımız uluslararası silahlı çatışmalar sırasında uyulması gereken ana ilkelerdir. Bu ana ilkeler bir çok antlaşmada yer almakta olup öğreti de çevre korunması konusunda başvuru başlıca ilkelerin şunlar olduğu izlenmektedir:

- Gereksiz acılara neden olunmaması ilkesi
- Silahların ayırım gözetmeyen bir biçimde kullanılmaması ilkesi
- Malların yok edilmesinin yasaklanması ilkesi
- Askeri gereklilik ilkesi, vb. (Pazarıcı, 2006: 604)

Tablo 2: Çevre, Anlaşmazlık, Barış ve Güvenlik Konularında Diğer Ulusal ve Uluslararası Girişimler

Topluluk/Ülke	Yıl	Girişim
Roma Kulübü	1972	Büyümenin Sınırları ve Global 2000 Yazanağı
ABD Dışişleri Bakanlığı	1981	Report to the President adlı yayınları, toplumsal anlaşmazlıklara neden olabilecek çevresel tehlikelere ve bunlarla bağlantılı birçok sosyoekonomik değişimlere (nüfus artışı, kentleşme, göç) dikkat çekti.
Silahsızlanma ve Güvenlik Sorunları Bağımsız Komisyonu	1982	Komisyon, ilk raporu olan Common Security'de (Ortak Güvenlik) güvenlik ile çevre arasındaki bağlantıyı vurguladı.
Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu	1987	Komisyon, Ortak Geleceğimiz Yazanağı'nda güvenlik kavramının sınırlarını genişletti: "Geleneksel güvenlik anlayışı (ulusal egemenliğe karşı siyasi ve askeri tehditler), çevresel baskının yerel, ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde giderek artan etkilerini de içerecek şekilde genişletilmelidir." Komisyon, "dolayısıyla çevresel baskının, her türlü anlaşmazlıkla bağlantılı olabilecek ve bazı durumlarda anlaşmazlıkları tetikleyebilecek nedensellik ağı önemli bir parçası olabileceği" sonucuna vardı.
UNEP Barış Araştırma Enstitüsü Oslo (PRIO)	1988	UNEP Barış Araştırma Enstitüsü, Oslo tarafından ortak yürütülen "Askeri Faaliyetler ve İnsani Çevre" adlı program, büyük ölçüde PRIO tarafından tasarlanıp uygulanan deneysel araştırma projelerini içeriyordu. PRIO bu girişimden, çevre ve güvenlik konusunda güçlü bir araştırma odağı yarattı.
Sovyetler Birliği	1989	Sovyet Dışişleri Bakanı Eduard Şevartnadze ve Başkan Mihail Gorbachov'un BM 46. Genel Kurulu'nda çevre sorunlarının daha öncelikli bir konuma getirilmesi önerisinin ardından son 15 yıl içinde, BM'de bir Ekolojik Güvenlik Konseyi kurulması önerisi sık sık tekrarlandı.
Norveç Hükümeti	1989	1989'da Norveç Savunma Bakanı Johan Jörgen Holst, çevre sorunlarının, şiddetli çatışmaların artmasındaki önemli etkenlerden biri haline gelebileceğine dikkat çekti.
UNDP	1994	UNDP çevre güvenliğini (insan güvenliğinin bileşenlerinden biri olarak) açıkça tanımladı ve bu tanım UNDP'de ve Kanada gibi önde gelen ulusal hükümetler arasında benimsenmeye devam ediyor.
Alman Hükümeti	1996	Federal Çevre Bakanlığı, uluslararası çevre politikası ve yasalarını güçlendirmeye yönelik olanakları keşfetmek amacıyla, yeni bir çevre ve anlaşmazlık yazanağı hazırlanması talimatı verdi.
Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan ve Türkmenistan Hükümetleri	1997	Almatı Bildirgesi ile hükümetler çevresel güvenliğin ulusal güvenliğin stratejik bir bileşeni olduğunu ve bölge ülkelerinin önceliklerinin ve çıkarlarının korunmasında yaşamsal bir öneme sahip olduğunu belirtmektedir. Bildirgede ayrıca, Aral sorunu dahil olmak üzere Orta Asya'da çevresel güvenliği sağlayacak kapsamlı bir programa gereksinim duyulduğu, bölgede nükleer deneme ve silahlardan arındırılmış bir bölge oluşturma ve nükleer teknoloji ve hammaddelerden kaynaklanan sızıntılarla mücadele etme gereksinimleri özel olarak vurgulanmaktadır. Bildirgenin son paragrafında ise Aral Denizi havzasında sürdürülebilir kalkınma için hazırlanacak sözleşmenin bir an önce tamamlanması gerektiği belirtilmektedir.
OECD	1998	OECD'nin Kalkınma Desteği Kuruluşu çevre ve anlaşmazlık konusunda yeni bir yazanak hazırlanması talimatı verdi.

Topluluk/Ülke	Yıl	Girişim
NATO	1999	NATO bünyesindeki Çağdaş Toplumun Sıkıntıları Komisyonu, güvenlik, çevre ve dış politika yapıcıları ve uzmanlar arasında 3 yıl boyunca sürdürdüğü araştırmaları, 1990'da uluslararası bağlamda Çevre ve Güvenlik adlı bir yazanak halinde yayınladı.
AB	2001	AB Genel İlişkiler Konseyi Nisan 2001'de çevre ve güvenlik sorunu ve sürdürülebilir kalkınmanın bölgesel güvenliğe katkısı konularındaki çevresel entegrasyon stratejisini açıkladı (Mart 2002'de kabul edildi).
AB	2002	AB çevre güvelliğini yeni ortak dış politika ve güvenlik politikasına dahil etmenin yollarını tartıştı ve bunu 2002 Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi'nde gündeme getirdi.
İsviçre Kalkınma İşbirliği Teşkilatı	2002	İsviçre Kalkınma İşbirliği Teşkilatı, barış ve anlaşmazlıkların etkilerine ilişkin bir değerlendirmeyi, ülkede uygulanan çevre programlarının bazı projelerine uyarlanmanın yollarını aradı.
BM	2002	BM Genel Sekreteri Kofi Annan anlaşmazlıklara ve istikrarsızlıklara karşı çevresel katkıların, örgütün anlaşmazlık önleme stratejilerine ve Tehdit Sorun ve Değişim Üst Düzey Paneli müzakerelerine daha iyi entegre edilmesi çağrısında bulundu.
Alman Hükümeti	2004	Sivil Krizleri Önleme ve Anlaşmazlık Çözme ve Anlaşmazlık Sonrası Barış Temin Etme Federal Eylem Planı (kabinenin onayından sonra Mayıs 2004'de yayınlandı), sürdürülebilir kalkınma ve sınırlar ötesi çevresel işbirliğinin, barışı ve istikrarı geliştirmenin temel yolları oluşunu belirtti.

Kaynak: K. Conca, vd. (2004). "Çevresel İşbirliği Yoluyla Barışı Yaratmak", Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 183-184; Örgen, Uğurlu (2006). Türkiye'de Çevresel Güvenlik Bağlamında Sürdürülebilir Enerji Politikaları, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara, 82-84.

6. SAVAŞ VE ÇEVRE

Çevresel yıkım, tarihin ilk dönemlerinden itibaren düşmanların ortadan kaldırılması için bir savaş kazanma stratejisi olarak kullanıldı. Roma'nın gelecekte güvenliğini sağlamak hedefiyle Romalılar rutin olarak düşmanlarının mahsullerini tahrip ederlerdi (Soysal, 2005: 47). Örneğin, Romalılar 3. Punic Savaşı'nda (M.Ö 146) Carthage bölgesindeki düşmanlarının mahsullerine tuz döküp tahrip etmişlerdir (http://halksagligi.med.ege.edu.tr/seminerler/2006-07/Savas_cevre_ASB.pdf, 5). Ruslar, Napolyon'un seferi sırasında ve II.Dünya Savaşı'nda Hitler tarafından kullanılmalarını önlemek hedefiyle kendi evlerini ve mahsullerini tahrip etmişlerdir.

Savaşın çevresel etkileri teknolojiadaki ilerlemelerle beraber daha şiddetli ve daha uzun süreli görülmeye başladı. Bu durumun ilk önemli örneklerinden biri Amerikan Ordusu'nca Vietnam'da orman ekosistemini yıkan geniş ölçekli herbisid kullanımınıdır. Bu yöntemin kullanımı yalnızca ekosistemi değil, uzun vadeli etkilerle kullanıldığı yerlerdeki Amerikan askerleri de dâhil, insanların sağlığını da etkiledi (Soysal, 2005: 47).

6.1. Modern Savaşların Çevresel Etkileri

Modern savaşların çevresel etkilerini;

- Savaşa hazırlığın çevreye etkileri
- Savaşın çevreye etkisi
- Savaş sonrası devam eden çevresel etkiler olmak üzere üç grupta değerlendirebiliriz.

Bu etkileri sınıflandırırken bazı etkiler birden fazla kategoride de yer alabilir. Çünkü savaşın etkileri genelde uzun süreli olarak kendini gösteriyor.

6.2. Savaşa Hazırlığın Çevreye Etkileri

Savaşa hazırlığın çevreye etkilerini üç ana grup içinde inceleyebiliriz:

- Doğal yapının tahrip edilerek silahlı güçlerin bölgeye yerleşimi için çevrenin ordu ihtiyaçlarına göre yeniden düzenlenmesi.
- Silah sistemlerinin hazırlanması sebebi ile oluşan çevresel kirlilik.
- Silahların test edilmesi ile askeri tatbikatların çevreye olan doğrudan yıkıcı etkisi.

Askeri amaçlı havaalanları, silah ve cephane depoları, üsler geniş araziler gerektirmektedir. Silahların (kimyasal, biyolojik, nükleer, geleneksel) üretimi, depolanması ve test edilmesi için ayrılmış milyonlarca dönüm arazi bugün ileri derece de kirlenmiştir ve yeniden doğal yaşama kazandırılması –askeri amaçlı kullanımı durdurulsa bile- teknik ve mali sebeplerle adeta imkânsızdır. Terk edilmiş askeri garnizon silah depolarının bulunduğu eski Doğu Alman topraklarının % 4'ü bu sebeple kullanılamaz durumdadır (Soysal, 2005: 48). 1992'de Sovyetler Birliği Doğu Almanya'yı terk ederken, geri dönüş maliyetleri çok yüksek olduğu için 1,5 milyon cephaneyi yaktı. Ortaya çıkan ağır metaller (nitrojen oksitler, yüksek toksit kimyasal dioksitler, civa) filtresiz bir şekilde atmosfere yayıldı. Dolayısıyla Doğu Almanya topraklarının % 4'ünü Sovyet birlikleri kirletti (<http://www.bianet.org/bianet/kategori/cevre-ekoloji/15650/savasin-cevresel-etkileri-ya-da-kiyamet>)

Askeri tatbikatlar için de geniş toprak parçalarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu tatbikatlar sırasında kara ve hava bombardımanları, tank ve zırhlı araç hareketleri gibi çeşitli sebeplerle tüm doğal yapı tahrip edilir. Bunun neticesi olarak toprak kirliliği, yer altı ve yer üstü su kaynaklarının kirliliği, hava kirliliği, o bölgedeki yabanıl yaşamın zarar görmesi gibi menfi çevresel etkileri ortaya çıkmaktadır (Soysal, 2005: 48).

Yakın geçmişte iyi ve kötü deneyimler yaşandı. Dünya genelinde 1985-2002 yılları arasında ağır konvansiyonel silah (tank, top, savaş jeti, savaş gemisi) sayısı dörde bir oranında azaltıldı. Askeri harcamalar %30, nükleer savaş başlığı stokları %68 ve silah ihracatı %58 düştü. Asker sayısı %27, silah sanayindeki işçilerin sayısı da %54 oranında azaltıldı.

Hafif silahların kontrol altına alınması, uluslararası gündemin bir parçası olarak kabul gördü. Özellikle bu kategoride yer alan "mayınlar" ile ilgili önemli gelişmeler kaydedildi.

1990'lı yıllar oldukça tezat sonuçlarla dolu bir on yıldır; önemli başarıların olduğu kadar, kaçınılmaz fırsatlarında bulunduğu bir dönemdir. Belirli sınırlar içinde silahsızlanma gerçekleştirildi. Silahlarını NATO ve Varşova Paktı devletlerinin büyük oranda azaltmalarına karşın, silah fazlasının önemli bir kesimi, yok edilmek yerine geliştirmekte olan ülkelere gönderildi.

Konuşlandırılmış nükleer silahların sayısı azaldı ancak silahsızlandırma hızı 1995'ten günümüze önemli ölçüde yavaşladı. Savaş başlıklarını çalınmaya karşı koruma ve elde kalan fazla savaş başlıklarını sökme konusunda Rusya'nın çok yardıma ihtiyacı var. Ayrıca sivil nükleer tesis sektörünün kullandığı parçalanabilir malzemelerin kaybolma veya silah yapımında kullanılması tehlikesi de mevcut. Sivil ve askeri reaktörlerden elde edilen plütonyum ve oldukça güçlendirilmiş uranyum stokları yükselmeye devam ediyor. 2003 yılı sonunda hemen hemen 60 ülkede toplam 3700 tondan fazla ağırlığa ulaşan bu malzemeler, yüz binlerce silahın yapımına yetebilecektir. Güney Afrika ve Libya nükleer silahları ortadan kaldırma yönünde söz verdi ancak bölgesel düşmanlıklar ve güç siyaseti İsrail, Kuzey Kore, Hindistan ve Pakistan'ı nükleer güç sahibi olmaya iterken, İran gibi başka ülkelerin de onların peşinden gitmelerine neden oldu. Nükleer silahları bulunan mevcut güçler, silahsızlanmayı öngören "Yayılmayı Önleme Anlaşması"nda verdikleri sözlere uyacaklarına dair fazla belirti göstermiyorlar. Aksine ABD, düşük kuvvetli nükleer silahlar ve yeraltına girebilen savaş başlıkları da dâhil olmak üzere kullanımı nispeten daha kolay savaş başlıkları tasarlıyor. Ayrıca, ABD'deki 2001 tarihli "Nükleer Durum İncelemesi"ne göre, nükleer silahlar "birçok tehdide karşı caydırıcı ve güvenilir askeri seçenekler sunuyor" ve "stratejik ve siyasi hedeflere ulaşılmasına" yardımcı oluyor.

Toplam savaş sayısında ise 1990'lı yıllarda azalma gözlemlendi. Kuşkusuz bunun iyi bir haber olmasına rağmen, mevcut istatistiklerin, dünyadaki silahlı çatışmaların tamamını içerip içermediği konusunda çeşitli kuşkular bulunuyor. Metodolojik kısıtlamaların yanı sıra, birçok açıdan barış ve savaş arasındaki ayrım belirsiz hale geldi. Şiddet sürekli değil, zaman zaman görülüyor, ayrıca savaşların resmen sona ermesinden sonra bile bazı toplumlarda istikrarsızlık artmaya devam ediyor (Renner, 2004: 13-14).

6.3. Savaşın Çevreye Etkisi

Savaşlar, 20. yüzyılda gelişen silah teknolojileri ile daha da yıkıcı hale gelmiştir. Kimyasal, biyolojik ve nükleer silahlar, uzun menzilli füzeler, hava bombardımanları hem sivil hedef haline getirmiş, hem de daha çok ve uzun süreli çevresel tahribata neden olmuştur.

Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan başlayarak, endüstri tesislerinin, kentlerin altyapı sistemlerinin ve sivil yerleşim alanlarının askeri hedef olarak görülüp bombalanması hem sivil kayıpları askeri kayıpların çok üzerine çıkarmakta hem de savaş sonrası da etkisini sürdüren çevresel yıkımlara sebep olmuştur. Günümüzde bile ABD tarafından Hiroşima ve Nagazaki'ye atılan atom bombalarının yıkıcı etkileri gözlemlenmektedir.

Günümüzde, Kosova ve Körfez Savaşlarında kullanılan modern silahlar, hem patlayıcı etkileri ile hem de içerdikleri zehirli kimyasallarla, radyasyonla da öldürücü olmuş ve çevre üzerinde de yıkıcı etki yaratmıştır (Soysal, 2005: 49).

I. Körfez Savaşı esnasında;

- Milyonlarca varil ham petrol Basra Körfezi'ne dağıldı.
- Binlerce deniz kuşu öldü.
- Çöldeki petrol kuyuları tahrip edildiğinde, hayvanlar, bitkiler ekolojik deformasyona uğrayıp yok oldular.

Tonlarca kirli gazın atmosfere yayılması, Keşmir'de kara kar yağışlarına, İran'da, Suudi Arabistan'da yağlı kara yağmurlara sebep oldu (<http://www.aksam.com.tr/arsiv/aksam/2003/02/08/yazarlar/yazarlar162.html>).

Savaş bölgelerinde genellikle yasadışı şekilde sürdürülen kaynak kullanımının sağladığı kazanç, bir avuç insanın zenginleşmesine (yerel diktatörler vs) ve çeşitli grupların bolca silah alabilmesine olanak tanıdı. Fakat yerli halkların çoğu için bu ihtilaflar;

- İnsan hakları ihlalleri,
- İnsani felaketler,
- Çevresel yıkımlar meydana getirdi ve sonunda bu ülkeleri insani kalkınma ölçütlerinin en aşağısına kadar çekti (Renner, 2004: 117).

6.4. Savaş Sonrası Devam Eden Çevresel Etkiler

Günümüzde modern silahların çevre üzerindeki uzun süreli menfi etkileri, insanların savaş sonrası ortaya çıkan büyük çevresel yıkımla da uğraşmasına neden olmuştur. Bombardımanlarla kullanılamaz hale getirilen altyapı, yok edilen ormanlar, verimsizleştirilen topraklar, radyoaktif kirlilik, kirlenerek kullanılmayacak hale getirilen yer üstü ve yer altı su kaynakları savaş sonrası dönemde de insan kayıplarına hatta büyük göçlere sebep olmuştur. Bu göçler çoğu kez göç edilen bölgede de aşırı nüfus hareketlerine sebep olurken bu sayede çevre sorunlarına da neden olmuştur (Soysal, 2005: 48). Ayrıca insanların toplu halde ülke değiştirmesi, terk edilen ülkede, gidilen ülkede veya bölge dâhilinde çatışma veyahut istikrarsızlıklara da neden olabilir. Kahire'de Doğal Kaynaklar ve Çevre Enstitüsü'nün 2004 yılında yaptığı tahmine göre dünya genelinde 2004 yılında 30 milyon çevresel mülteci bulunmaktaydı (Margesson, 2004: 47-48).

Ayrıca savaş döneminde döşenen kara mayınları savaş sonrasında da ciddi sivil kayıplara neden olmaktadır. Pratik ve ucuz olduğu için kullanılan kara mayınlarını toplanması ise zor ve pahalıdır. Bu sebeple eski çatışma bölgelerindeki dönemlerce arazi (başta tarım olmak üzere) kullanıma kapalıdır (Soysal, 2005: 48).

Onlarca yıldır anti-personel kara mayınları birçok can aldı ve almaktadır. Bir çatışma bittikten uzun süre sonra askerler ve sivilleri ayırt etmeden rastgele insan öldürmeyi sürdürüyorlar. Tahminlere göre, 1975-2004 yılları arasında yaklaşık bir milyon insan mayınlar yüzünden ya öldü ya da sakat kaldı, bunların yaklaşık % 80'i sivilken % 20'si askeri personeldi. Son yıllarda 1999 yılında anti-personel mayınları yasaklayan uluslararası bir antlaşmanın kabulünden sonra önemli gelişmeler sağlandı. Stoklar hızla yok edilmeye başlanırken, mayın üretim ve ihracatı büyük ölçüde azaldı. Buna rağmen Uluslararası Mayın Yasaklama Kampanyası'na göre, anti-personel mayınlar altı ülkede halen kullanılıyor, Rusya ve Myanmar'da ise düzenli olarak mayın kullanılıyordu. Silahlı muhalif güçler 11 ülkede de mayın kullanmaya devam ediyor (Renner, 2004: 154). pkk terör örgütü de mayından yararlanıyor. Kara mayınlarının sorun olmaktan çıkarılması için daha yapılması gereken çok çalışılması gerekiyor.

Körfez Savaşı'ndan sonra bölgede iki milyon kadar patlamamış bomba parçasının kalmış olmasının nedeni geniş alan etkili bombalarının kullanılmasının kalıcı etkisidir. Bu bomba parçalarının etkisiz hale getirilmeleri için patlatılmaları gerekmektedir. Ayrıca mayınlardan farklı olarak bu parçaların yerleri bilinmemektedir. Savaş sonrası 50 yıl boyunca bunların patlamaya devam etmesi beklenmektedir (Tuna, 2003: 154). Zehirli askeri atıklarla, eskiyen silah sistemlerinin imhası da çevre kirliliğine sebep olmaktadır. Bugün 20 binin üzerinde alanın (1.700'ü ABD ordusuna ait) zehirli askeri atıklarla kirletildiği bilinmektedir) Bu alanların temizliği için milyarlarca Amerikan dolarına ihtiyaç vardır. 30 bin tonu aşkın kimyasal silah halen imha edilmeyi beklemektedir ve bunun yaklaşık maliyetinin 65 milyar ABD doları olduğu hesaplanmaktadır (Soysal, 2005: 48).

Dünyanın kaynakları tüm bu sorunlara karşın savaş için harcanmaya devam etmektedir. Askeri operasyonlar için ABD'nin harcadığı meblağ 2008'de, 2007 yılına göre % 5 artarak 529 milyar dolara ulaşmış. Çin'in harcamaları ise 2008'de 2006 yılına göre 5 milyar dolar artarak 44 milyardan 49 milyar dolara yükselmiştir. Küresel silahlanma harcamaları ise 1,2 trilyon doları bulmaktadır. Türkiye ise silahlanma konusunda 9,81 milyar dolar harcama yaparken, dünyada en çok harcama yapan 15. ülke konumundadır (<http://www.cmo.org.tr/duyuru2.php?did=82>).

6.5. Bir Örnek Savaş: Irak Savaşı

Irak'ın çevre altyapısına verilen fiziksel zararın birikmesi, halka yönelik büyük tehditlerden biridir. Çeşitli savaşlar esnasında Irak'taki askeri ve

endüstriyel altyapıların yıkılması, toprağa, havaya veya suya ağır metallerin ve başka tehlikeli maddelerin yayılmasına neden oldu. Yanan petrol kuyularından çıkan dumanlar, sabotajlar ve yağmalar, yerel hava ve toprak kirliliği yarattı. Petrol sanayisine yatırım yapılmaması sebebiyle tesisler bakımsız kaldı ve dolayısıyla sızıntı ve dökülme riski arttı.

Irak'ta çevresel sorunlar insanî ihtiyaçlarla ve yeniden yapılanma ihtiyaçlarıyla, birçok savaş sonrası durumda olduğu gibi yakından ilgilidir. En büyük öncelikler;

- Su kaynakları ve sağlık sistemlerini yeniden kurmak,
- Salgın hastalık yayılma riskini azaltmak için kentsel ve tıbbi atıklardan, atık alanlarını temizlemek,
- Kirlilik açısından sıcak nokta olan yerleri temizlemek.

Ülkenin çeşitli yerlerinde 2003 Irak Savaşında ve öncesinde 1991 Körfez Savaşı'nda tükenmiş (seyreltilmiş) uranyum içeren silahlar kullanıldı. Savaşın bu tür kalıntıların bulunduğu yerlerin tespit edilip temizlenmesi gerekiyor (Haavisto, 2004: 198).

7. ÇEVRE VE ÇATIŞMA

Birçok biliminsanı, son 20 yıl içinde çevre sorunlarının şiddetli çatışmaların çıkmasına mı, yoksa artmasına mı neden olduğunu araştırdı. Bu yeni araştırmalar içme suyu, ormanlar, ekilebilir araziler, balık tarlaları gibi yenilenebilir kaynaklar üzerinde durdu. Bu araştırmaların çoğu, Kanadalı ve İsviçreli araştırmacıların 1990'lı yılların ortalarında yaptığı projeler de dahil olmak üzere, çevresel bozulmanın ülkeler arasındaki savaşlar üzerinde çok etkili olduğuna ilişkin hemen hemen hiçbir kanıt bulamadı. Yine de çevre sorunlarının sınıf ya da din, etnik köken gibi mevcut toplumsal farklılıklardan kaynaklanan yerel çatışmaları tetikleyebileceğine ya da artırabileceğine ilişkin bazı kanıtlar ortaya çıkardı (Conca, 2004; 183). Çevresel bozulmanın şiddetli çatışmaları teşvik ettiği iddiaları halen tartışmalı bir durumdur.

Kuşkucular, birçok çevresel ihtilaf modelindeki neden-sonuç zincirinin uzun ve zayıf olduğunu ve çevresel değişiklik ve ihtilaf arasındaki sayısız toplumsal, ekonomik ve siyasi etkenleri içerdiğini belirtiyor. Diğerleri ise, çevresel sorunları ihtilafların tetikleyicisi olarak ele almanın, çevre siyasetini "başka politikalarla birleştireceği" ve aslında birbirine bağımlı ve işbirlikçi tavır gerektiren bir dünyada askeri temele dayalı "bize karşı onlar" anlayışını yaratacağı endişesiyle, bu yaklaşımın etkilerini sorguluyor (Conca, 2004: 185).

Birçok gözlemci, çevre ile ihtilaflar arasındaki bağlantıya dikkat etmeden sorunlu sıcak noktaları tahmin ve izole etme(!) isteğini yansıttığından

şüpheleniyor. Yani bu bağlantıya dikkat etmenin gerçek bir kaygıdan kaynaklanmadığını düşünüyorlar.

Müdahale için bir gerekçe olarak bile “çevresel kaygılar” kullanılabilir. ABD hükümetinin, Irak’a karşı yapılan askeri müdahalenin hemen ardından ortaya çıkan ve Irak’ta uzun süredir sorun yaratan “Bataklık Arapları”yla aniden ilgilenmeye başlaması buna bir örnektir. Ayrıca ABD’nin Haiti’deki tamamen çıplak kalmış kırsal arazilere askeri yönden ilgi göstermesi görünenin aksine doğal kaynakların bozulmasını önleme veyahut sistemli ilerleyen yoksulluğa karşı çözümler bulma amacından ziyade Haiti mülteci dalgalarını önleme isteğinden kaynaklandığı düşünülebilir (Conca, 2004: 185).

Tarih boyunca yararlı kaynakları kontrol altına alabilmek için, büyük güçler kaynak açısından zengin ülkelere sürekli olarak askeri veya diğer yollarla müdahale etti. Çoğunlukla bunun neticesinde uzun süreli siyasi istikrarsızlık oldu (Renner, 2004: 6).

Doğal kaynak tüketicilerinin kaynaklar üzerinde denetim ve erişim hakkı için hile yapmasıyla gerilim ve ihtilaflar ortaya çıkıyor. Özellikle petrolün tarihi, Irak’ın istilasıyla son sahnesinin oynandığı bir askeri ve diğer tür dış müdahalelerden meydana geliyor. Yeni bir “büyük güçler rekabeti serisi” petrole duyulan talep arttıkça doğuyor (Renner, 2004: 118).

Petrol;

- Büyük güç manevralarının,
- Çıkar ittifaklarının,
- Askeri müdahalelerin,
- Toplum güvenliğine zarar veren başka eylemlerle de ilgili.

Petrol “doğal kaynak laneti”nin, yani kaynak zenginliğinin bilinenin aksine kalkınma ve büyümeye değil, ihtilaf ve yozlaşmaları desteklemekte kullanıldığının bir örneğidir (Prugh, 2004: 137).

8. SUYLA İLGİLİ ÇATIŞMALAR

M.Ö. 2500 yılında Dicle-Fırat havzasında Lagaş ve Umma kent devletlerinin savaşmalarından bu yana, hiçbir devlet özellikle su kaynakları sebebiyle savaşa girmedi. Ancak, bilindiği üzere su kaynakları ve altyapısı genellikle askeri araç veya hedef olarak kullanılmaktadır (Wolf, 2004: 103-104). Devletler su için, bazı tahminlerde öngörüldüğü gibi birbirleriyle savaşmayabilir ama yerel çatışma ve ihtilaflar büyük ihtimalle hızla artacaktır (Renner, 2004: 7).

Suyla ilgili temel anlaşmazlıkların sayısı çok olmasına rağmen, tüm su anlaşmazlıkları üç sorunun en az birinden kaynaklanır: nicelik, nitelik, zamanlama.

- **Nicelik:** Suyla ilgili anlaşmazlıkların en belirgin sebebi sınırlı miktarda bulunmasından dolayıdır.

- **Nitelik:** Düşük kaliteli su, içme, tarımsal ve sanayi kullanımı için uygun değildir.
- **Zamanlama:** Suyun akış zamanlaması birçok açıdan önemlidir. Bu sebeple barajların işleyiş modelleri hakkında sık sık tartışmalar çıkar (Wolf, 2004: 100-101).

İki veya daha fazla ülke arasında su sebebiyle ortaya çıkan her türlü anlaşmazlık veya işbirlikleri ile ilgili verileri Oregon State Üniversitesi'ndeki araştırmacılar derleyerek dört temel bulgu saptadılar. Buna göre:

- Uluslararası su kaynakları üzerinde şiddetli çatışmalardan çok işbirlikleri görülüyor. 1954-2004 yılları arasındaki 50 yılda sadece 37 şiddetli çatışma (şiddet içeren çatışma) yaşandı ve bunların 30'u İsrail ile komşularından biri arasında meydana geldi. Şiddetli çatışma sayısı Ortadoğu dışında sadece 5; ama aynı dönemde 157 antlaşma imzalandı. Ülkeler arasında suyla ilgili olayların çoğunda işbirlikleri mevcut; 507 çatışmaya karşın 1228 işbirliği bulunmaktadır.
- Düşmanlardan çok kendi seçmenlerine yönelik siyasetçilerin coşkulu, heyecanlı söylemlerine rağmen, suyla ilgili eylemlerin çoğunun ılımlı olduğu ortaya çıktı.
- İhtilaf örneklerinin sayısının işbirliği örneklerinden çok daha az olduğu ortaya çıktı.
- Şiddet unsurunun olmamasına rağmen, suyun hem kışkırtıcı hem de birleştirici bir etkiye sahip olduğu anlaşıldı (Wolf, 2004: 104).

Düşmanlar arasında ve başka konular hakkında anlaşmazlık çıksa bile, tarihsel kayıtlar uluslararası su anlaşmazlıklarının çözülebileceğini ispat ediyor. 1970 ve 1980'li yıllarda G. Afrika bir dizi yerel savaşla çalkalanırken, birçok nehir havzası sözleşmesi imzalandı (Wolf, 2004: 105).

Az miktarda bulunan doğal kaynaklar çok sayıda şiddetli çatışmanın kaynağı oldu. Kaynakların sömürülmesi son yıllarda yaklaşık 50 savaş ve silahlı çatışmanın hemen hemen dörtte birinde önemli rol oynadı.

Doğal kaynak tüketicilerinin kaynaklar üzerinde erişim ve denetim hakkı için hile yapmasıyla gerilim ve anlaşmazlıklar meydana geliyor. Özellikle petrolün tarihi, Irak'ın işgaliyle son sahnesinin oynandığı bir askeri ve diğer tür dış müdahalelerden oluşuyor. Petrole duyulan talep arttıkça, yeni bir "büyük güçler rekabeti" doğacaktır (Renner, 2004: 117-118).

9. TERÖR VE ÇEVRE

"Korkudan dehşete düşmeye sebep olma" veya "korkudan sarsıntı geçirme" anlamlarına gelmekte olan terör deyiminin kökeni Latince "terrere" sözcüğüdür. 1789 yılında yayımlanan Dictionnaire de l'Academie Française'nin ekinde ilk defa rastlanılmaktadır. Nitekim dönem tarihçilerince 1789 Fransız İhtilali sonrasında "terör rejimi-rejime de la terreur" olarak anıldığı

bilinmektedir. Türkçedeki karşılığı “yıldırma, korkutma” olan terör kelimesi Fransızca Petit Robert sözlüğünde “bir toplumda bir grubun halkın direnişini kırmak için meydana getirdiği ortak korku” anlamında yer alırken, Siyasi Terimler ve Örgütler sözlüğünde “kamu otoritesini veya toplum yapısını yıkmak için girişilen korku ve yılmılık saçan şiddet hareketleri” olarak belirtilmektedir”(http://www.antalya.pol.tr/index.php?Itemid=146&id=213&option=com_content&task=view).

Teröristler için önemli hedeflerden biri kimyasallardır. ABD Askeri Başhekimliği tarafından yapılan araştırmaya göre, en kötü senaryo tahminine göre ABD’de bir kimyasal tesise saldırı düzenlenmesi 2 milyondan fazla insanın ölmesine sebep olabilir. Ashdad-İsrail’de 2004 yılında yapılan bir intihar saldırısında, böcek öldürücü metil bromür kullanan bir narenciye paketleme tesisi yakınlarında kendilerini öldürdüler. Bromür tanklarını havaya uçurmuş olsalardı, binlerce insanı bu zehirli kimyasallar öldürebilirdi (Assadourian, 2004: 95).

Petrolle bağlantılı olarak ve sivil güvenliğe yönelik ortaya çıkan en yeni tehdit “terörizm”. Bu tehdit mekanizmalarının ham petrolden başka önemli gelir kaynakları olmadığına göre, aslında buralara giden paralar Batılı tüketicilerin Batılılara karşı suç ortaklığı yaptığı anlamına geliyor (Prugh, 2004: 137-138).

Teröristler açısından cazip hedeflerden biri de “nükleer santraller”dir. Buralara bilerek veya kazara zarar verilmesi, felaketlere neden olabilir. Birçok reaktörün yeterince güvende olmadığı, nükleer santrallerin durumunu öğrenmek için düzenlenen hayali saldırılar neticesinde öğrenildi (Assadourian, 2004: 149).

10. EKOTAJIN (ÇEVRESEL SABOTAJIN KÖKENLERİ)

Ekotaj, ekolojik sabotaja sebep olan faaliyetleri protesto ve çevresel değerlere duyarlılık temelinde uygulanan sabotaj eylemlerine verilen isimdir. Bir eylem şekli olarak ekotajın kullanılması Greenpeace’ den daha eskilere gider. Örneğin, A.B.D’ de 1968’lerde çeşitli radikal politik akımlar ekotajı kapitalizm karşıtı bir eylem şekli olarak tartışmış ve radikal ekolojik akımlar tarafından ekotajın benimsenmesi gerektiğini öngörmüşlerdir.

1970 Dünya Günü düzenleyicilerinden bir grubun meydana getirdiği Çevresel Eylem (Environmental Action) adlı bir hareketin savunucuları yayınladıkları bir bildiri ile yaşanan ekolojik krize karşı bir çok eylem biçimi önerirler. Önerilen eylem biçimleri arasında kitle gösterileri, grevler, boykotlar, lobi faaliyetleri vb. yanında çevreyi kirleten büyük şirketlere yönelik yapılacak ekotajlara da yer verilir. Daha sonra ekotaj yöntem ve örneklerini ihtiva eden bir de kitap yayınlarlar.

Greenpeace’ in ilk eylemleri ile tartışılmaya başlanan ekolojik radikalizm ya da çevresel eylemlerin boyutu, ekotaj kavramı ile daha da şiddetlenir. Heterojen bir yapısı olmasına rağmen, radikal kesim ılımlı kesimden tamamen kopar. Kendi içlerinde yöntemsel ve önerdikleri yapısal değişiklikler bazında

radikal söylemlerde kendi içlerinde ayrışır. Radikal kesimdeki bu ayrışma dört kategori altında özetlenebilir.

- Ekolojik krizin sebebi olan politik sistem tamamen değişmelidir.
- Günümüz toplumunun yasal ve ekonomik kurumları radikal bir değişime ihtiyaç duymaktadır.
- İnsan toplulukları doğaya karşı olan yaklaşımlarını ve değer yargılarını değiştirmelidirler.
- Kişisel yaşam şekilleri yeniden düzenlenmelidir.
- Radikal kesim içerisinde kapitalizm karşıtlığı boyutunda bir farklılaşma yaşanır.
- Ekolojik krizi tamamen kapitalist toplumun işleyişine bağlayanlar,
- Krizin sorumlusu olarak gördükleri endüstriyel toplumun bir devrime ihtiyaç duyulmaksızın, çeşitli eylem şekilleriyle aşılabileceğini savunanlar.

Özellikle bu ikinci grup 1980'lerden sonra ağırlık kazanarak, radikal ekolojizmi tamamen bünyesinde toplamıştır.

Greenpeace hareketi içinden bazı radikal kesimler, bu ayrışma sonrasında Greenpeace'i "radikal ekolojinin ılımlı kanadı" olarak nitelendirmeye başladı. Greenpeace'in endüstriyel yatırımlara karşı eylemlerinde şiddete başvurmaması buna neden olarak ileri sürüldü. "Endüstriyel uygarlığın araçları" olarak niteledikleri büyük çaplı endüstriyel yatırımlara karşı doğrudan geliştirecek eylemleri savunan bu grup (The Monkey Wrench Gang) Greenpeace' den ayrıldı (Demirer vd., 1997: 111-113).

Eko-teröristler, bıçağın artık kemiğe dayandığını, doğayı kurtarmak için tek devanın kuvvet, gerekirse terör olduğunu savunurlar. Eko-teröristler, ağaçlara kama gömüp testerelerin kırılmasına yol açmak, kereste şirketlerinin traktörlerini bombalamak gibi pek çok faaliyet düzenlerler. Edward Abbey'i adeta bir peygamber düzeyine yükseltmişlerdir. Düzenledikleri terör hareketlerinden dolayı sayıları çok az olmasına karşın basında ve televizyonda ilgi görürler (Tont, 2001: 31).

10.1. Gıda Bir Kitle İmha Silahı Olarak Kullanılabilir Mi?

Gıda güvenliği 11 Eylül 2001'den sonra yeni bir anlam kazandı. Özellikle sanayileşmiş ülkelerde tarımın büyüklüğü ve ekonomik önemi terörist saldırılar için kolay bir hedef olmasına neden oluyor. ABD'de hayvancılık sektöründe gösterilen hassasiyet bu konuya en iyi örneklerden birisidir. ABD Tarım Bakanlığı şap hastalığının ABD'ye gelmesi halinde 5 günde 25 eyalete yayılabileceğini vurguluyor.

Birleşmiş Milletlere göre 'Bugün yaşanan hava kirliliği, toprak kirliliği, yer altı ve yerüstü su kaynakları kirliliği, tehlikeli atıklar gibi çevre sorunlarının

% 34'ü savaşlar, yeni silah sistemlerinin geliştirilmesi çalışma; deneme ve harcamalarından kaynaklanmaktadır” (Soysal, 2005: 48).

10.2. Çevresel İşbirliğinden Yararlanarak Barışı Sağlamak

Çevresel barış girişimlerinin çoğu, birbiriyle kısmen kesişen üç gruptan birine aittir:

- Doğrudan çevreyle ilişkili anlaşmazlıkları önleme girişimleri.
- Anlaşmazlık yaşayan taraflar arasında diyalog başlatma ve sürdürme çabaları.
- Barış için sürdürülebilir bir ortam yaratma girişimleri.
- Barış için asgari gereklilik şiddetli çatışmaların olmaması ise, çevresel işbirliği de,
- Ekosistemlerin bozulması,
- Kaynakların aşırı tüketilmesi veya
- İnsanların kaynaklara bağlı geçim imkânlarının yok edilmesiyle harekete geçebilecek türde şiddetin engellenmesinde yardımcı olabilir.

Kurumların çevresel tehditlere karşılık verme gücünün artırılması ve insanların geçim kaynakları üzerinde baskılarının azaltılması ihtiyacına, şiddete neden olan çevresel bozulmalara ilişkin akademik çalışmaların çoğunda dikkat çekilmesi şartıdır. Başka bir deyişle “çevresel barışı sağlamanın en kestirme yolu, çevreden kaynaklanan ihtilafların önlenmesi için harekete geçmek olabilir” (Conca, 2004: 187-188). “Çevresel barışı sağlamaya yönelik ikinci yaklaşım ise, belirli bir çevresel unsurdan kaynaklanan ihtilafların ötesinde, ortak çevresel tehditlere karşı ortak tepkiler verme yoluyla barışı sağlamayı amaçlar” (Conca, 2004: 188). Örneğin, çevre koruma konularında aracı olarak 2000 yılı sonbaharında bir diyalog başlatan Gürcistan, Azerbaycan ve Ermenistan’ı Güney Kafkasya bölgesinde üç taraflı bir biyosfer koruma alanı kurmaya ikna etti. Ayrıca Filistin ve İsrail önceki dönemde günlük çatışmalara rağmen su kaynaklarını yönetmek için gayri resmi çalışmalar yapmışlardır. Çevresel barış sürecinin üçüncü boyutu da, barışın sağlam olabilmesi için sürdürülebilirlik zemininin oluşturulması gerektiğidir.

Çevresel barışı sağlama stratejileri, işbirliği için uygulanabilir ve müspet bir çerçeve hazırlama fırsatı sunuyor (Conca, 2004: 188-192).

11. SAVAŞIN ETKİLERİNİ AZALTMAK

Bütün çatışma alanlarında hem doğrudan askeri faaliyetlerle bağlantılı sorunlar hem de kronik, uzun vadeli çevre sorunları görülüyor. UNEP’in savaş sonrası çevre değerlendirmeleri, askeri krizlerin ardından genellikle bir çevre krizinin yaşandığını gösteriyor. Hazırlıklı olma ve sivilleri koruma çalışmalarıyla insan hayatına ve çevreye yönelik tehditlerin savaş sırasında en aza indirilmesinin gerektiği alınacak en önemli derstir. Uygun değerlendirme ve temizleme çalışmaları da savaş biter bitmez yapılmalıdır. Mevcut veya yeni

kurulmuş çevre yönetiminin desteği ve kapasite meydana getirilmesi de uzun vadeli sürdürülebilirlik açısından çok önemlidir. Bölgenin eksiksiz çevresel tarihi, silahlar sustuktan sonra çevrenin nasıl yeniden canlandırılacağı düşünülürken ele alınmalıdır. Özellikle su gibi ortak kaynaklar söz konusu olduğunda savaş sonrası ülkeyi uluslararası ve bölgesel işbirliği ortamına sokmak için çalışmalar yapılmalıdır. İranlı ve Iraklı su ve çevre yetkilileri 2004 yılında 29 yıldır ilk kez bir araya gelerek Mezopotamya Bataklıkları'nın durumunu tartıştılar. Eski düşmanlar çevre sorunları üzerinde yeniden görüşmeye başladılar. Ortak kaynakların yönetimi, bu kaynakların durumunu iyileştirmek haricinde, eski düşmanlıklar arasında güven ortamı yaratmak için önemli bir araç olabilir.

Çevre ve sağlık tehditlerini en aza indirmenin önemli yollarından biri, daha sıkı savaş yasaları hazırlayarak hedefleri ve silahları sınırlandırmaktır. Bahsedildiği gibi doğadaki yapay değişikliklerin (insanların sebep olduğu seller gibi) savaş aracı olarak kullanılmasını önleyen ENMOD Antlaşması, kullanılacak yasal araçların en iyi örneklerinden biridir. Farklı türde silahların menfi çevresel etkileri ve kimyasal tesisleri hedef almanın bir toplum için yarattığı riskler bilindiğine göre, yeni uluslararası düzenlemelere ihtiyaç vardır.

Savaş ve çatışmaların menfi etkilerinden oluşan uzun listeye (insan kaybı, ekonomik kayıplar, mülteciler) çevresel sorunları da eklemek, şiddet içermeyen çözümlerin daha çok tercih edilir hale gelmesini sağlayacaktır (Haavisto, 2004:198-199).

11.1. Sivil Toplum Kuruluşları

STK'ların katılımı, 1990'lı yıllarda güvenlik tartışmalarının kapsamını genişletti ve yeni güvenlik kavrayışları getirdi. BM'in çevre, nüfus, toplumsal kalkınma ve kadın konulu bir dizi konferansında askeri olmayan sorunlar da gündeme getirildi (Renner, 2004: 13). "Sivil toplumla yakınlaşmanın yanı sıra, kimyasal silahların sökülmesi için daha fazla teknolojik seçeneklerin geliştirilmesi" gerekliliği üzerinde de duruldu (Walker, 2004: 178). Çevre sorunları devletlerarası seviyede olduğu kadar, toplumlararası seviyede de çalışmaya teşvik eder. Ekolojik açıdan karşılıklı bağımlılığın sözkonusu olduğu sınırlarda, ülkelerin seçmenleri birbirlerine kenetlenerek, bazen resmi kanallarla atılması zor olan diyalog adımlarını atabilirler. Zamanla, STK'lar ve biliminsanları arasındaki etkileşimler güvenin ve işbirliğinin esaslarının atılmasına yardım edebilirler. Filistinliler ve İsraililer arasında gayri resmi olarak ortak su kaynaklarını yönetmek için görüşmeler yapılması buna örnek olarak gösterilebilir (Conca, 2004: 187).

11.2. Sivil Toplumunu Dahil Etmek

Daha güvenli ve barışçı bir dünya meydana getirilmesinde sivil toplumun da çalışmalara dahil edilmesi yapılan çalışmalarda başarı şansını arttıracaktır. Son 15-20 yılda yaşananlar sivil toplumdaki aktörlerin, global siyaset alanında başarılı aktörler ve hatta güvenlikle ilgili birçok konuda liderler olduklarını gösterdi.

2004 Nobel Barış Ödülü'ne Kenya'daki "Yeşil Kuşak" hareketinin lideri Wangari Maathai'nin layık görülmesi, uluslararası arenada bu tür liderlerin kabul görmesinin, çevrenin barış ve güvenlikle ilgili kaygılarla bağlantılı olduğunun anlaşılmasının cesaret verici örnekleridir.

"Sivil toplumun giderek artan etkisi, örgütlerin "ağ oluşturma" (belki de küreselleşme çağının sembol fiili) kapasitesini artıran birçok farklı varlığa bağlı olabilir." Bu kapasiteyi sivil toplum daha da artırarak etkin ortaklar olma ve becerilerini güvenlik sorunlarında da kullanarak barışın temellerini en iyi biçimde atabilir. Yeni iletişim teknolojilerinin kullanımıyla, STK'ların iletişim ağı kurması daha da kolaylaştı. Örneğin, Uluslararası Kara Mayını Yasaklama Kampanyası (ICBL) 1990'lı yıllarda yüzlerce STK'yı internet ve e-posta aracılığıyla bir araya getiren eşgüdümlü bir çalışmaydı. Kara Mayınlarını Yasaklama Antlaşması'nı kampanya tasarladı, taslak haline getirdi, hükümet desteğini aldı ve 2004 Ekim'de 143 devletin onay imzasına ulaştı. İlk defa bir anlaşma sivil toplum liderliğinde hazırlanıp hedefine ulaştı. ICBL bu başarı sayesinde 1997'de Nobel Barış Ödülü'nü kazandı. ICBL'nin iletişim ağı başarısından diğer STK'lar ders alabilirler (French, 2004:214-217).

Sivil toplum, hükümet ve özel sektör, ortak çıkarların söz konusu olduğu sorunları (barış ve güvenlik de dahil) çözmek için, genellikle geçici bir süreliğine ve hiyerarşik olmayan bir yapıda işbirliği yapıyorlar. STK'lara ve diğer sivil toplum örgütlerine, bu "küresel kamu politikası ağları" siyasi karar alma aşamasında daha önce benzeri görülmemiş roller veriyor (French, 2004: 218).

Tablo 3: Küresel Kamu Politika Ağları Örneği

Ağın Adı	Bazı Ortakları	Ayrıntılar
Küresel Su Ortaklığı	Avrupa Birliği, IFPRI, Pekin Üniversitesi, İsveç Uluslararası Kalkınma Örgütü, UNDP, Dünya Bankası	Ortaklık, 1992'deki Dublin ve Rio de Janeiro konferanslarının ardından, ülkelere, su kaynaklarının sürdürülebilir yönetiminde yardımcı olmak üzere kuruldu.

Kaynak: Hilary French (2004). "Barışın Temellerini Atmak", Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 201-222.

Çeşitli güvenlik konularını ele almak bakımından, STK'ların, hükümetlerin ve ticari ağların işbirlikleri (!) gelecek vaat ediyor ve hükümetlerin ve uluslararası kuruluşların desteğini hak ediyor.

Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi (2002) BM'nin bu tür ortaklıkları desteklemesi de, bu girişimlerin ihtiyaç duyduğu kurumsal desteğin bir örneğini teşkil ediyor. Johannesburg'daki toplantıda, yenilenebilir enerji kaynaklarının tanıtılmasından su yönetimine kadar birçok konuyu ele alan, 100'den fazla hükümet, özel sektör, STK ortaklığı kuruldu (French, 2004: 220).

12. SONUÇ

Modern savaşların çevresel etkilerini; savaşa hazırlığın çevreye etkileri, savaşın çevreye etkisi, savaş sonrası devam eden çevresel etkiler olmak üzere üç grupta değerlendirebiliriz.

Çevrenin silahlı çatışmalar sırasında doğrudan korunmasını düzenleyen sadece iki antlaşmanın varlığından söz edilebilir. Birincisi 18.05.1977 tarihli Askeri Amaçlarla ya da Daha Başka Düşmanca Amaçlarla Çevrenin Değiştirilmesi Tekniklerinin Kullanılmasına İlişkin Sözleşme (ENMOD Sözleşmesi), diğeri ise 10 Haziran 1977 tarihli 1949 Cenevre Sözleşmeleri'ne ek Cenevre I.Protokolüdür.

Çevrenin korunması daha güvenli ve barışçı bir dünya meydana getirilmesinde sivil toplumun da çalışmalara dahil edilmesi yapılan çalışmalarda başarı şansını arttıracaktır. Son 15-20 yılda yaşananlar sivil toplumdaki aktörlerin, global siyaset alanında başarılı aktörler ve hatta güvenlikle ilgili birçok konuda liderler olduklarını gösterdi. Çeşitli güvenlik konularını ele almak bakımından, STK'ların, işbirlikleri gelecek vaat ediyor ve hükümetlerin ve uluslararası kuruluşların desteğini hak ediyor (French, 2004: 220).

12. KAYNAKLAR

- ASSADOURIAN, Erik. (2004). "Zehirli Kimyasallar", Dünyanın Durumu 2005, *Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 95-97.
- ASSADOURIAN, Erik. (2004). "Nükleer Enerji", Dünyanın Durumu 2005, *Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 149-151.
- CONCA, K. vd. (2004). "Çevresel İşbirliği Yoluyla Barışı Yaratmak", Dünyanın Durumu 2005, *Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 181- 195.
- DEMİRER, G. N. ve DURAN, M., DEMİRER, T.,(1997). *Ve Kirlendi Dünya*, Öteki Matbaası.
- FRENCH, Hilary. (2004). "Barışın Temellerini Atmak", Dünyanın Durumu 2005, *Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 201-222.

- HAAVISTO, Pekka. (2004). “Savaşın Çevreye Etkileri”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 197-199.
- MARGESSON, Rhoda. (2004). “Çevresel Mülteciler”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 47-49.
- PAZARCI, Hüseyin. (1992). “Uluslararası Hukuka Göre Çevrenin Savaş Sırasında Korunması”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Ankara, Ocak-Haziran, (47-1.2), 103-114.
- PAZARCI, Hüseyin. (2006). *Uluslararası Hukuk*, Turhan Kitabevi, Ankara.
- PRUGH, T. vd. (2004). “Petrol Ekonomisini Değiştirmek”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 125-147.
- RENNER, Michael. (2004). “Güvenliği Yeniden Tanımlamak”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 3-22.
- RENNER, Michael. (2004).”Kaynak Zenginliği ve İhtilaf”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 117-119.
- RENNER, Michael. (2004). “Savaş Sonrası Toplularını Silahsızlandırmak”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 153-172.
- SOYSAL, Ahmet. (2005). “*Birinci, İkinci Körfez Savaşları Ve Çevre*”, *Irak'ta Savaş ve Sağlık*, Türk Tabipleri Birliği Yayınları, Ankara, 47-53.
- TONT, Sargun A. (2001). *Sulak Bir Gezegenden Öyküler*, TÜBİTAK Yayınları. Ankara.
- UĞURLU, Örgen. (2006). *Türkiye’de Çevresel Güvenlik Bağlamında Sürdürülebilir Enerji Politikaları*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- WALKER, Paul F. (2004). “Kimyasal Silahlar”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 177-179.
- WOLF, A.T.vd. (2004). “Su İhtilaflarını Çözmek ve İşbirliği”, *Dünyanın Durumu 2005, Sürdürülebilir Toplum İçin Worldwatch Enstitüsü Raporu*, TEMA Vakfı Yayınları, İstanbul, 99-116.
- http://halksagligi.med.ege.edu.tr/seminerler/2006-07/Savas_cevre_ASB.pdf,
Erişim Tarihi: 15.07.2008, Beliner, Aylin Sena, “Savaşın Çevreye Etkisi”.

<http://www.aksam.com.tr/arsiv/aksam/2003/02/08/yazarlar/yazarlar162.html>,
Erişim Tarihi:15.07.2008, Berberoğlu,Oya, “Savaşın Çevre Felaketi.

[http://www.antalya.pol.tr/index.php?Itemid=146&id=213&option=com_content
&task=view](http://www.antalya.pol.tr/index.php?Itemid=146&id=213&option=com_content&task=view), Erişim Tarihi: 15.07.2008, Antalya Emniyet Müdürlüğü.

[http://www.bianet.org/bianet/kategori/cevre-ekoloji/15650/savasin-cevresel-
etkileri-ya-da-kiyamet](http://www.bianet.org/bianet/kategori/cevre-ekoloji/15650/savasin-cevresel-etkileri-ya-da-kiyamet), Erişim Tarihi:15.07.2008, Dadan, Kadir.

<http://www.cmo.org.tr/duyuru2.php?did=82> Erişim Tarihi:15.07.2008, TMMOB
Çevre Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu, “SAVAŞA DEĞİL,
YAŞAMA!”.

[http://www.mazlumder.org.tr/file/4.%20bir%20grup%20hakk%c4%b1%20olarak
k%20bar%c4%b1%20hakk%c4%b1.pdf](http://www.mazlumder.org.tr/file/4.%20bir%20grup%20hakk%c4%b1%20olarak%20bar%c4%b1%20hakk%c4%b1.pdf) Erişim Tarihi: 23. 04.
2008, Aral, Berdal, “Bir Grup Hakkı Olarak Barış Hakkı”.

<http://www.sunshine-project.org/enmod/parties.html>, Erişim Tarihi: 27.04.
2008)

TÜKETİCİLERİN TV REKLÂMLARINA GENEL BAKIŞ AÇILARI VE TV REKLÂMINDAN KAÇINMA EĞİLİMLERİ İTİBARIYLA İNCELENMESİ

Eyüp AKIN*
M. Şükrü AKDOĞAN**

ÖZET

Bu araştırmada tüketicilerin reklâma karşı tutumları üzerinde durulmuştur. Elde edilen verilerin analizleriyle tüketicilerin TV reklâmlarına karşı genel tutumları ve reklâmdan kaçınma eğilimleri tespit edilerek, tüketiciler dört grup olarak ele alınmıştır. Bu dört grubun demografik özellikleri itibarıyla farklılaşma düzeyleri belirlenmeye çalışılarak grupların TV reklâmı türleri ve içerik öğelerine göre reklâma bakış açıları tespit edilmiştir. Araştırma sonunda tüketicilerin TV reklâmlarına olumsuz bakış açılarının olduğu ve reklâmdan kaçınma eğilimlerinin yüksek olduğu belirlenmiştir. Ulaşılan sonuçlar çerçevesinde reklâmcılara, pazarlama iletişimcilerine, iletişim çabasında olacak firma yöneticilerine ve gelecekteki benzer araştırmalara yönelik farklı öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Pazarlama İletişimi, TV Reklâmları, TV Reklâmına Karşı Tutum.

ABSTRACT

In this study, consumers' attitudes towards TV commercials are emphasized. With the analysis of acquired data, consumers' general attitudes towards TV commercials and their avoidance tendency from advertisement are fixed and the consumers are considered as four groups. By trying to determine these four groups' differentiation levels in respect of their demographics, the groups' attitudes towards advertisements according to the types and content elements of TV commercials are fixed. At the end of the study, it is determined that the consumers have negative attitudes towards TV commercials and that they have higher tendency to avoid from commercials. With the part of results, some different suggestions to the advertisers, marketing communicators, owners of the firms which have communication efforts and to the future similar researches are developed.

Keywords: Marketing Communications, TV Commercials, Attitude towards TV Commercials

1. GİRİŞ

Genel kabul görmüş bir konu olarak reklâmlar “daha fazla hedef kitleye, daha pratik ve verimli olarak ulaşılabilmeyi sağlayan (Smith, 1994: 5)” araçtır ve Kotler’in de ifade ettiği üzere reklâm; öncelikle ürünün fark edilmesini, bazen ürün hakkında bilgi edinilmesini, nadiren ürünün tercih edilmesini ve daha da

* Araş. Gör. Dr., Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

** Prof. Dr., Nevşehir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

nadir olarak ürünün satın alınmasını sağlar (Kotler, 2003: 142). Dolayısıyla faaliyetlerin doğru bir şekilde ve etkin olarak yerine getirilmesi önem kazanmaktadır. Reklâmın etkinliği açısından faaliyetlerdeki kontrolün optimum seviyede tutulması gerekmektedir. Optimum seviyede kontrol için hedef kitle ile ilgili uygun ve kullanışlı bilgilere ulaşmak şarttır. Soberman’ında belirttiği gibi “çağımızda pazarlama, faaliyetlerindeki kontrolde etkinlik için gerekli olan uygun bilgilere ulaşımı kolaylaştırıyor olsa bile, pazar hedeflemesi tüketici davranışı ile medya takip alışkanlıklarının ilişkisinin anlaşılmasını gerekli kıldığı için oldukça zor ve uğraştırıcı bir süreç olmaya devam etmektedir (Soberman, 2005: 428-429).” Ayrıca Weilbacher; reklâmla ilgili en büyük zorluğun, amaçlanan işlere ilişkin bilgileri tüketici zihnine yerleştirerek markanın kabul edilebilirliğine ve arzulanabilirliğine yönelik algısal çerçevenin oluşturulması için en uygun yolun veya aracın bulunmasının önemine vurgu yapmıştır (Weilbacher, 2003: 230). Bu çerçeveden bakıldığında; reklâmın ve özellikle TV reklâmının gerek tercih edilmede, gerekse satın almadaki etkilerinden maksimum düzeyde faydalanabilmek için tüketicilerin reklâma genel bakış açılarının, reklâma yayınlandığında izleme eğilimlerinin, kullanılan içerik öğesi ve reklâm türlerine karşı bakış açılarının tespiti önem kazanmaktadır.

Bu perspektifle gerçekleştirilen araştırmamızın amacı, tüketicilerin TV reklâmlarına bakış açılarının ve TV reklâmı takip eğilimlerinin belirlenmesi, bu eğilimler doğrultusunda tüketicilerin farklı gruplar altında ele alınıp alınmayacağına tespiti ve bu grupların çerçevesinde reklâm içeriği ve türüne göre tüketicilerin bakış açılarının farklılaşp farklılaşmayacağına ortaya konulmasıdır. Araştırmamızda ele alınan içerik öğelerine ve reklâm türlerine göre tüketici bakış açılarının belirlenmeye çalışılacak olması çalışmamızın önemini ortaya koyan önemli faktörlerden biri olarak ele alınabilir. Olası sonuçlarla birlikte TV reklâmının tüketici bakışı ile ele alınmasına bağlı olarak özellikle pazarlama iletişimi perspektifinden TV reklâmlarına yönelik öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

2. ARAŞTIRMANIN GEÇMİŞİ

Literatürdeki pazarlamaya dönük yapılan reklâm konulu çalışmalar incelendiğinde, çalışmaları konuları itibariyle 3 başlık altında ele almak mümkündür.

2.1. Reklâmın Genel Etkinliğine Yönelik Çalışmalar

Reklâmın etkinliğine yönelik uzun süredir yapılmakta olan çalışmalarda etkinlik açısından farklı birçok konu ele alınmıştır. Coffin 1963’teki çalışmasıyla reklâmın etkinliği üzerinde çalışarak hedef kitle büyüklüğü ile etkinin derinliğini temel etkinlik kriterleri olarak belirlemiştir. 1963 yılındaki çalışmasında Maloney reklâmın tamamen inanılır olmadan etkin olabileceği üzerinde durmuştur. Gardner 1975’te yanıltıcı reklâmların etkinliğine ilişkin bir çalışma gerçekleştirmiştir. Clarke 1976’da reklâmın satış üzerindeki kalıcı etkisinin

ekonomik ölçümüne yönelik bir çalışma yapmıştır. Burke ve Srull 1988 yılındaki araştırmalarında; bir reklâmın hatırlama düzeyi ile o markayı üreten firmanın ürün hattındaki diğer ürünlerin reklâmların etkileri üzerinde durmuşlardır. 1995 yılında Lodish vd. TV reklâmının işlevleri ile ilgili bir çalıştırma gerçekleştirmişlerdir. 1997 yılında Gunter vd. izlenmekte olan programın içeriği ile reklâmın hatırlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Ahearne vd.'nin 2000 yılında gerçekleştirdikleri çalışmada, reklâmın etkinliği ile reklâmın açık uçluluğu arasındaki ilişkiyi ele almışlardır. Shrum 2004 yılındaki araştırmasıyla, reklâmların kullanımının marka bağımlılığının aşılmasına etkisi üzerinde durmuştur. Dahlen ve Lange 2005 yılındaki güçlü ve zayıf markaların reklâm etkinliğine yönelik çalışma gerçekleştirmişlerdir. Valkenburg ve Buijzen 2005 yılında çocuklar üzerindeki araştırmalarıyla TV reklâmının marka farkındalığı yaratmadaki etkisine yönelik bir çalışma gerçekleştirmişlerdir.

2.2. Reklâma Genel Bakış Açısını Belirlemeye Yönelik Çalışmalar

Witkowski ve Kellner (1998) reklâma karşı tutumda Almanya ve ABD arasındaki farkı belirlemeye yönelik bir çalışma gerçekleştirmişlerdir. Simpson vd. 1999 yılındaki araştırmalarıyla tüketicinin reklâmı ahlâki değerlendirme düzeyi ile satın alma eğilimi, markaya karşı tutumu ve reklâma karşı tutumları arasında ilişkiyi incelemişlerdir. Kokkinaki ve Lunt 1999 yılında yaptıkları araştırmada reklâm mesajına ilgi düzeyi ile markaya karşı tutum arasında ilişkiyi ele almışlardır. Chebat vd. (2001) araştırmalarında tüketicilerin, reklâmı yapılan ürüne ilişkin ilgililik düzeyleri ile reklâma bakış açılarını ele almışlardır. Pashupati 2003 yılındaki araştırmasıyla reklâm tekrarı ile tüketici tutumu arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Reklâmda kadın ve erkek rollerini incelemeye yönelik yaptıkları araştırma ile Orth ve Holancova (2004), kadınların reklâma bağlı olarak markaya karşı tutumlarının, satın alma eğilimlerinin ve reklâma karşı genel tutumlarının daha olumlu olduğunu belirlemişlerdir. Shavitt vd.'nin 2004 yılındaki çalışmalarında tüketicilerin genel olarak reklâma karşı tutumları ve mecralara göre reklâma karşı tutumları ele alınmıştır. Ambler ve Hollier 2004 yılındaki araştırmalarında reklâm için yapılan harcama miktarının tüketici algısına etkisini incelemişlerdir.

2.3. Reklâmdaki İçerik Unsurlarının Etkinliğine Yönelik Çalışmalar

1989 yılındaki çalışmalarında Marlowe vd. içerik analiziyle reklâmda aktarılan sorunlar ve çözümleri üzerinde durmuşlardır. Tai 1999 yılındaki reklâmda kullanılan seks unsurun inceleyerek, klasik koşullama benzetmesi yapmıştır. Dotson ve Hyatt 2000 yılındaki çalışmalarında dini unsurların reklâmda kullanılmasını değerlendirmişlerdir. Kumar 2000'de yaptığı çalışma ile içerik olarak benzeşen reklâmları ele almıştır. Kent ve Kellaris 2001 yılındaki araştırmalarında önceden markaya yönelik olarak bilinirlik düzeyi ile hem

reklâmdaki markanın hem de reklâmda iddia edilen mesajın hatırlanmasının ilişkisini araştırmıştır. Marchand ve Filiatrault 2001'de AIDS'ten korunmaya yönelik hazırlanan farklı sosyal içerikli reklâmlara yönelik araştırma yapmışlardır. Koç'un çalışmasında (2002) evli çiftlerin birey olarak pazarlama iletişimi mesajlarına olan tepkileri ve tepkiler arasındaki fark ele alınmıştır. Compeau vd. 2002'deki araştırmalarında reklâmda kullanılan referans fiyat yüksekliğinin reklâmın güvenilirliğine etkisi incelenmiştir. Uğur ve Şimşek 2004'teki çalışmalarında reklâmda kadın ve erkek imajının kullanımına ilişkin detaylı bir inceleme yapmışlardır. Garretson ve Burton, 2005 yılındaki çalışmalarıyla kampanyalarda sözcü olarak kullanılan ünlü karakterlerin markaya karşı tutuma ve markanın hatırlanma düzeyine etkisini değerlendirmişlerdir. Ramos ve Franco'nun 2005'deki dayanıklı tüketim mallarına ilişkin çalışmalarında reklâmda kullanılan fiyatın satışlara etkisi araştırılmıştır.

Reklâma karşı genel tutumun yanı sıra Urban reklâm takip eğilimlerine ilişkin bilgilere şu şekilde yer verilmektedir: TV reklâmına maruz kalan olası müşterilerin üçte biri reklâmı izlerken, geriye kalanı kanal değiştirmekte, sesi kapatmakta veya odayı terk etmektedir. Ayrıca araştırmacının belirttiğine göre bir pazarlama araştırma firmasının 2004 yılında yaptığı araştırmayla da izleyicilerin %79'unun reklâm sırasında kanal değiştirdiğini tespit etmiştir ve bu oran 1986'da %51 civarındadır (2005: 156-157).

Gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde, reklâmın genel olarak ya da reklâmdaki belirgin özelliklerin etkinliğinin ve reklâma karşı bakış açısı ile farklı unsurların ilişkisinin ele alındığı görülmektedir. Araştırmaların genelinde spesifik konular üzerinde incelemeler yapılmış olup, reklâma karşı genel bakışı ve reklâm içeriğine göre tüketici tutumları ile reklâm takip alışkanlıklarının ilişkisine yönelik araştırmalara rastlanamamıştır. Dolayısıyla araştırmamız bu eksik perspektif üzerine inşa edilmeye çalışılmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Veri Elde Etme Yöntemi

Araştırmamızda veri elde etmeye yönelik olarak anket yönteminden faydalanılmıştır. Anket üç bölümden oluşturulmuştur. İlk bölümde tüketicilerin demografik özelliklerini ve TV izleme saat dilimini belirlemek için altı adet soruya yer verilmiştir. İkinci bölümde toplam 28 soruya yer verilerek, bu bölüm 5'li sıralı ölçekle hazırlanmıştır (1:Asla.....5:Her zaman). Bu sorulardan ilk altısı tüketicilerin TV izlerken reklâmla karşılaştıklarındaki davranışlarını belirlemek içindir. Sorular reklâmdan kaçınma durumunun tespiti için kullanılan Speck and Elliot (1997), Gupta and Gould (1997); Gould vd. (2000) çalışmalarındaki ölçeklerden alınmıştır. Geriye kalan 22 adet soru ise, tüketicilerin TV reklâmı izlerken karşılaştıkları tür ve içeriğe göre takip etme/rahatsız olma eğilimlerini belirlemeye yönelik olarak tasarlanmıştır.

Seçilen tür ve içerik unsurları, en temel şekilleriyle ele alınmış olup, tüketicinin bilgi düzeyini zorlayıcı teknik ayrımlara dayanan içerik öğeleri ve reklâm türlerinin kullanılmasından kaçınılmıştır.

Anketin 3. ve son bölümünde tüketicinin reklâma bakış açısını belirlemeye yönelik olarak 36 sorulu bir ölçek kullanılmış olup, sorular 5’li likert tipi (1:Kesinlikle Katılmıyorum 5:Kesinlikle Katılıyorum) ölçek olarak düzenlenmiştir. Bu bölümdeki sorular; Rossiter (1977), Mangleburg And Bristol (1998), Moschis (1978), Gaski And Etzel (1986), Donthu And Gilliland (1996), Elliot And Speck (1998), Brackett And Carr (2001), Burnet (2000), Ducoffe (1995), Smith And Neijens (2000), Ducoffe (1996), Pollay And Mittal (1993) ve Obermiller And Spangenberg (1998) ölçeklerindeki değişkenler esas alınarak belirlenmiştir. Anketin uygulanmasına geçilmeden önce ifadelerin anlaşılabilirliğini belirleyebilmek için basit tesadüfî örnekleme ile 30 kişilik bir grup üzerinde uygulama yapılarak gerekli sadeleştirme ve düzeltmeler yapılmıştır.

3.2. Örnekleme Süreci

Araştırmamız sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel heterojenlik özelliğinden ötürü İstanbul ilinde gerçekleştirilmiştir. Uygulanacak hedef kitleyi belirlerken, Nüfus İşleri Genel Müdürlüğü’nün 2007 Türkiye nüfusu verileri temel alınarak hesaplanan oranlar doğrultusunda “ihtimalsiz örnekleme yöntemlerinden olan kotalı örnekleme (Nakip, 2003: 183)” yönteminden faydalanılmıştır. Yaş ve cinsiyet boyutlarına göre kotalar belirlenerek, oluşturulan alt gruplara göre toplam 1500 tüketiciye anket ulaştırılmıştır. Ölçeklerin kapsamlı ve anketin uzun olmasına bağlı olarak maliyet ve süre kısıtlarından ötürü anketör kullanımı yerine tüketicilere anketlerin elden iletilip geri dönüşün sağlanması yöntemi tercih edilmiştir. Sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel dağılımın sağlanabilmesi için anket formları İstanbul’da faaliyet gösteren üniversite hazırlık dershanelerin şubelerinde öğrenim gören öğrenciler ve öğretmenler aracılığıyla tüketici gruplarına iletilmiştir. Seçilen dersane ve şubeler sosyo-ekonomik heterojenliği sağlayacak şekilde Beşiktaş, Taksim, Şişli, Esenler, Sultançiftliği, Kadıköy, Gültepe ve Ümraniye semtlerinden seçilmiştir. Dağıtımı gerçekleştirilen 1500 anketten formundan 670 adedi geri dönmüş, incelemeler sonunca bu anketlerden 460 adedinin analize dâhil edilmesine karar verilmiştir.

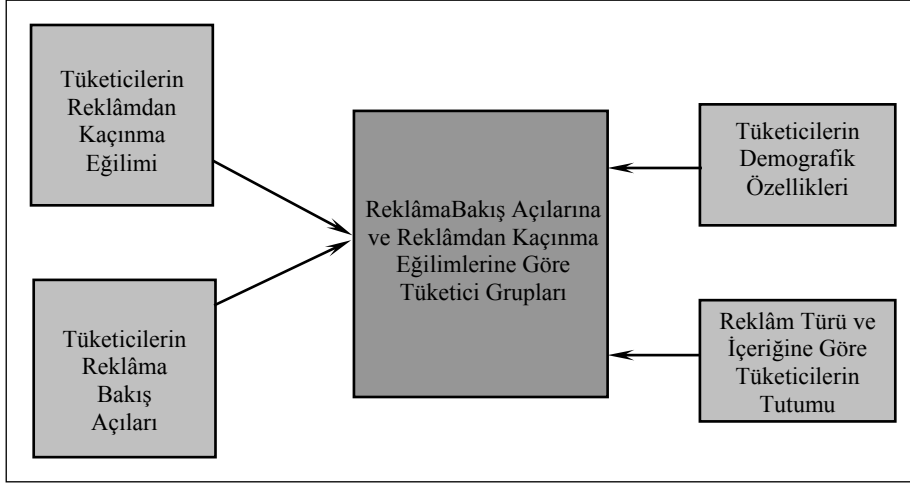
3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Araştırmamız sosyo-ekonomik ve sosyo-kültürel açıdan ülkemiz nüfusunu temsil edebilecek tüketicilerin (İstanbul ölçeğinde) TV reklâmlarına bakış açılarının belirlenmesine, reklâmdan kaçınma eğilimlerinin belirlenmesine, reklâm içerik ve türüne göre tüketici bakış açısının belirlenmesine yönelik tespitleri kapsamaktadır. Dolayısıyla araştırmamız nedensel ilişkilerden çok, durum tespitine yönelik gerçekleştirilmiş olup, nedensel olası ilişkilere sadece yorumlarda yer verilmiştir. Araştırmamızdaki en önemli iki kısıttan ilki; yaş ve cinsiyet oranlarına göre kotalı örnekleme ile belirlenmiş olan hedef gruplara

iletilen anketlerden geri dönüp analizde dâhil edilenlerin dağılımlarının, amaçlanan oranla örtüşmemesidir. İkinci kısıt ise, İstanbul ölçeğindeki çalışmamızda ulaşılan tüketicilerin sosyo-demografik ve sosyo-kültürel nitelik itibariyle Türkiye'yi temsil ettiği varsayımdır.

3.4. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Çalışmamızda incelen konuya ilişkin model aşağıdaki şekilde verilmiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Belirlenen model çerçevesinde öncelikle tüketiciler reklâmdan kaçınma eğilimlerine ve reklama bakış açılarına göre iki farklı boyut temel alınarak her iki boyuta göre ayrı ayrı gruplandırılacaktır. Oluşturulan bu gruplar arasında farkın olup olmadığı incelenerek fark bulunduğu takdirde, tüketiciler iki değişkeni (reklamdan kaçınma-reklama bakış) kapsayacak şekilde alt gruplara ayrılacaktır. Yeni gruplar arasında demografik özelliklere, reklam türü ve içeriğine göre ve de tutumlara göre farklılıklar incelenecektir. Tasarlanan araştırma modeli çerçevesinde oluşturulan ve %95 güven seviyesinde ayrı test edilecek 5 farklı hipotez belirlenmiştir.

İncelenen ilk konu TV reklâmına maruz kalan tüketicilerin davranış eğilimlerini belirleyerek, eğilimdeki farka göre tüketicileri gruplandırmayı ön gören 1. hipotezimiz şu şekildedir: ***"H₁= TV reklâmına maruz kalan tüketiciler davranış eğilimlerine göre farklı gruplar altında toplanabilir"***

Tüketicilerin TV reklâmına genel bakış açılarına göre farklı kümeler oluşturabileceği varsayımıyla oluşturulan 2. hipotezimiz şu şekildedir: ***"H₂= TV reklâmına bakış açılarına göre tüketiciler farklı gruplar altında toplanabilir"***

İlk iki hipotezin doğrulanabileceği öngörüsü ile TV reklâmından kaçınma eğilimi ile TV reklâmına bakış arasındaki olası anlamlı farkı inceleyen hipotezimiz ise; ***"H₃=TV reklâmına bakış açılarına ve reklâmdan kaçınma"***

eğilimlerine göre oluşturulan tüketici grupları arasında fark vardır” şeklindedir.

Gruplar arasında farkla birlikte 2 boyuta göre (reklamdan kaçınma-reklama bakış) yeniden oluşturulacak grupların demografik değişkenlere göre farkını belirlemek için tasarlanan ve her bir demografik değişken için ayrı ayrı test edilecek olan 4. hipotez şu şekilde belirlenmiştir: ***“H₄=Tüketicilerin reklâma bakış açısı ve kaçınma eğilimlerine göre oluşturulan gruplar demografik özelliklerine göre farklılaşmaktadır.”***

Oluşturulacak yeni grupların reklâm içeriği ve türüne göre farklı eğilimlere sahip olup olmadıklarının tespiti için her bir içerik unsuru ve reklâm türüne göre test edilecek olan beşinci hipotezimiz ise; ***“H₅=Tüketicilerin reklâm içeriğine ve türüne göre takip etme/rahatsız olma durumları, tüketicilerin reklâma bakış açısı ve kaçınma eğilimlerine göre oluşturulan gruplar arasında fark vardır.”*** şeklindedir.

3.5. Kullanılan Analizler ve Yöntemleri

Araştırmada verilerin ve hipotezlerin özelliklerine göre varyans analizi ve ki-kare analizlerinden faydalanılmış olup, tüketicilerin reklâma bakış açısına ve reklâmdan kaçınma eğilimlerine göre gruplandırmasına yönelik olarak kümeleme analizinden faydalanılmıştır. Varyans analizinin amacı, faktörlerin çeşitli düzeylerinin bağımlı değişken üzerindeki etki derecelerini ortaya çıkarmaktır. Tesadüfi olarak seçilen gözlemler, gruplara ayrılır ve grupların her birine faktörlerin çeşitli düzeylerinin muhtemel kombinasyonlarından biri uygulanır (Nakip, 2005: 257). Varyans analizinde aralarında fark incelenen grup sayısı ikiden fazla olduğunda, farkın kaynağını yaratan grupları belirlemeye yönelik olarak Fisher en küçük anlamlı fark analizi (Fisher's Least Significant Difference-LSD) sonuçları temel alınmıştır.

Dağılımları temel alarak farkların ortaya konulmasını amaçlayan hipotezlerin testinde tanımlayıcı istatistiklerle çapraz tablolardan ve kıkare testinden faydalanılmıştır. Ki-kare; özünde uyum iyiliği testi, gözlem değerinin beklenen değerden farklı olup olmadığını belirleyen bir testtir (Nakip, 2003: 273; Churchill ve Brown 2004: 556). Gözlenen her olayın teorik ya da beklenen bir değeri vardır ve bu farkın anlamlı olup olmadığını kıkare analizi ile tespit etmek mümkündür (Nakip, 2003: 273).

Kümeleme analizi, bireylerin tüm değişkenler itibarıyla benzerliklerini esas alarak, benzer bireylerin aynı gruplarda veya kümelerde toplanması, bu kümelerin tanımlanması ve bireylerin hangi gruba dâhil olduğunun tahmin edilmesi amacıyla yapılır (Kurtuluş, 2004: 409). Dolayısıyla temel amaç, benzerlik özellikleri yüksek olan araştırma örneğini aynı grup (küme) altına alarak gruplar arasında anlamlı değerlendirmeler yapılabilmesini sağlamaktır (Churchill ve Iacobucci, 2002: 984). Bu açıdan bireyleri ya da objeleri belirli kriterler açısından benzerliklerine göre gruplandıran çok değişkenli bir

istatistiksel analizdir. Analiz sonucunda elde edilen kümelerin içsel homojenliğinin yüksek olması gerekmektedir (Zigmund ve Golden, 1997: 673). Yani her bir grup ya da küme homojen niteliğe sahiptir. Her bir küme ya da grup kendi içinde birbirine benzer olup, diğer kümelerden ise belirlenen değişkenler itibarıyla ayrılmaktadır (Sharma, 1996: 188). Verilerin değerlendirilmesinde hiyerarşik olmayan kümeleme (K-ortalamlar) kullanılmıştır. Hiyerarşik olmayan kümeleme analizinde küme sayısı önceden belirlenmektedir ve belirleme araştırmanın ön bilgisine ve tecrübesine dayanarak yapılmaktadır (Nakip, 2003: 440). Anket ile elde edilen verilerin analizi SPSS 13.0 paket programı ile gerçekleştirilmiştir.

4. BULGU VE ANALİZLER

Analize dâhil edilen 460 tüketicinin demografik özelliklerine ve ayrıca gün içinde en çok TV izledikleri saat dilimine ilişkin dağılımı aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 1: Ankete Katılan Tüketicilerin Demografik Özellikleri

	Frekans	Yüzde		Frekans	Yüzde
Cinsiyet			Medeni hâl		
Erkek	217	47,17	Bekâr	330	71,74
Kadın	243	52,83	Evli	114	24,78
Toplam	460	100	Dul/Boşanmış	16	3,48
Yaş			Öğrenim Durumu		
16-19	213	46,30	İlköğretim	32	6,96
20-29	124	26,96	Lise	283	61,52
30-39	61	13,26	Üniversite	117	25,43
40-49	42	9,13	Master/Doktora	28	6,09
50 ve Üzeri	20	4,35	Toplam	460	100
Toplam	460	100	Günlük En Çok TV İzlenen Saat Dilimi		
Ailenin Aylık Geliri			06:00-09:00	6	1,30
1000 YTL'den Az	99	21,52	09:00-12:00	26	5,65
1001-1500 YTL	160	34,78	12:00-15:00	6	1,30
1501-2000 YTL	70	15,22	15:00-18:00	39	8,48
2001-2500 YTL	36	7,83	18:00-21:00	102	22,17
2501-3000 YTL	38	8,26	21:00-24:00	255	55,43
3001 YTL'den Fazla	57	12,39	24:00-03:00	21	4,57
Toplam	460	100	03:00-06:00	5	1,09
			Toplam	460	100

Ankete katılan tüketicilerin cinsiyete göre dağılımı incelendiğinde katılımcıların %47,17'sinin kadın, %52,83'ünün erkek olduğu görülmektedir. Katılımcıların %71,74'ü bekârken, %24,78'i evli ve geriye kalan %3,48'lik kısmı dul ya da boşanmıştır. Katılımcıların %46,3'ü 16-19 yaş grubunda, %26,96'sı 20-29 yaş grubunda, %13,26'sı 30-39 yaş grubunda, %9,13'ü 40-49 yaş grubunda ve %4,35'i 50 ve üzeri yaş grubunda yer almaktadır. Katılımcıların öğrenim durumu dağılımı %6,96'sı ilköğretim, %61,52'si lise, %25,43'ü

üniversite ve %6,09'u lisansüstü eğitim düzeyi şeklindedir. Aylık aile gelir durumuna göre dağılım incelendiğinde yığılmanın 1001-1500 YTL aralığında olduğu görülmektedir, zira katılımcıların %34,78'i bu grupta yer almaktadır. Bu grubu sırasıyla %21,52'lik oranla 1000 YTL ve altında gelire sahip olanlar, %15,22 oranıyla 1501-2000 YTL aralığında gelire sahip olanlar, %12,39'luk oranla 3001 YTL üzerinde gelire sahip olanlar, %8,26 oranıyla 2501-3000YTL aralığında geliri olanlar ve %7,83'lük oranla 2001-2500YTL aralığında gelire sahip olanlar takip etmektedir. En çok TV izlenen saat dilimine göre dağılım incelendiğinde katılımcıların %55,43'ünün 21:00-24:00 saat diliminde ve %22,17'sinin 18:00-24:00 saat diliminde en çok TV izleme davranışı sergiledikleri görülmektedir.

1. Hipotezimizi test etmek için kümeleme analizi yapılmıştır. Kullanılan ölçekte 6 soru yer almaktadır. Ölçeğin güvenilirliği için Cronbach Alpa 0,732 olarak hesaplanmıştır ve bu değer orta düzeyde kabul edilebilir olarak ele alınabilir. Küme sayısının doğru tespiti açısından 2'li ve 3'lü kümelemeler yapılmış ve grupların homojenlik ve anlamlılık düzeyleri incelenerek 2'li kümelemeye karar verilmiştir. Gruplardaki birey sayısı ve grupların büyüklüğüne ilişkin veriler Tablo 2'dedir.

Tablo 2: Reklâmdan Kaçınmaya Göre Oluşturulan Kümelerin Büyüklüğü

Kümeler	Birev Sayıları	Büyüklüğü (%)
1	147	31,96
2	313	68,04
Toplam	460	100,00

Grupların dağılımı incelendiğinde birinci grubun payı yaklaşık %32 iken, bu oran ikinci grup için %68'dir. Grupların değişkenler itibariyle ortalama değerleri ile değişkenlerin kümeleme analizindeki anlamlılık düzeyleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 3: Reklâmdan Kaçınmaya Göre Oluşturulan Kümelerin Nihai Küme Merkezleri ve Varyans Analizi Sonuçları

	Kümeler		F	Sig
	Reklâmdan Kaçınma Eğilimi Düşük*	Reklâmdan Kaçınma Eğilimi Yüksek*		
Reklâm sırasında TV'nin sesini azaltırım	2,27	3,95	277,409	0,000
TV'de reklâmlar başladığında kanal değiştiririm.	2,88	4,34	258,751	0,000
TV reklâmlarında sesi kapatırım	2,04	3,33	98,372	0,000
Kanal değiştirirken reklâmda olan TV kanallarını atlarım	2,89	4,44	294,642	0,000
TV reklâmları esnasında genellikle odayı terk etmekten çekinmem	2,49	3,67	88,049	0,000
TV izlerken bir reklâm çıktığında reklâm bitene kadar ekrana bakmam.	2,23	3,29	83,288	0,000

* Puanlama 5'li sıralı ölçekle "1:Asla 5:Her zaman" şeklinde yapılmıştır

Analiz sonucuna göre tüm değişkenler itibariyle gruplar arasında fark olduğu görülmektedir, dolayısıyla “ $H_1= TV$ reklâmına maruz kalan tüketiciler davranış eğilimlerine göre farklı gruplar altında toplanabilir” hipotezimiz tüm değişkenler için kabul edilmiş olur. Grup ortalamaları incelendiğinde ilk grubun ortalamasının daha düşük, ikinci grubun ise daha yüksek olduğu belirlendiğinden, ilk grup “Reklâmdan kaçınma eğilimi düşük olanlar” ikinci grup ise “Reklâmdan Kaçınma Eğilimi Yüksek Olanlar” şeklinde isimlendirilmiştir.

2. hipotezimizi test için yani tüketicileri reklâma bakış açılarına göre gruplandırabilmek için oluşturulan ölçekte 36 adet soruya yer verilmiş olup, ölçeğin güvenilirlik seviyesini düşürdüğü tespit edilen 3 soru ölçekten çıkarılmıştır. 33 sorulu ölçeğin Cronbach Alpha değeri 0,866 olduğundan güven düzeyinin yükseğe yakın olduğu söylenebilir. Gerçekleştirilen 2’li ve 3’lü ve 4’lü kümeleme analizleri sonucunda, kümelerin homojenliği ve anlamlılık düzeyleri incelenerek 2’li kümeleme yapılmıştır. Oluşturulan gruplara ilişkin üyelik istatistikleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 4: Reklâma Bakış Açılarına Göre Oluşturulan Kümelerin Büyüklüğü

Küme	Birey Sayıları	Büyüklüğü (%)
1	159	34,57
2	301	65,43
Toplam	460	100,00

İlk kümede yer alan tüketicilerin toplam içindeki oranları %34,57 iken, ikinci grupta yer alanların oranı %65,43’tür. Kümeleme analizindeki değişkenlerin ortalama değerler ve değişkenlerin kümelemede etkili olduğuna aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 5: Reklâma Bakış Açılarına Göre Oluşturulan Kümelerin Nihai Küme Merkezleri ve Varyans Analizi Sonuçları

	Olumlu Bakan*	Olumsuz Bakan*	F	Sig.
TV reklâmları gereklidir	3,42	3,15	4,907	,027
TV’de sık olarak reklâm verilmesi eğlenceli ve keyif vericidir	3,01	1,85	117,373	,000
TV reklâmlarının çoğu tüketicilerin zekâlarını aşağılamaktadır	3,05	3,02	0,049	,824
TV reklâmlarından moda ürünler hakkında bilgi edinerek diğer insanları etkilemek için hangi ürünleri almam gerektiğini öğrenebiliyorum.	3,13	2,34	53,955	,000
TV reklâmları yaşama standardımızı yükseltmektedir	3,02	2,12	74,587	,000
TV reklâmları halk için daha iyi ürünlerin geliştirilmesini sağlar.	3,43	2,75	40,250	,000
TV reklâmları hayat tarzı olarak bana benzeyen insanların neler satın aldığını ve kullandığını göstermektedir.	3,25	2,27	96,415	,000
TV reklâmları bizi aşırı bir şekilde satın almaya ve sahip olmaya yönelten materyalist bir toplum haline getirmektedir	2,87	2,39	15,930	,000
TV reklâmları benim aradığım özelliğin hangi markada olduğunu ortaya koymaktadır.	3,33	2,66	41,766	,000

	Olumlu Bakan*	Olumsuz Bakan*	F	Sig.
TV reklamları arzu edilmeyen değerlerin toplumsal değer haline gelmesine yol açmaz	3,26	2,45	62,799	,000
Bazen TV reklamlarında izlediğim şeyleri düşünmekten zevk alırım.	3,36	2,39	76,698	,000
TV reklamları sadece gösteriş için ürün satın alınmasına yol açmaz	3,33	2,42	76,295	,000
Genel olarak TV reklamları ürünlerin düşük fiyatlarla satılmasını sağlar.	2,98	2,19	52,119	,000
TV reklamları sayesinde hangi ürünün benim kişiliğimi yansıtacağına veya hangi ürünün benim kişiliğimi yansıtmayacağına farkına varabiliyorum	3,45	2,15	171,289	,000
Genel olarak TV reklamları, reklâmı yapılan ürünler hakkında gerçeği yansıtmaktadır.	3,16	2,16	103,709	,000
Bazen reklamlar TV'deki diğer programlardan daha eğlendirici olabiliyor.	3,28	2,70	24,416	,000
Genel olarak TV reklamları ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır.	3,30	2,85	18,643	,000
TV reklâmının çoğu, gençliğimizin değer yargılarında sapmalara yol açmaz.	3,11	2,30	57,660	,000
TV reklamları ihtiyaç duyduğum ürünlerden/hizmetlerden hangilerinin satın almak için uygun olduğu konusunda fikirlerimi taze tutmama yardımcı olmaktadır.	3,47	2,79	44,146	,000
Genel olarak TV reklamları ekonomik kaynak kaybına yol açmaz	3,26	2,63	41,955	,000
TV reklamları insanların gerçeklikten uzaklaşıp hayal dünyasında yaşamasını yol açmaz	3,29	2,48	60,984	,000
Türkiye'deki TV reklamlarında cinsellik unsuru çok fazla kullanılmaktadır	2,92	2,81	,998	,318
Genel olarak TV reklamları rekabeti körükler ve bu tüketicinin faydasınadır.	3,34	3,06	5,958	,015
Bazı ürün ya da hizmetlere ilişkin TV reklamlarının yaygınlaşması toplumun zararınadır	2,97	2,90	0,400	,527
TV reklamları ürünler hakkında yeteri kadar bilgi vermektedir	3,31	2,44	73,053	,000
TV'de reklâmı daha fazla yapılan ürünler, satın almak için daha iyi ürünlerdir.	3,23	2,06	138,043	,000
TV reklamları ürünler hakkında iddia edilen şeyleri genellikle abartısız anlatmaktadır.	2,96	1,94	96,711	,000
Yeni bir ürünün TV'de reklâmının yapıldığını görür ya da duyarsam o ürünü alırım.	3,03	1,92	128,169	,000
TV reklamları insanlara en iyi ürünü satın alma imkânını verir.	3,21	2,05	140,199	,000
TV'de reklâma şu anda olduğundan daha fazla yer verilebilir	2,83	1,56	178,106	,000
TV reklamlarının ilgili ve yetkili kurumlarca daha fazla denetlenmesine gerek yoktur.	3,01	1,84	125,240	,000
TV reklamları ürünü kullanan tüketicilerin özellikleri hakkında ve ürünün ne şekilde kullanıldığı hakkında anlamlı bilgiler sunmaktadır.	3,32	2,55	65,778	,000
TV reklamları yayın akışı içinde hep uygun olmayan anlarda gösterilmektedir	2,79	2,53	4,158	,042

* Puanlama 5'li likert tipi ölçekle "1:Kesinlikle Katılmıyorum 5:Kesinlikle Katılıyorum" şeklinde yapılmıştır

Tablo 5’te yer alan anlamlılık düzeyleri incelendiğinde “TV reklâmlarının çoğu tüketicilerin zekâlarını aşağılamaktadır”, “Türkiye'deki TV reklâmlarında cinsellik unsuru çok fazla kullanılmaktadır” ve “Bazı ürün ya da hizmetlere ilişkin TV reklâmlarının yaygınlaşması toplumun zararınadır” dışında kalan değişkenlerin kümeler arası ayırında etkili olduğu görülmektedir. Dolayısıyla 30 değişken itibariyle kümeler arası fark olduğu belirlenerek H_2 hipotezimiz kabul edilmiştir. Kümelerin ortalamalarına göre ilk grubumuz “reklâma bakış açısı olumlu olanlar” ikinci grubumuzun ise “reklâma bakış açısı olumsuz olanlar” şeklinde isimlendirilmiştir.

Gerçekleştirilen 2 ayrı kümeleme analizi ile tüketiciler reklâmdan kaçınma eğilimleri ve reklâma bakış açıları boyutlarından ikişerli gruplar halinde ele alınmıştır. Bu gruplar arası farka yönelik 3. hipotezimizi test etmek için çapraz tablodan ve kıkare analizinden faydalanılmıştır. Tüketicilerin reklâmdan kaçınma eğilimi ve reklâma bakış açılarına göre dağılımları aşağıdaki gibidir.

Tablo 6: Kümeler Arası İlişkinin İncelenmesi İçin Çapraz Tablo Ve Kikare Analizi

		Reklâmdan Kaçınma Eğilimi		Toplam
		Düşük	Yüksek	
Reklâma Bakış Açısı	Olumlu	63 (%39,62) (%13,70)	96 (%60,38) (%20,87)	159 (%100,0) (%34,57)
	Olumsuz	84 (%27,91) (%18,26)	217 (%72,09) (%47,17)	301 (%100,0) (%65,43)
Toplam		147 (%100,0) (%31,96)	313 (%100,0) (%68,04)	460 (%100,0) (%100)

Pearson ki-kare = 6.567 sig: 0,007

Tablo 6 ve ki-kare analiz sonucu incelendiğinde tüketicilerin reklâma bakış açılarına ve reklâmdan kaçınma eğilimlerine göre oluşturulan gruplar arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Dolayısıyla “ $H_3=TV$ reklâmına bakış açılarına ve reklâmdan kaçınma eğilimlerine göre oluşturulan tüketici grupları arasında fark vardır” hipotezimiz kabul edilmiştir. Dağılım incelendiğinde reklâma olumlu bakan tüketicilerin %39,62’sinin reklâmdan kaçınma eğiliminin düşük olduğu, geriye kalan %60,38’lik kısmının ise kaçınma eğiliminin yüksek olduğu görülmektedir. Reklâma bakış açısı olumsuz olan tüketicilerin %27,91’inin kaçınma eğiliminin düşük olduğu, geriye kalan %72,09’luk kısmında ise reklâmdan kaçınma eğiliminin yüksek olduğu görülmektedir. Gruplar arasındaki fark anlamlı olduğu için tüm tüketicileri dört yeni grupta ele almak mümkündür: **1.Grup- Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan, 2.Grup- Olumlu Bakan Ancak Kaçınan, 3.Grup- Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan, 4.Grup- Olumsuz Bakan Ve Kaçınan.**

Reklâma bakış açısı ve reklâmdan kaçınma durumlarına göre oluşturulan dört yeni grubun demografik özelliklere göre dağılımını ve demografik özelliklerine göre farklarını belirleyebilmek için aşağıdaki çapraz tablodan ve kıkare analizinden faydalanılarak H_4 hipotezimiz test edilmiştir.

Tablo 7: Grupların Demografik Özelliklere Göre Dağılımı ve Gruplar Arası İlişki İçin Kikare Analizi

	Reklâma Bakış Açısı ve Kaçınma Eğilimine Göre Gruplar					Kikare ve Anlamlılık Düzeyi
	1.Grup	2.Grup	3.Grup	4.Grup	Toplam	
	Frekans (Yüzde)	Frekans (Yüzde)	Frekans (Yüzde)	Frekans (Yüzde)	Frekans (Yüzde)	
Cinsiyet						
Erkek	34 (%53,97)	40 (%41,67)	38 (%45,24)	105 (%48,39)	217 (%47,17)	$X^2=2,590$ $\alpha=0,459$ H_4 Ret
Kadın	29 (%46,03)	56 (%58,33)	46 (%54,76)	112 (%51,61)	243 (%52,83)	
TOPLAM	63 (%100)	96 (%100)	84 (%100)	217 (%100)	460 (%100)	
Yaş						
20'den küçük	28 (%44,44)	47 (%48,96)	39 (%46,43)	99 (%45,62)	213 (%46,30)	$X^2=4,869$ $\alpha=0,846$ H_4 Ret
20-29	19 (%30,16)	26 (%27,08)	20 (%23,81)	59 (%27,19)	124 (%26,96)	
30-39	8 (%12,70)	9 (%9,38)	10 (%11,90)	34 (%15,67)	61 (%13,26)	
40 ve üzeri	8 (%12,70)	14 (%14,58)	15 (%17,86)	25 (%11,52)	62 (%13,48)	
TOPLAM	63 (%100)	96 (%100)	84 (%100)	217 (%100)	460 (%100)	
Medeni Hâl						
Evlilik Yaşamamış Olanlar (Bekâr)	47 (%74,60)	73 (%76,04)	60 (%71,43)	150 (%69,12)	330 (%71,74)	$X^2=1,867$ $\alpha=0,600$ H_4 Ret
Evlilik Yaşamış Olanlar (Evli-Dul-Boşanmış)	16 (%25,40)	23 (%23,96)	24 (%28,57)	67 (%30,88)	130 (%28,26)	
TOPLAM	63 (%100)	96 (%100)	84 (%100)	217 (%100)	460 (%100)	
Öğrenim Durumu						
İlköğretim	5 (%7,94)	6 (%6,25)	7 (%8,33)	14 (%6,45)	32 (%6,96)	$X^2=5,017$ $\alpha=0,542$ H_4 Ret
Lise	44 (%69,84)	63 (%65,63)	47 (%55,95)	129 (%59,45)	283 (%61,52)	
Üniversite ve Üzeri	14 (%22,22)	27 (%28,13)	30 (%35,71)	74 (%34,10)	145 (%31,52)	
TOPLAM	63 (%100)	96 (%100)	84 (%100)	217 (%100)	460 (%100)	
Aile Aylık Geliri						
1500 YTL'den Az	36 (%57,14)	59 (%61,46)	50 (%59,52)	114 (%52,53)	259 (%56,30)	$X^2=5,494$ $\alpha=0,482$ H_4 Ret
1501-2500 YTL	11 (%17,46)	22 (%22,92)	16 (%19,05)	57 (%26,27)	106 (%23,04)	
2501 YTL ve Üzeri	16 (%25,40)	15 (%15,63)	18 (%21,43)	46 (%21,20)	95 (%20,65)	
TOPLAM	63 (%100)	96 (%100)	84 (%100)	217 (%100)	460 (%100)	
En Fazla TV İzlenen Saat Dilimi						
06:00-12:00 Arası	6 (%9,52)	8 (%8,33)	5 (%5,95)	13 (%5,99)	32 (%6,96)	$X^2=16,762$ $\alpha=0,053$ H_4 Ret
12:00-18:00 Arası	4 (%6,35)	10 (%10,42)	7 (%8,33)	24 (%11,06)	45 (%9,78)	
18:00-24:00 Arası	45 (%71,43)	72 (%75,00)	64 (%76,19)	176 (%81,11)	357 (%77,61)	
24:00-06:00 Arası	8 (%12,70)	6 (%6,25)	8 (%9,52)	4 (%1,84)	26 (%5,65)	
TOPLAM	63 (%100)	96 (%100)	84 (%100)	217 (%100)	460 (%100)	

Analiz sonuçları incelendiğinde, gruplar arasındaki ayrımında bu değişkenlerin etkili olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla her bir değişken için " H_4 =Tüketicilerin reklâma bakış açısı ve kaçınma eğilimlerine göre oluşturulan gruplar demografik özelliklerine göre farklılaşmaktadır." hipotezimiz reddedilmiştir. Tüketicilerin cinsiyet, yaş grupları, medeni hâl, aylık gelir ve en çok TV izlenen saat dilimlerine göre dağılımları farklılaşmadığından bu değişkenler itibariyle gruplar heterojendir.

Oluşturulan dört grubun reklâm içeriği ve türüne göre takip etme/rahatsız olma durumlarının farklılaşp farklılaşmadığını belirleyecek 5. hipotezin testi için yapılan varyans analizi ve LSD testi sonuçlarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 8: Reklâm İçeriği ve Türüne Göre Takip Etme/Rahatsız Olma Durumunun Gruplar İle İlişkisi İçin Varyans Analizi Sonuçları

	N	Ort.*	F Sig.	LSD Testi
TV'de reklâm izlemekten nefret ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,413	F=35,364 α=0,000 H ₅ Kabul	1. İle 2. (α=0,000) 1. İle 4. (α=0,000) 2. İle 3. (α=0,000) 3. İle 4. (α=0,000)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,292		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,333		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,719		
Toplam	460	3,198		
TV izlerken altyazı olarak verilen reklâmlardan rahatsız olurum				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,905	F=8,788 α=0,000 H ₅ Kabul	1. İle 2. (α=0,019) 1. İle 4. (α=0,000) 3. İle 4. (α=0,000)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,438		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,083		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,760		
Toplam	460	3,452		
TV'ye bakmadığım halde içinde geçen konuşmayı ve müziği takip ettiğim reklâmlar olur				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,238	F=1,506 α=0,212 H ₅ Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,333		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,155		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,051		
Toplam	460	3,154		
Ürünlerin ve kullanımlarının detaylı olarak tanıtıldığı doğrudan satış reklâmlarını takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,825	F=11,026 α=0,000 H ₅ Kabul	1. İle 3. (α=0,013) 1. İle 4. (α=0,000) 2. İle 3. (α=0,005) 2. İle 4. (α=0,000)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,833		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,321		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,106		
Toplam	460	2,396		
TV'de yayınlanan büyük şirketlerin ve holdinglerin tanıtıldığı kurumsal reklâmları ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,825	F=6,701 α=0,000 H ₅ Kabul	1. İle 4. (α=0,001) 2. İle 4. (α=0,000) 3. İle 4. (α=0,022)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,771		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,595		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,240		
Toplam	460	2,496		
Bölümler halinde çekilen ve dizi olarak yayınlanan TV reklâmlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,302	F=1,721 α=0,162 H ₅ Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,385		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,131		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,065		
Toplam	460	3,176		
Dini unsurların kullanıldığı reklâmları dikkatle takip ediyorum				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,937	F=0,262 α=0,853 H ₅ Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,927		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,798		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,825		
Toplam	460	2,857		
TV'deki dizi film, sinema, spor müsabakası vs. içindeki sanal reklâmlardan rahatsız olurum				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,492	F=8,997	1. İle 2. (α=0,007)

	N	Ort.*	F Sig.	LSD Testi
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,115	$\alpha=0,000$ H_5 Kabul	1. ile 3. ($\alpha=0,017$) 1. ile 4. ($\alpha=0,000$) 2. ile 4. ($\alpha=0,025$) 3. ile 4. ($\alpha=0,015$)
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,060		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,507		
Toplam	460	3,204		
TV'de yayınlanan siyasi içerikli reklamları ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,175	F=2,824 $\alpha=0,038$ H_5 Kabul	1. ile 2. ($\alpha=0,025$) 1. ile 4. ($\alpha=0,011$)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,688		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,964		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,682		
Toplam	460	2,802		
Sağlığımıza yönelik ürünlerin TV reklamlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,476	F=0,595 $\alpha=0,618$ H_5 Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,521		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,417		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,336		
Toplam	460	3,409		
Karşı cinsye yönelik ürünlerin TV reklamlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,683	F=7,609 $\alpha=0,000$ H_5 Kabul	1. ile 4. ($\alpha=0,001$) 2. ile 4. ($\alpha=0,000$) 3. ile 4. ($\alpha=0,019$)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,688		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,452		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,078		
Toplam	460	2,357		
Çocuklara yönelik ürünlerin TV reklamlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,032	F=4,580 $\alpha=0,004$ H_5 Kabul	1. ile 3. ($\alpha=0,012$) 1. ile 4. ($\alpha=0,012$) 2. ile 3. ($\alpha=0,009$) 2. ile 4. ($\alpha=0,007$)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,000		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,524		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,594		
Toplam	460	2,726		
Cinselliği ön planda tutan TV reklamlarından rahatsız olurum				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,397	F=3,477 $\alpha=0,016$ H_5 Kabul	2. ile 4. ($\alpha=0,012$) 3. ile 4. ($\alpha=0,009$)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,219		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,179		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,677		
Toplam	460	3,452		
Komedi içerikli TV reklamlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,810	F=0,428 $\alpha=0,733$ H_5 Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,958		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,798		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,912		
Toplam	460	3,887		
Şiddet ve korku içerikli TV reklamlarından rahatsız olurum				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,000	F=0,699 $\alpha=0,553$ H_5 Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,948		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,726		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,963		
Toplam	460	2,922		
Erozyonla mücadele, doğum kontrolü, sigara ve alkolle mücadele vb. sosyal içerikli TV reklamlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,381	F=0,846 $\alpha=0,469$ H_5 Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,552		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,286		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,332		
Toplam	460	3,376		
İhtiyaç duyduğum ürünlerin TV reklamlarını dikkatle takip ederim				

	N	Ort.*	F Sig.	LSD Testi
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,603	F=1,241 α=0,294 H ₅ Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,667		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,548		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,406		
Toplam	460	3,513		
İçinde fiyat bilgisi olan reklâmları takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,381	F=0,786 α=0,502 H ₅ Ret	Fark Yok
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,375		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	3,131		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	3,226		
Toplam	460	3,261		
Ürünle ilişkin promosyon ve kampanya bilgisi içeren reklâmları takip ediyorum				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	3,270	F=5,231 α=0,001 H ₅ Kabul	1. İle 4. (α=0,024) 2. İle 3. (α=0,010) 2. İle 4. (α=0,000)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	3,417		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,940		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,871		
Toplam	460	3,052		
Ünlülerin yer aldığı TV reklâmlarını ilgi ile takip ederim				
1. Grup: Olumlu Bakan Ve Kaçınmayan	63	2,889	F=5,997 α=0,001 H ₅ Kabul	1. İle 4. (α=0,005) 2. İle 4. (α=0,000)
2. Grup: Olumlu Bakan Ancak Kaçınan	96	2,969		
3. Grup: Olumsuz Bakan Ancak Kaçınmayan	84	2,667		
4. Grup: Olumsuz Bakan Ve Kaçınan	217	2,415		
Toplam	460	2,641		

* Puanlama 5'li sıralı tipi ölçekle "1:Asla 5:Her zaman" şeklinde yapılmıştır

Tablo 8'de yer alan varyans analizi sonuçlarına göre "reklâmı izlemeden konuşma ya da müziği takip", "bölümler halinde yayınlanan reklâmları takip", "dini unsurları barındıran reklâmları takip", "sağlığa yönelik ürünlerin yer aldığı reklâmları takip", "komedi içerikli reklâmları takip", "korku ve şiddet içeren reklâmlardan rahatsız olma", "sosyal içerikli reklâmları takip", "ihtiyaç duyulan ürünlere ilişkin reklâmları takip" ve "fiyat bilgisi içeren reklâmları takip" durumlarına göre gruplar arası fark bulunamadığından ötürü sıralanan bu değişkenler için "**H₅=Tüketicilerin reklâm içeriğine ve türüne göre takip etme/rahatsız olma durumları, tüketicilerin reklâma bakış açısı ve kaçınma eğilimlerine göre oluşturulan gruplar arasında fark vardır.**" hipotezimiz reddedilmiştir.

TV izlerken alt yazı olarak verilen reklâmlardan rahatsız olma durumu incelendiğinde 1. grup ile 2.; 1. grup ile 4. ve 3. grup ile 4. gruplar arasındaki farkın anlamlı olduğu belirlenmiştir. Rahatsız olma eğilimi en yüksek olan grup yine 4. gruptur ve bu grubu sırasıyla 2. grup, 3. grup ve 1. grup takip etmektedir. Ortalama değerler ve gruplar arası farklar incelendiğinde olumlu bakan ve kaçınmayan grup olan 1. grup ile bakış açısı olumlu ya da olumsuz olsun kaçınma eğilimi yüksek olan 2. ve 4. gruplar arasındaki fark manidardır. Özellikle 2. ve 4. grup arasında farkın olmaması, reklâmdan kaçınma eğiliminin olumlu bakış açısının önüne geçtiği sonucuna bizleri götürebilmektedir. 3. ve 4. grup arasındaki farka göre; alt yazı olarak yayınlanan TV reklâmlarından

rahatsız olma durumunda da benzer şekilde kaçınma eğiliminin, olumsuz bakışın önüne geçtiği sonucuna varılabilmektedir.

TV de yayınlanan reklâmı izlemeden konuşmaları ve müziği takip eğilimi gruplar arasında fark yaratmamaktadır. Dolayısıyla reklâmda kullanılacak çarpıcı, dikkat çekici ancak tüketiciyi rahatsız etmeyecek bir diyalogla reklâma olumsuz bakış açısındaki eğilimin ve reklâmdan kaçınma eğiliminin olası negatif etkilerinden kurtulma imkânı elde edilebilmektedir.

Doğrudan satış reklâmlarını takip eğilimi ile gruplar arası ilişki incelendiğinde 1. grup ile 3.; 1. grup ile 4.; 2. grup ile 3. ve 2. grup ile 4. gruplar arasında fark bulunmuştur, yani olumlu bakanların kendi aralarında ve olumsuz bakanların kendi aralarında fark bulunamamıştır. Grup ortalamaları incelendiğinde olumlu bakanların takip eğiliminin daha yüksek olmasına karşın, olumsuz bakış açısı olanların takip eğiliminin daha düşük olması bu tespiti doğrular niteliktedir.

Kurumsal reklâmları takip eğilimi ele alındığında 4. grubun diğer 3 gruba anlamlı düzeyde farklı olduğu belirlenmiştir. Ortalama değerler incelendiğinde en az takip eğilimi olan grubun reklâma bakışı olumsuz olan ve kaçınma eğilimi yüksek olan grup olduğu görülmektedir. Reklâma bakış açısı olumlu olan ve kaçınma eğilimi düşük olan grubun kurumsal reklâmları takip eğilimi en yüksekken, bu grubu sırasıyla 2. ve 3. gruplar takip etmektedir. Reklâma bakış açısı olumsuz olan ve kaçınma eğilimi yüksek olan 4. grubumuz dışında kalan grupların takip eğilimleri arasında farkın olmaması, kurumsal reklâmların genel takip eğiliminin çok yüksek olmamasına rağmen, 1 grup hariç gruplar arası farkın olmamasından ötürü tüketici kitle için uygun bir format olduğu söylenebilir.

Bölümler halinde dizi formatında yayınlanan reklâmları takip durumu ve içerisinde dini öğeler yer alan reklâmları takip eğilimi ele alındığında gruplar arası farkın olmadığı görülmektedir.

Yayın içi sanal reklâmdan rahatsız olma durumuna göre 1. grup olan reklâma olumlu bakan ve kaçınmayan grubun en az rahatsız olan grup olarak, diğer 3 gruptan farklı olduğu görülmektedir. Ayrıca reklâmdan rahatsız olan ve kaçınan grubun da diğer 3 gruptan farklı ortalamaya sahip oldukları ve bu farkın anlamlı olduğu ortaya konulmuştur. Reklâma olumlu bakan ve kaçınan gruba, reklâma olumsuz bakan ancak kaçınmayan grup arasında sanal reklâmdan rahatsız olma durumuna göre anlamlı bir fark bulunamamıştır.

TV de yayınlanan siyasi içerikli reklâmları takip eğiliminde 1. grup ile 2. ve 1. grup ile 4. grup arasında anlamlı bir farkın olduğu belirlenmiştir. En fazla takip eğilimi 1. grupta iken, bu grubu sırasıyla 3. grup, 2. grup ve 4. grup takip etmektedir. 2. grup ve 4. grup arasındaki farkın ve 1. grup ile 3. grup arasındaki farkın anlamsız olması üzerinde durulması gereken bir konudur. Bu benzerlikler

siyasi içerikli reklâmları takip eğiliminde reklâma bakış açısından çok reklâmdan kaçınma eğiliminin etkili olduğu sonucuna bizleri götürebilmektedir.

Sağlığa yönelik ürünleri takip durumu incelendiğinde gruplar arasında takip eğilimi açısından önemli bir fark bulunamamıştır. Farkın olmaması ve genel takip eğiliminin yüksek olması, sağlığa yönelik ürünleri üreten sektörler için reklâmın hala önemli bir iletişim çabası olduğu sonucuna bizleri götürmektedir. Birçok ürünün sağlığımıza olan faydasının reklâmlarda işlenilme çabasının da boş bir çaba olmadığı diğer bir tespit olarak kabul edilebilir.

Karşı cinse yönelik ürünleri takip durumu incelendiğinde en düşük ortalamaya sahip olan 4. grubun diğer 3 gruptan farklı olduğu dolayısıyla diğer grupların ortalama değerlerinin farklılaşmadığı görülmektedir.

Çocuklara yönelik ürünlerin yer aldığı reklâmları takip eğilimi incelendiğinde gruplar arası fark açısından yine olumsuz bakanlarla bakmayanlar ve kaçınanlarla kaçınmayanlar arasında anlamlı bir fark olduğu görülmektedir. Ortalama değerler incelendiğinde reklâma olumlu bakanların takip eğiliminin daha yüksek olduğu görülmektedir, dolayısıyla çocuklara yönelik ürünlerin yer aldığı reklâmları takip eğiliminde reklâmdan kaçınmadan çok reklâma bakış açısı daha etkilidir.

Reklâmda cinselliğin ön planda tutulmasından rahatsız olma durumuna göre gruplar ele alındığında 4. grubun 2. ve 3. gruptan farklı olduğu görülmektedir. Ortalama değerler incelendiğinde bu tür reklâmlardan rahatsız olma eğilimi en yüksek olan grup 4. gruptur ve bu grubu sırasıyla 1. grup, 2. grup ve 3. grup izlemektedir. Genel olarak bir değerlendirme yapacak olursak reklâma karşı tamamen pozitif görünen grupla tamamen negatif görünen gruplar arasında farkın olması, bu iki grupta reklâma karşı bilinçli bir tavrın olduğunu göstermektedir.

Komedi içerikli reklâmları takip, şiddet ve korku içerikli reklâmlardan rahatsız olma, sosyal içerikli reklâmları takip, ihtiyaç duyulan ürünlerin yer aldığı reklâmları takip ve fiyat bilgisi içeren reklâmları takip durumlarına göre gruplar arası fark olmadığı varyans analizi ile ortaya konulmuştur.

Satış tutundurma çabalarına ilişkin bilgilerin yer aldığı reklâmları takip durumu genel olarak yüksektir ve gruplar arasında ortalama takip eğilimi açısından anlamlı bir fark mevcuttur. 1. ve 2. gruplar arasında ve de 2. grup ile 3. grup arasında anlamlı bir fark vardır. Ortalama değerler incelendiğinde en fazla takip eğilimi gösteren grup 2. gruptur. Bu grubu sırasıyla 1. grup, 3. grup ve 4. grup takip etmektedir. Reklâma olumlu bakan 1. ve 2. gruplar arasında farkın olmaması dikkat çekicidir ve özellikle takip eğilimi açısından reklâmdan kaçınma eğilimi yüksek olan 2. grup 1. grubu geçmektedir.

Son değişkenimiz olan ünlülerin yer aldığı reklâmları takip eğilimine göre gruplar arası fark incelendiğinde 4. grup ile 1. ve 2. gruplar arasındaki farkın

anamlı olduğu ortaya çıkmaktadır. Ortalama değerlere bakıldığında takip eğilimi en yüksek olan grubun 2. grup olduğu ve bu grubu sırasıyla 1., 3. ve 4. grupların takip ettiği görülmektedir. Reklâma bakışı olumlu olduğu halde kaçınma eğilimi yüksek olan grupların takip eğiliminin kullanılan ünlü karakterle artırılabilceği sonucuna varılabilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmamızla ulaşılan bulguları ve analiz sonuçlarını detaylı şekilde ele almak faydalı olabilecektir. Ulaşılan sonuçlara yönelik şu tespitleri yapmak mümkündür:

- Reklâmların gerekliliği konusunda tüketicilerin bakış açısı genel olarak pozitifdir. Tüketiciler genel olarak reklâmların aşırı satın almayı körüklediğini düşünmektedirler ve TV reklâmlarının ürün fiyatlarında düşüş sağlayabileceğine inanmamaktadırlar. Ancak bu görüşe rağmen, reklâm rekabet artırıcı ve dolayısıyla tüketici için avantaj yaratıcı bir araç olarak görülmektedirler. Ülkemizdeki TV reklâmlarında cinsellik ögesinin çok kullanıldığına yönelik belirgin bir kanaat yoktur. Reklâmların iddia ettiklerinin genelde abartılı olduğu yönünde düşünce belirginleşmektedir. Reklâmların çok yayınlandığı yönünde ortak bir kanaatten söz edilebilir. Ayrıca reklâmların yayın zamanlarının uygun olmadığı yönünde genel bir fikir mevcuttur.
- Her bir reklâm türü ve içerik unsuruna göre reklâmları takip etme/rahatsız olma eğilimleri farklılaşmaktadır. Ancak her bir reklâm türü ve içerik unsuru için değişkenlik arz etmekle birlikte, genel eğilim itibariyle farklılaşmadaki temel etkenin demografik özelliklerden çok, bakış açısı ile kaçınma eğilimi olduğu görülmektedir.

- Reklâmdan kaçınma eğilimi oldukça yüksektir. İnsanların TV kullanım alışkanlıklarının buna neden olduğu söylenebilir, çünkü insanların birçoğu TV'yi boş zamanlarını geçirme, eğlenme, dünyadaki güncel gelişmelerden haberdar olma vb. için kullanmaktadırlar. Dolayısıyla TV izleme davranışını kendi istek ve arzusu doğrultusunda yönlendiren tüketici, etken taraf olarak değerlendirilebilir. İzleyici, amacı doğrultusunda izleme faaliyetini gerçekleştirmektedir ve ürünler hakkında bilgi edinme amaçları olduğunda reklâma yönelme eğilimleri olduğu söylenebilir. Reklâmcılar ve işletmelerin bakış açıları ise daha farklıdır. TV, reklâm aktarmak için kullanan bir araç; hedef ise tüketici yani izleyicidir, dolayısıyla amaçların çatıştığı söylenebilir. Sonuç olarak, TV izleyen birey ya da gruplar, kendilerini izleyici olarak görürken, bu birey ya da gruplar reklâmcılar ve pazarlama iletişimciler için potansiyel müşteri olarak algılanan tüketicilerdir. Çatışan amaçlara ve bakış açılarına rağmen yürütülmeye çalışan bu iletişim çabasındaki en önemli unsurlardan birinin tüketicinin kaçınma eğilimi olduğu bir kere daha ortaya konulmuştur. Özetle daha önce belirttiğimiz ve Dunn vd.'nin de vurgu yaptığı üzere izleyici müşteri olduğu algısına sahiptir ve bu duruma karşı savunma halindedir (1990:62-63). Gerek iletişim süreci, gerekse pazarlama iletişimi süreçleri açısından alıcının tepki sürecinin; maruz kalma, algı sürecinden geçirme, marka konumlandırma ve davranışa geçme şeklinde aşamalar halinde oluştuğu bilinmektedir (Rossiter ve Percy 1997:12-13). Bu açıdan TV reklâmına karşı olumsuz bakış açısının reklâmı; etkin, makul amaçlar doğrultusunda ve doğru uygulamalarla kullanılmadığı takdirde başarısız olan bir araç haline getirmesi kaçınılmazdır. Zira bir marka için hazırlanmış reklâmın bütün olarak öncelikle tüketiciye ulaşacak şekilde tasarlanması ve uygulanması gerekmektedir.
- Modern pazarlama ve pazarlama iletişimi süreçlerinin çift yönlü iletişimi temel aldığı (De Pelsmacker vd. 2000:10) bilinmektedir ve dolayısıyla iletişim, başkası için değil başkası ile birlikte işletilen bir süreçtir. Ulaştığımız sonuçlara göre reklâm uygulamalarına bağlı olarak tüketicide oluşan olumsuz bakış açısının bu duruma engel olduğu açıktır.
- Tüketicilerin reklâmların yayın sürelerine ve yayın dilimleri içindeki fazlalıklarına karşı net olumsuz tavırları görülmektedir.
- Araştırmamızda tüketicilerin reklâmdan kaçınma eğilimlerinde farklı unsurların farklı düzeyde etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ancak bundan daha önemlisi tüketicilerin reklâmın gerekliliği konusundaki bakış açısının genel olarak olumlu olduğudur. Dolayısıyla “tüketicilerin reklâma karşı olumsuz bakış açıları; reklâmın gereksizliğine olan inançlarından değil, reklâmcılık anlayışındaki ve uygulamalarındaki olumsuzluklar sonucunda ortaya çıkmaktadır” yorumu yapılabilir.

- Reklâmın tüketim üzerine etkisi ele alındığında tüketicilerin genel eğilim itibariyle reklâmı temel alan tüketim eğiliminde olmadıkları görülmektedir.
- Tüketicilerin büyük bir kısmı reklâmın bilgilendirmesi, faydalı bilgi sunması, toplumsal değerlere etkisi, ekonomik açıdan faydalı olması vb. konularda olumsuz bir bakışa sahiptirler ve bu, reklâmdan kaçınma eğilimi ile birleşmektedir. Dolayısıyla reklâmın etkinliği açısından tüketicinin psikolojik tutumuna bağlı olarak sergilediği eğilim, pazarlama iletişimciler ve reklâmcılar açısından iletişim sürecine engel olabilecek psikolojik temelli parazit olarak değerlendirilmelidir.

Bu tespitler doğrultusunda pazarlama iletişimini temel alarak mikro boyutta; taktiksel ve stratejik, makro boyutta ise pazarlama ve pazarlama iletişimi felsefesi açısından farklı öneriler getirmek mümkündür. Pazarlama iletişimciler ve pazarlamacılar açısından, hedef pazarın çok iyi tanınmasının, hedef pazarın TV reklâmındaki tür ve yaklaşıma bakışının belirlenmesi iletişim çabalarının etkinliğini artırabilecektir. Etkinliğin artırılması için en uygun TV reklâmı türünün, reklâm mesajının, içerik unsurlarının ve reklâm yayın planlamasının yapılmasında daha hassas davranılması gerekmektedir. Dolayısıyla TV reklâmının kullanımında şu konuların üzerinde hassasiyetle durmak gerekmektedir:

İletişimin bu kadar yoğunlaştığı, tüketicilerin kaçınmak için farklı yolları denedikleri ve denemeye devam edecekleri bir dönemde dahi tüketicilerle ilişki kurabilecek reklâm uygulamalarının, tüketiciyi iyi tanımaktan geçtiği unutulmamalıdır.

Tüketiciyi tanımak sadece tüketici ihtiyaç ve isteklerini belirlemeyle sınırlı değildir. Hedef kitle belirleme sürecinde tüketicilerin medya takip alışkanlıklarının yanı sıra pazarlama iletişimi uygulamalarına karşı genel bakış açıları ve iletişim çabasına karşı tepkileri belirlenmelidir.

Yaratıcı reklâm çalışmalarında özellikle tüketicinin takip eğiliminin yüksek olduğu reklâm içerik unsurlarına ve reklâm türlerine yönelik gerçekleştirilmelidir.

TV yayın kanalları için reklâm en önemli gelir kaynağı durumundadır, dolayısıyla reklâm yayın sürelerini artırma eğilimindedirler. Ancak bu artışın tüketiciyi boğduğu, sıktığı ve kaçmaya yönelttiği paradoksu ile karşı karşıyadırlar. Tüketicie ulaşmayan reklâmın, reklâm verenler açısından gelire dönüşme olasılığı doğal olarak azalmaktadır. Gelir sağlamayan ve sonuç alınmayan iletişim çabalarının zaman içerisinde terk edilmesi, terk edilmese bile pazarlama iletişimi kampanyası içindeki payının azaltılması kaçınılmaz bir sonuç olacaktır.

Reklâmcılar ve pazarlama iletişimciler, yapacakları bireysel hatalarının ve yanlış/art niyetli uygulamalarının tüketicilerin reklâma karşı genel bakışlarına ve

kaçınma eğilimlerine etkisini dikkate almak zorundadırlar. TV reklâmından kaçınma eğiliminin her geçen gün artıyor olması, tüketici ile temas oluşturabilecek kalitede reklâm yaratmayı zorlaştırmaktadır. Bu da doğal olarak maliyet ve etkinlik sorunlarını daha önemli hale getirebilecektir. Reklâm elbette satmalıdır, ama kısa dönemde satış artırmak için hazırlanan reklâmın uzun dönem etkileri de dikkate alınmalıdır. Dolayısıyla reklâmcılar ve pazarlama iletişimcileri, müşterileri olan reklâm verenleri düşünmüyor olsalar bile faaliyet gösterdikleri sektörün geleceği için hassas davranmalıdırlar.

Gelecekteki araştırmalar için öneri niteliğinde değerlendirmeler yapmak da faydalı olacaktır. Öncelikle tutumların belirlenmesine yönelik ülkemizde gerçekleştirilen çalışmalarda tutumların tek boyutlu olarak ele alındığı tespit edilmiştir. Bu açıdan çalışmalarda tüketicilerin tek boyut yerine çok boyutlu olarak ele alınması daha detaylı sonuçlara ulaşılmasında faydalı olacaktır. Reklâma karşı tüketici tutumlarını belirlemeye yönelik çalışmalar ve reklâmın etkinliğine yönelik çalışmalar oldukça sınırlı sayıda olduğu için bu konu ülkemiz araştırmacıları açısından bakir bir konu olmakla birlikte, sektöre yönelik uygulama önerileri geliştirmek için oldukça uygundur. Diğer eksik bir konu ise, reklâmdan kaçınma eğilimini belirlemeye yönelik çalışmalardır. Reklâmlardan kaçınma eğilimi üzerindeki nedensel tespitlere yönelik çalışmaların yoğunlaşması reklâmların etkinliği ve sektörün geleceği açısından faydalı olacaktır.

KAYNAKLAR

- AHEARNE, M., GRUEN, T. and SAXTON, M. K., (2000). When The Product Is Complex, Does The Advertisement's Conclusion Matter? *Journal of Business Research*, Vol:48, (s:55–62).
- AMBLER, T. and HOLLIER, E. A. (2004). The Waste In Advertising Is The Part That Works. *Journal of Advertising Research*, December, (s:375-389)
- BRACKETT, L. K. and CARR, B. N., (2001). Cyberspace Advertising vs. Other Media: Consumer vs. Mature Student Attitudes. *Journal of Advertising Research*, Vol:41, No:5, (s:23-32).
- BURKE, R. R. and SRULL, T. K., (1988). Competitive Interface And Consumer Memory for Advertising. *Journal of Consumer Research*, Vol:15, No:1,(s:55-68).
- BURNET, J. J.; (2000), "Gays: Feelings About Advertising And Media Used." *Journal of Advertising Research*, Vol:40,No:1-2, (s:75-84).
- CHEBAT, J. C.; CHALEBOIS, M. and CHEBAT, C. G., (2001).What Makes Open Vs. Closed Conclusion Advertisements More Persuasive? The Moderating Role of Prior Knowledge and Involvement. *Journal of Business Research*,Vol:53, (s:93-102).

- CHURCHILL, G. A. and IACOBUCCI, D., (2001). *Marketing Research Methodological Foundations. (The Harcourt Series in Marketing)*, 8th. Edition, New York:South-Western College Publications
- CHURCHILL, G.A. and BROWN, J. T., (2004). *Basic Marketing Research*. Ohio: Thomson South-Western
- CLARKE, D. G., (1976), Econometric Measurement of The Duration of Advertising Effect on Sales. *Journal of Marketing Research*, Vol:13,No:4, (s:345-357).
- COFFIN, T. E., (1963). A Pioneering Experiment In Assessing Advertising Effectiveness. *Journal of Marketing*, Vol:27, No:3, (s:1-10).
- COMPEAU, L. D., GREWAL, D. and CHANDRASHEKARAN, R., (2002). Comparative Price Advertising: Believe It or Not. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol:36,No: 2, (s:284-294).
- DAHLÉN, M. and LANGE, F., (2005). Advertising Weak And Strong Brands: Who Gains? *Psychology and Marketing*, Vol:22,No:6, (s:473-488).
- DE PELSMACKER, P., GEUNS, M. and VAN DEN BERGH, J., (2000). *Marketing Communications*. London: Pearson Education
- DONTHU, N. and GILLILAND, D., (1996). The Infomercial Shopper. *Journal of Advertising Research*, Vol:36 (March/April), (s:69-76).
- DUCOFFE, R. H., (1995), How Consumers Assess The Value of Advertising. *Journal of Current Issues and Research in Advertising*, Vol:17, No:1, (s:1-18).
- DUNN, S. W., BARBAN, A. M.; KRUGMAN, D. M. and REID, L. N., (1990). *Advertising – Its Role in Modern Marketing*. Seventh Edition. Chicago: The Dryden Pres
- ELLIOT, M. T. and SPECK, P. S., (1998). Consumer Perceptions of Advertising Clutter and Its Impact Across Various Media. *Journal of Advertising Research*, Vol:38 (January /February), (s:29-41).
- GARDNER, D. M., (1975). Deception In Advertising: A Conceptual Approach. *Journal of Marketing*, Vol:39,No:1,(s: 40-46).
- GARRETSON, J. A. and BURTON, S., (2005) The Role Of Spokescharacters As Advertisement And Package Cues In Integrated Marketing Communications. *Journal of Marketing*, Vol:69, (s:18-132).
- GASKI, J. F. and ETZEL, Michael J., (1986). The Index of Consumer Sentiment Toward Marketing. *Journal of Marketing*, Vol:50 (July), (s:71-81).

- GOULD, S. J.; GUPTA, P. and KRAUTER, S. G., (2000). Product Placement In Movies: A Cross-Cultural Analysis Of Austrian, French and American Consumers' Attitude Toward This Emerging International Medium. *Journal of Advertising*, Vol:29 (Winter), (s:41-58).
- GUNTER, B.; FURNHAM, A. and BEESON, C., (1997). Recall of Television Advertisements As A Function Of Program Evaluation. *The Journal of Psychology*, Vol:131, No:5, (s:541-553).
- GUPTA, P. and GOULD, S. J., (1997). Consumers' Perceptions of The Ethics and Acceptability of Product Placement In Movies: Product Category and Individual Differences. *Journal of Current Issues And Research In Advertising*, Vol:19 (Spring), (s:37-50).
- KENT, R. J. and KELLARIS, J. J., (2001). Competitive Interference Effects In Memory For Advertising: Are Familiar Brands Exempt? *Journal of Marketing Communications*, Vol:7, (s:159-169).
- KOÇ, E., (2002). The Impact of Gender In Marketing Communications: The Role of Cognitive And Affective Cues. *Journal of Marketing Communications*, Vol:8, (s:257-275).
- KOKKINAKI, F. and LUNT, P., (1999). The Effect of Advertising Message Involvement on Brand Attitude Accessibility. *Journal of Economic Psychology*, Vol:20, (s: 41-51).
- KOTLER, P. (2003). *Marketing Management*, Eleventh Edition, New Jersey: Pearson Education.
- KUMAR, A., (2000). Interference Effects of Contextual Cues In Advertisements on Memory For Ad Content. *Journal of Consumer Psychology*, Vol:9, No:3, (s:155-166).
- KURTULUŞ, K. (2004). *Pazarlama Araştırmaları*. Genişletilmiş 7. Basım, İstanbul: Literatür Yayıncılık
- LODISH, L. M.; ABRAHAM, M.; KALMENSEN, S.; LIVELSBERGER, J.; RICHARDSON, B. and STEVENS, M. E. (1995). How TV Advertising Works: A Meta-Analysis of 389 Real World Split Cable TV Advertising Experiment. *Journal of Marketing Research*, Vol:32, No:2, (s:125-139).
- MALONEY, J.C., (1963). Is Advertising Believability Really Important? *Journal of Marketing*, Vol:27, No:4, (s:1-8).
- MANGLEBURG, T. F. and BRISTOL, T., (1998). Socializing and Adolescents's Skepticism Toward Advertising. *Journal of Advertising*, Vol:27, No:3, (s: 11-21).

- MARCHAND, J. and FILIATRAULT, P., (2001). AIDS Prevention Advertising: Different Message Strategies For Different Communication Objectives. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Vol:7, No:3, (s:271–287).
- MARLOWE, J.; SELNOW, G. And BLOSSER, L., (1989). A Content Analysis of Problem-Resolution Appeals in Television Commercials. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol:23, No:1, (s:175-194).
- MOSCHIS, G. P., (1978). *Acquisition of The Consumer Role By Adolescents. Research Monograph*, Vol:82, Georgia State University: Publishing Service Division
- NAKİP, M. (2003). *Pazarlama Araştırmaları: Teknikler ve SPSS Destekli Uygulamalar*. 1.Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- NAKİP, M. (2005). *Pazarlama Araştırmalarına Giriş (SPSS Destekli)*. İkinci Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- OBERMILLER, C. and SPANGENBERG, E., (1998). Development of A Scale To Measure Skepticism Toward Advertising. *Journal of Consumer Psychology*, Vol:7, No:2, (s:159-186).
- ORTH, U. R. and HOLANCOVA, D., (2004). Men's And Women's Responses To Sex Role Portrayals In Advertisements. *International Journal of Research In Marketing*, Vol:21, (s:77– 88).
- PASHUPATI, K., (2003). 'I Know This Brand, But Did I Like the Ad?' An Investigation of the Familiarity-Based Sleeper Effect. *Psychology And Marketing*, Vol:20, No:11, (s:1017–1043).
- POLLAY, R. W. and MITTAL, B., (1993). Here's The Beef: Factors, Determinants, And Segments In Consumer Criticism of Advertising. *Journal of Marketing*, Vol:57, (s:99-114).
- RAMOS, A. F. V. and FRANCO, M. J. S., (2005), The Impact of Marketing Communication And Price Promotion On Brand Equity. *Brand Management*, Vol:12, No:6, (s:431–444).
- ROSSITER, J. R. (1997). Reality Of A Short Test Measuring Children's Attitude Toward TV Commercials. *Journal of Consumer Research*, Vol:3 (March), (s:179-184).
- ROSSITER, J. R. and PERCY, L., (1997), *Advertising Communications And Promotion Management*. Second Edition, Boston:McGraw-Hill
- SHARMA, A., (2000). Recall Of Television Commercials As A Function Of Viewing Context: The Impact Of Program-Commercial Congurtiy On Commercial Message. *The Journal of General Psychology*, Vol:127, No:4, (s:283-396).

- SHAVITT, S.; VARGAS, P. and LOWREY, P., (2004), “Exploring The Role of Memory For Self-Selected Ad Experiences: Are Some Advertising Media Beter Liked Than Others?*Psychology And Marketing*, Vol:21(No:12, (s:1011–1032).
- SHRUM, M., (2004). Does Advertising Overcome Brand Loyalty? Evidence From The Breakfast-Cereals Market. *Journal of Economics And Management Startegy*, Vol:13, No:2, (s:241-27).
- SIMPSON P. M.; BROWN, G. and WIDING, R. E., (1999) The Association of Ethical Judgment of Advertising And Selected Advertising Effectiveness Response Variables. *Journal of Business Ethics*, Vol:17, (s:125–136).
- SMITH, E. and NEIJENS, P.C., (2000). Segmentation Based An Affinity For Advertising. *Journal of Advertising Research*, Vol:40,No:4, (S:35-43).
- SMITH, J., (1994), *The Advertising Kit -A Complete Guide For Small Business*. New York: Lexington Boks
- SOBERMAN, D., (2005). The Complexity of Media Planning Today. *Brand Management*, Vol:12, No:6, (s:420–429).
- SPECK, P. S. and ELLIOT, M. T., (1997). Predictors of Advertising Avodiance In Printing And Broadcast Media. *Journal of Advertising*, Vol:26 (Fall), (s:61-76).
- TAI, H.C. S., (1999) Advertising Ethics: The Use of Sexual Appeal in Chinese Advertising. *Teaching Business Ethics*, Vol:3, No:1, (s:87-100).
- UĞUR, İ. ve ŞİMŞEK, S., (2004). Kitle İletişim Araçlarındaki Reklâmlarda Kadın Ve Erkek Objelerinin Kullanılması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Vol:11, (s:549-560)
- URBAN, Glen L.; (2005). Customer Advocacy: A New Era in Marketing? *Journal of Public Policy And Marketing*, Vol:24, (s:155–159).
- VALKENBURG, P. M. and BUIJZEN, M., (2005). Identifying Determinants Of Young Children’s Brand Awareness: Television, Parents, And Pers. *Applied Developmental Psychology*, Vol:26, (s:456–468).
- WEILBACHER, W. M., (2003). How Advertising Affects Consumers. *Journal of Advertising Research*, June, (s:230-234).
- WITKOWSKI, T. H. and KELLNER, J., (1998). Convergent, Contrasting, And Country-Specific Attitudes Toward Television Advertising In Germany And The United States. *Journal of Business Research*, Vol:42, (s:167–174).
- ZIGMUND, M. and GOLDEN, L., (1997). *Business Research Methods*. Fifth Edition, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.

ÖRGÜTLERDE SESSİZLİK İKLİMİ, İŞGÖREN SESSİZLİĞİ VE ÖRGÜTSEL BAĞLILIK İLİŞKİSİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Funda ÜLKER*
Pelin KANTEN**

ÖZET

Örgütsel sessizlik veya işgören sessizliği; örgütlerde karşılaşılan problemler veya konulara, işgörenlerin ortak ve kasıtlı olarak tepki vermemeleri durumu; ya da duygu ve düşüncelerini başkalarıyla paylaşmaması olarak tanımlanmaktadır. Literatürde, örgütsel sessizlik konusunda yapılan çalışmalar çok yeni ve az sayıdadır. İşgörenlerin örgüt içindeki belirli konu ve sorunları bildikleri halde üstleriyle gerçekleri konuşamamaları, sessizlik konusunu araştırmaya değer kılmaktadır. Örgütlerde sessizlik ikliminin ortaya çıkışı, işgörenlerin düşüncelerini açıkça ortaya koymalarının etkisiz ve tehlikeli olacağı inancına sahip olmaları ile başlamaktadır. Bununla birlikte, işgörenlerin örgüte olan duygusal bağlılıklarının örgütün iklimi ve ortamından etkileneceği genel olarak kabul edilmektedir. Bu araştırma, sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin incelenmesini amaçlamaktadır. Bu doğrultuda gıda ve makine üreticisi iki işletmede çalışan işgörenlerden anket yöntemiyle elde edilen veriler, faktör analizi, korelasyon analizi ve regresyon analizi vasıtasıyla değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda, sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve duygusal bağlılık arasında anlamlı ilişkiler bulunduğu kabul edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Sessizlik İklimi, İşgören Sessizliği, Örgütsel Bağlılık

ABSTRACT

Organizational silence or employee silence is defined as the employees' collective and intended choice not to respond about problems or issues facing an organization or to withhold their opinions and concerns about organizational problems. So far, experimental studies that have been done about organizational silence are limited and rather premature. The fact that employees know about certain organizational issues and problems, however, opt not to speak with their superiors makes silence a worthwhile subject to research. The primary reason of a "climate of organizational silence" would be the belief that speaking up will be ineffective and dangerous for the individual who speaks up. At the same time, it is commonly accepted that affective commitment of employees will be affected by the organizational climate. This research aims to investigate the relationship among silence climate, employee silence and organizational commitment. In this context, the data provided from a group of employees in two enterprises in which operate food and machine field are analyzed via factor analysis, correlation analysis and regression analysis. The result shows that there is a significant connection among silence climate, employee silence and affective commitment.

Keywords: Silence Climate, Employee Silence, Organizational Commitment

* Namık Kemal Üniversitesi Hayrabolu Meslek Yüksekokulu, er-funda@hotmail.com

** Namık Kemal Üniversitesi Hayrabolu Meslek Yüksekokulu, pelincalislar@hotmail.com

1. GİRİŞ

Son yıllarda, insan kaynaklarının stratejik öneminin giderek daha iyi anlaşılması, işgücünün örgütlerde değişimin, yaratıcılığın ve yeniliğin kaynağı olarak görülmesinin yolunu açmıştır. Günümüzde örgütler, sahip oldukları işgücünün, örgüte rekabet üstünlüğü ve farklılık katan değerli bir kaynak olduğunu kabul ederek; işgörenlerin örgütsel faaliyetlerin geliştirilmesine yönelik kararlarda yer almalarına imkân tanımaya başlamışlardır. Bununla birlikte, işgörenlerin örgütsel kararlara katılmalarının veya düşüncelerini paylaşmalarının riskli olduğunu düşünerek çoğu zaman sessiz kalmayı tercih ettikleri genel olarak kabul edilmektedir. Diğer bir ifade ile, işgörenler örgütsel değişim ve öğrenme açısından önemli bir kaynak olmakla birlikte, çoğunlukla konuşmak istememektedirler (Bowen ve Blackmon, 2003:1394). Çünkü örgütlerin birçoğunda yöneticiler, işgörenlerin örgüt içerisinde sınırlı düzeyde iletişim kurmalarına olanak tanıyarak, sadece belirli fikirlerin ifade edilmesini desteklemektedirler. Örgüt içerisinde yaratılan bu sınırlı düzeydeki iletişim, kontrol mekanizmalarının ortaya çıkmasına neden olur ve işgörenlerin büyük bir kısmında sessizlik ikliminin oluşmasına yol açar (Rodriguez, 2004: 1).

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Sessizlik İklimi

Sessizlik kavramının, literatürde felsefe, psikoloji, sosyoloji, biyoloji ve antropoloji gibi farklı birçok disiplinle ilişkili olduğu belirtilmektedir (Slade, 2008: 45-46). Genel olarak sessizlik, örgütlerde anlaşılması ve yorumlanması zor bir davranış olmakla beraber, işgörenlerin ve örgütün performansı üzerinde önemli etkiye sahip bir unsurdur. Sessizlik iklimi, örgütsel konular veya problemlerle ilgili fikir ve düşüncelerin ifade edilmesinin gereksiz ve riskli bir davranış olduğu temel görüşüne dayanmaktadır (Morrison ve Milliken, 2000: 714). Sessizlik iklimi işgörenlerin kendi sorumluluk alanlarında karşılaştıkları problemleri diğer kişilerle etkileşime girmeden kendi çabalarıyla çözme eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Vakola ve Bouradas, 2005: 442). Sessizlik ikliminin hâkim olduğu örgütlerde, işgörenler fikir ve düşüncelerini konuşarak veya karşı çıkarak açığa vurmayı ya da ilgisiz ve sessiz kalarak gizlemeyi tercih ederler. Bununla birlikte, işgörenler sadece kendi fikir ve düşüncelerini değil örgütle ilgili konular hakkındaki düşüncelerini de baskı altında tutarak sessiz kalırlar (McGowan, 2002: 1). İşgörenlerin düşünce ve fikirlerini ifade etme istekleri örgüt içerisindeki diğer kişilerle birlikte buldukları sosyal çevrenin de etkisiyle şekillenir (Bowen ve Blackmon, 2003: 1396-1411). Literatürdeki çalışmalarda, sessizlik ikliminin sosyal bir olgu olduğu vurgulanmakta ve örgütsel dinamiklerin de işgörenleri sessiz kalmaları konusunda desteklediği belirtilmektedir (Milliken, Morrison ve Hewlin, 2003: 1469). Artan rekabet ortamı ve günümüz ekonomisinin olumsuz koşulları, işgörenlerin işlerini kaybetme korkusuyla birlikte örgüt içerisinde daha büyük sorunlar yaşama kaygısıyla da sessiz kalmayı tercih ettiklerini göstermektedir. Değişen iş

dünyasında örgütler işgörenlerin duygu ve düşüncelerini ifade etmelerine olanak sağlayarak, sessizlik kültürünün kırılmasını desteklerler. İşgörenler ise sessizlik ikliminin var olmadığı, kendilerini açıkça ifade edebilecek ve yüksek performans sergileyebilecekleri örgütlerde çalışmayı tercih ederler (Ehtiyar ve Yanardağ, 2008: 52).

2.1.1. Sessizlik İkliminin Etkileri

Sessizlik, örgütlerde güçlü bir etkiye sahip olduğu ve her yeri kapladığı halde araştırmalarda hak ettiği yeri alamamış, yönetim literatüründe yeterince incelenmemiştir (Bowen ve Blackmon, 2003: 1411; Dyne vd., 2003: 1363; Pinder ve Harlos, 2001: 331; Milliken vd, 2003: 1456). Bununla birlikte, yapılan sınırlı sayıdaki araştırma, işgörenlerin kişisel ve örgütsel konular karşısında ses çıkarmaları durumunda, üst kademelerin olumsuz tutumlarıyla karşı karşıya gelebileceklerini ortaya koymaktadır (Milliken, Morrison ve Hewlin, 2003: 1453-1454). Bu bağlamda ses, işgörenlerin önemli örgütsel konular karşısında duygu ve düşüncelerini ifade etmeleridir. Genel olarak kavramsallaştırdığında ise, işgörenlerin kendi aralarında ve üstleriyle konuşabilmeleriyle beraber, örgütün çalışma metodlarının geliştirilmesi yönünde fikir yürütebilmelerini belirtmektedir (Grant, Parker ve Collins, 2009: 33). Örgütlerde işgörenlerin duygu ve düşüncelerini ifade etmelerini engelleyen güçlü kuralların var olması, sessizlik iklimi kültürünü oluşturmaktadır. Bu kültür içerisinde işgörenler, önemli örgütsel konu ve sorunlar karşısında üstleriyle konuşup – konuşmama hususunda ikilem yaşayarak bir paradoks içine girerler (Morrison and Milliken, 2000: 706). Diğer taraftan, sessizlik iklimi örgütsel süreçlere ilişkin hatalı kararlar alınmasına ve işgörenlerde güven, moral ve motivasyon kaybına yol açmaktadır. Sessiz kalmayı tercih eden işgörenler, üstleriyle olumsuz bir iletişim içine girerek zamanla sahip oldukları iş yapabilme yetenek ve isteklerini yitirirler. Örgütlerde sessizlik ikliminin hakim olması, örgütsel süreçlere ilişkin kararların verilmesinde merkezileşmeye, yukarıya doğru iletişim kanallarının az olmasına ve işgörenlerde fikirlerine değer verilmediği gibi ortak bir duygunun oluşmasına etki etmektedir (Ehtiyar ve Yanardağ, 2008: 56).

2.2. İşgören Sessizliği

Örgütsel düzeyde işgören sessizliği, işgörenlerin örgütsel problemler karşısında duygu ve düşüncelerini ifade etmemeleri olgusuna dayanan ortak bir davranış biçimidir (Slade, 2008: 50). Bu davranış biçimi işgörenlerde düşüncelerine değer verilmeyeceği inancının bulunması ve fikirlerini ifade etmelerinin olumsuz sonuçlar doğurmasından endişe etme gibi iki temel varsayıma dayanmaktadır (Dyne, Ang ve Botero, 2003: 1364). İşgören sessizliği ya da örgütsel sessizlik, araştırmacılar tarafından tam olarak açıklanamayan ve kavramsallaştırılamayan bir olgu olmakla beraber, işgörenlerin performansı ve örgütsel performans üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu kabul edilmektedir. Genel olarak işgören sessizliği, işgörenlerin örgütsel konular karşısında sessiz

kalmaları olarak ifade edilmektedir. Bazı araştırmacılar ise işgören sessizliğini, işgörenlerin fikir ve düşüncelerini ifade etmemeleri şeklinde gösterdikleri bir tepki olarak değerlendirmektedir (Dyne, Ang ve Botero, 2003: 1364). Literatürde işgören sessizliği, işgörenlerin örgüt içerisindeki diğer kişilere bilgi ve düşüncelerini kasıtlı bir biçimde aktarmamalarını ifade etmektedir (Tangirala ve Ramanujam, 2008: 39). Diğer bir deyişle işgören sessizliği; işgörenlerin örgütsel şartlara yönelik davranışsal, bilişsel ve duygusal değerlendirmeleri sonucunda oluşan samimi düşüncelerini, örgütte değişimi etkileyebilme yeteneğinde olan insanlardan esirgemeleri olarak tanımlanmaktadır (Pinder ve Harlos, 2001: 334; Blenkinsopp ve Edwards, 2008: 186). Var olan çalışmalarda, işgören sessizliği örgütsel sorunlarla mücadele etmeden, mevcut koşulları kabullenme veya işgörenlerin üstlerinden çekinmelerine bağlı olarak geliştirdikleri kendilerini koruma davranışı biçiminde de nitelendirilmektedir (Dyne, Ang ve Botero, 2003: 1360). İşgörenler yeni bir iş ortamına girdiklerinde bu davranış biçimlerinden hangisinin daha güvenli olacağını yaşadıkları deneyimlerden, gözlemlerinden ya da iş arkadaşlarının ifadelerinden öğrenirler (Milliken, Morrison ve Hewlin, 2003: 1469). Zamanla işgörenler, şikâyetçi biri olarak görülmek, saygı ve güven kaybına uğramak, sosyal ilişkilerine zarar vermek, işten atılmak ya da terfi edememek gibi endişelerle sessiz kalma davranışını seçebilirler (Çakıcı, 2008: 118). İşgörenlerin düşüncelerini ve önerilerini ifade etmekten çekinmeleri, yönetim kademelerine daha az bilginin ulaşmasına neden olurken, bu iletişim eksikliği, örgütsel gelişim ve değişim imkânlarını da engelleyerek, yöneticilerin astlarından olumsuz geri bildirim almalarına neden olabilir (Breen ve diğerleri, 2005: 216). Bu durum aynı zamanda işgörenler arasındaki bilgi sırdışlığının artması yönünde fayda yaratarak, olumsuz örgütsel sonuçların da önceden fark edilmesine yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte, işgören sessizliğinin doğrudan ve dolaylı olumsuz etkileri de söz konusudur. Mevcut iş süreçlerinde yaşanan ve tanımlanması gereken problemler karşısında ihtiyaç duyulan işlevsel ve kritik bilgilerin yöneticilere iletilmesinin engellenmesi işgören sessizliğinin doğrudan etkilerinden birisidir (Tangirala ve Ramanujam, 2008: 37-38). Ayrıca işgören sessizliğinin işgörenlerin ruhsal ve fiziksel sağlığına da olumsuz yönde dolaylı bir etkisi olduğu söylenebilir (Morrison ve Milliken, 2000: 721). Bazı araştırmacılar, işgörenler tarafından sergilenen sessizlik davranışının, örgüt tarafından istenen ve ödüllendirilmesi gereken bir davranış biçimi olmadığını, buna rağmen işgörenlerin isteğine bağlı olarak geliştiğini ve örgütün tüm imajına katkı sağladığını ileri sürmektedirler (Nikolaou, Vakola ve Bourantas, 2008: 667-668).

İşgören sessizliği genel olarak, yöneticilerin tutum ve davranışları, örgütün yapı ve politikalarıyla şekillenerek, işgörenlerin sessiz kalmalarına yol açacak bir çevre yaratmaktadır (Morrison ve Milliken, 2000: 712). Literatürde örgütsel sessizliği oluşturan faktörler bireysel, sosyal ve örgütsel olarak üç grup

altında sınıflandırılmaktadır (Henriksen ve Dayton, 2006: 1539; Çakıcı, 2007: 154):

- **Bireysel faktörler;** işgörenlerin, sezgilerini, önyargılarını ve çalışma ortamında karşılaştıkları riskleri içermektedir. Bu sezgi, önyargı ve riskler, işgörenlerin kendilerini örgütün bir parçası gibi hissetmemelerine, örgütsel konulara dâhil olamamalarına ve örgütle uyum sağlayamamalarına neden olmaktadır.
- **Sosyal faktörler;** işgörenler arasındaki uyumu, sorumluluk dağılımını ve güvensizlik iklimini içermektedir. Kişiler arasındaki uyumsuzluk ve güvensizlik iklimi işgörenlerin örgütsel süreçlerde yer almalarını engelleyerek, örgütsel konular hakkında yeterli bilgiye ulaşamamalarına neden olmaktadır.
- **Örgütsel faktörler;** örgütte tartışmasız olarak kabul edilen değerleri, yanlış ifade edilen düşünceleri ve işgörenler arasında dayanışmanın olmamasını içermektedir. Bunun yanı sıra, algılanan örgütsel ve yönetsel destek, algılanan riskler, örgüt kültürü ve yönetimin açıklığı da sessizliği oluşturan faktörlerdir.

İşgören sessizliği, çok boyutlu ve bileşik yapısıyla; belli bir amaca yönelik, etkin ve bilinçli bir davranış biçimidir. Sessizlik davranışı işgörenlerin gizli kalması gereken bilgileri örgütteki diğer bireylere açıklamadıklarında stratejik ve proaktif, aynı zamanda geri çekilmeye dayalı pasif bir durumdur. Literatürde sessizlik davranışı iki grup altında ele alınmaktadır (Pinder ve Harlos, 2001: 348- 349; Dyne, Ang ve Botero, 2003: 1364-1365-1366; Ehtiyar ve Yanardağ, 2008: 53):

- **Kabullenmeye dayalı sessizlik davranışı;** işgörenlerin bilgi, fikir ve düşüncelerini ifade etmenin yararsız olacağı inancıyla pasif kalmalarıdır. Bu davranış biçimi genellikle belirli bir amaca yönelik olarak işgörenlerin örgütsel süreçlere dâhil olmamalarını nitelemektedir. Kabullenmeye dayalı sessizlik davranışında işgörenler, tüm örgütsel durumlara koşulsuz bir biçimde katlanarak, alternatif çözüm yollarını göz ardı ederler.
- **Korunmaya dayalı sessizlik davranışı;** işgörenlerin duygu ve düşüncelerini ifade etmelerinin sonuçlarından çekinerek kendilerini koruma amacıyla bilinçli olarak sessiz kalmalarıdır. Bu davranış biçimini gerçekleştiren işgörenler örgütsel koşullarla uyum içerisinde değildir. Bununla birlikte işgörenler mevcut durumu değiştirecek alternatiflerin farkındadırlar, ancak bunları ortaya çıkarmakta isteksiz davranmaktadırlar. Ancak, bazı işgörenler ise sessizliği oluşturan ve besleyen örgütsel koşulları kırmaya hazırdırlar.

İşgören sessizliği, örgütlerde yaygın bir biçimde görülen ve endişe verici bir olgu olarak kabul edilmektedir (Blatt ve diğerleri, 2006: 913). İşgörenlerin sessizlik davranışını sürdürmelerinin en önemli sebeplerinden birisi yanlış

yapma düşüncesiyle kendilerinden emin olamamaları ve sorun çıkarıcı biri olarak nitelendirilmekten endişe duymalarıdır (Henriksen ve Dayton, 2006: 1541). İşgören sessizliği, işgörenler arasında fikirlerin uyuşmamasıyla birlikte iş tatminsizliği, motivasyon ve bağlılık düzeyinin düşük olması gibi sonuçlara neden olmaktadır. Bununla birlikte sessizlik işgörenler arasında, strese, memnuniyetsizliğe, işgücü devrine, iletişim kopukluklarına, geri bildirim eksikliğine neden olmakta ve aynı zamanda örgütsel süreçlerin etkinliğini de olumsuz yönde etkilemektedir (Vakola ve Bouradas, 2005: 443-444-446). İşgörenlerin kariyer fırsatlarını kaçırmaya ve mevcut kariyerlerinin biteceği korkusuyla hareket etmeleri sessizliği oluştururken, bu durum aynı zamanda örgütsel değişim ve gelişim süreçlerinin önünde önemli bir engel meydana getirmektedir (Metz ve Simon, 2008: 436-446). Ayrıca işgören sessizliği, verilen kararlarda merkezileşmeye, süreçlerin durağanlaşmasına, en alt kademedeki en üst kademe kadar tüm işgörenler arasında dayanışma eksikliğine yol açmaktadır. Diğer taraftan işgören sessizliği, işgörenlerin değişen örgütsel unsurlara veya rutin uygulamalara uyumunu kolaylaştırarak onların örgütsel bağlılıklarını arttırabilir. Genel olarak, karar verme süreçleri, yöneticilerin yetersizlikleri, ücret adaletsizlikleri, örgütün verimsizliği ve örgütsel performansın zayıf olması gibi nedenler, işgörenlerin sessiz kalma davranışı gösterecekleri bir ortam yaratabilecektir. Bazı koşullarda ise, işgören sessizliği örgütlerde uyum ve dengenin sağlanmasında gerekli bir unsur olarak görülebilir (Slade, 2008: 50-51-52).

2.3. Sessizlik İklimi, İşgören Sessizliği ve Örgütsel Bağlılık İlişkisi

Örgütsel bağlılık; “işgörenin çalıştığı örgütle psikolojik olarak bütünleşmesi, örgütün amaç ve hedeflerini özümsemesi ve bu doğrultuda, kişinin örgütte kalma yolunda duyduğu arzu” olarak ifade edilebilir (Gürbüz, 2006: 58). Örgütsel bağlılık; “bireyin örgüte olan bağının gücü” ya da “bireylerin bağlılık tutumlarının sonucunda ortaya çıkan davranışsal eylemler” olarak da tanımlanmaktadır (Boylu ve diğerleri, 2007: 56). Diğer bir ifade ile örgütsel bağlılık, bir işgörenin, örgütün amaçlarına ve değerlerine kuvvetle inanması ve onları kabul etmesi; örgütün yararına olacak şekilde kendisinden beklenenin ötesinde çaba göstermeye istekli olması (fazladan rol davranışı) ve örgütün üyesi olarak kalmayı kuvvetle istemesidir (Kanten ve Kanten, 2009: 113). Meyer ve Allen, örgütsel bağlılığı; duygusal bağlılık, normatif bağlılık ve devam bağlılığı olarak ele almaktadır. Duygusal bağlılık, işgörenin örgüte karşı hissettiği duygusal bağlılığı, örgütle özdeşleşmesini ve bütünleşmesini kapsamaktadır (Doğan ve diğerleri, 2007: 44). Bu bağlılıkta, çalışanlar, kendilerini örgütün bir parçası olarak görmekte, örgüt onlar için büyük bir anlam ve öneme sahip olmaktadır. Yani, çalışanların örgüte karşı güçlü duygusal bağlılık duymaları, örgütle ilgili tüm ilişkilerinde gereksinim duyduklarından değil, istedikleri için örgütte kalmaya devam etmelerinden kaynaklanmaktadır (Boylu ve diğerleri, 2007: 58). Güçlü bir duygusal bağlılığa sahip olanlar, kalmak istedikleri için;

güçlü bir normatif bağlılık hissedenler, kalmaları gerektiği için ve güçlü bir devam bağlılığı duyanlar, buna gereksinim duydukları için örgütte kalırlar (Bolat ve Bolat, 2008: 78) Bu çalışmada örgütsel bağlılık, “duygusal bağlılık” boyutu çerçevesinde ele alınacaktır.

Vakola ve Bouradas tarafından gerçekleştirilen ampirik çalışmada (2005), işgören sessizliği ile örgütsel bağlılık arasında ilişki bulunduğu kabul edilmiştir. Vakola ve Bouradas, (2005) çalışmalarında, örgütsel bağlılığın en önemli belirleyicisinin işgörenlere verilen iletişim fırsatları olduğunu ve bölüm yöneticileri ile üst yönetimin sessizliğe karşı tutumunun örgütsel bağlılık üzerinde rol oynadığını ileri sürmüşlerdir (Vakola ve Bouradas, 2005: 442-452). Duygusal bağlılığa etki eden ya da çalışanların duygusal bağlılık davranışı göstermeleri için onları yönlendiren faktörler, tutumsal kaynaklıdır. Duygusal bağlılığı etkileyen faktörlerin genellikle bireysel özellikler ve çalışma ortamının özellikleri çerçevesinde ele alındığı görülmektedir. Araştırmacılar, duygusal bağlılığın oluşmasına tesir eden tutumların, iş arkadaşlarından, işin kendi özelliklerinden ve örgütün bireye davranışlarına ilişkin bireyde oluşan algılardan önemli ölçüde etkilenebileceğini belirtmektedir. Ayrıca, örgütsel iklimin de örgütsel bağlılığın duygusal boyutunu olumlu olarak etkilediği kabul edilmektedir (Gürbüz, 2006: 60).

3. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

3.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Kısıtları

Araştırmanın amacı, sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve örgütsel bağlılık arasındaki ilişkinin açıklanmasıdır. Araştırma, konu ve uygulama açısından belirli kısıtlar taşımaktadır. Araştırmanın konusu, sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve işgörenlerin duygusal bağlılıkları arasındaki ilişkinin incelenmesi ile sınırlıdır. Araştırma zaman ve maliyet açısından farklı sektörlerde yer alan iki işletmenin işgörenleri ile sınırlandırılmıştır. Araştırma, sonuçların genellenmesi gibi bir amaç taşımamaktadır. Araştırmanın sonuçları araştırma kapsamındaki işletmelere özgü sonuçlardır.

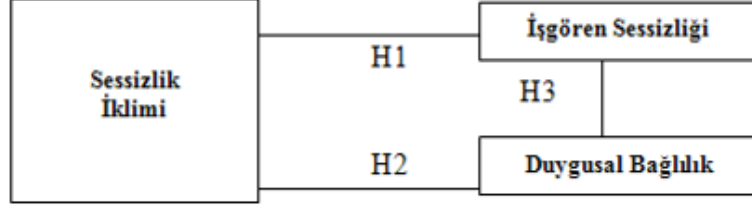
3.2. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırma modelinde, sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve duygusal bağlılık arasında ilişki bulunduğu varsayılmaktadır. Araştırma amacı ve modeli doğrultusunda geliştirilen araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H1:Sessizlik iklimi ile işgören sessizliği arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

H2:Sessizlik iklimi ile işgörenlerin duygusal bağlılıkları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır

H3:İşgören sessizliği ile işgörenlerin duygusal bağlılıkları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanılmıştır. Anket formunda üç ölçekten yararlanılmıştır. Sessizlik iklimi ölçeği Vakola ve Bouradas'ın çalışmasında (2005) yer alan ölçeğin Türkçeye çevrilmesi ile oluşturulmuştur. İşgören sessizliği ölçeği; Vakola ve Bouradas'ın çalışmasındaki 5 ifade ile birlikte tarafımızca geliştirilen 18 ifadeden oluşmaktadır. Örgütsel bağlılık ölçeği ise, Allen ve Meyer'in çalışmalarındaki (1990) "duygusal bağlılık" boyutuna ilişkin 8 ifadeden oluşmaktadır. Gerçekleştirilen pilot araştırma (n=30) neticesinde, örgütsel bağlılık ölçeğinin duygusal bağlılık boyutu 7 ifadeye düşürülmüştür. Ölçeklerde yer alan ifadelerin yanıtları için beş aralıklı Likert tipi metrik ifade kullanılmıştır. "1-Kesinlikle katılmıyorum", "2-Katılmıyorum", "3-Kararsızım", "4-Katılıyorum", "5-Kesinlikle katılıyorum" ve "1-Asla", "2-Çok Nadir", "3-Bazen", "4-Çok Sık ve "5-Daima" gibi beş seçenek bulunmaktadır. Buna ilaveten, işgörenlerin demografik yapısını incelemek amacıyla 7 soru sorulmuştur. Tablo 1, anket formunda yer alan ölçekleri ve değişken sayılarını göstermektedir.

Tablo 1: Ölçekler ve Değişken Sayıları

Ölçekler	Değişken Sayısı	Kaynak
(Örgütsel Bağlılık) Duygusal Bağlılık	7	Allen ve Meyer, 1990
Sessizlik İklimi	15	Vakola ve Bouradas, 2005
İşgören Sessizliği	23	Vakola ve Bouradas, 2005 - 5 ifade
Demografik	7	

3.4. Örneklem

Araştırma, makine ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteren iki üretici işletmede gerçekleştirilmiştir. İşletme yönetimlerine teslim edilen 168 adet anket formunun işgörenler tarafından cevaplandırılması istenmiştir. Geriye dönen ve geçerli kabul edilen 123 (%73) adet anket formu değerlendirme kapsamına alınmıştır.

3.5. Araştırma Bulguları

3.5.1. İşgörenlerin Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan işgörenlerin %50'si bay; %50'si ise bayandır. İşgörenlerin %22.5'i 20-24 arası; %28.4'ü 25-29 arası; %29.4'ü 30-34 arası, %8.8'i 35-39 arası, %5.9'u 40-44 arası %4.9'u ise 45 ve üzeri bir yaş grubuna dâhildir. İşgörenlerin %27.5'i lise, %9.2'si önlisans, %28.4'ü lisans ve %8'i ise yüksek lisans düzeyinde mezuniyet derecesine sahip olup; %76.8'si 1-4, %18.9'u 5-9, %4.2 ise 10 yıl ve üzeri bir süredir aynı işletmede çalışmaktadır. İşgörenlerin %50'si işçi, %33.7'si uzman, %8.7'si yönetici, %6.7'si ise yönetici yardımcısı pozisyonunda çalışmaktadır. Araştırmaya katılan işgörenlerin %84.1'i düşüncelerini sözlü olarak, %15.9'u ise yazılı bir biçimde ifade ederken, işgörenlerin %72.9'u yüz yüze görüşmeleri, %15.3'ü grup toplantılarını, %6.8'i şikayet ve öneri kutularını, %4.2'si ise e-mail yolunu tercih etmektedir.

3.5.2. Güvenilirlik ve Faktör Analizleri

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapısal geçerliliğinin test edilmesi amacıyla faktör analizi kullanılmıştır. İşgörenlerin sessizlik iklimi algılarına ait verilere uygulanan temel bileşenler analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi, örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğunu (KMO değeri ,880) göstermiştir. Sessizlik iklimi değişkenlerine ait verilerin normal dağılım gösterip göstermediğinin belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilen Barlett testi sonucu anlamlıdır (1298,288; $p < 0,001$) Sessizlik iklimine ait verilerin faktör analizine sokulması ve varimax döndürülmesi sonucunda özdeğeri 1.00'den büyük üç faktör elde edilmiştir. Oluşan faktörler toplam varyansın %69,745'ini açıklamaktadır. Tablo 2, oluşan faktörleri, faktör yüklerini ve her bir faktör için hesaplanan iç tutarlık katsayılarını göstermektedir.

Tablo 2: Sessizlik İklimi Ölçeği Döndürülmüş Faktör Yükleri

Faktör 1: İletişim Fırsatları (açıklanan varyans=% 27,5; Cronbach's.Alpha= 0.84)	
1.Bu işletmede çalışanlar arasında bilgi ve deneyim paylaşımı söz konusudur	0.766
2.Çalışanlar ile üst yönetim arasında ideal bir iletişim söz konusudur	0.720
3.Çalışanlar, işletmenin misyonu, planları ve süreçleri hakkında sürekli olarak bilgilendirilir	0.707
4.Diğer bölümlerdeki çalışanlarla iletişimimiz ideal düzeydedir.	0.681
5.Yapılacak değişiklikler hakkında çalışanlara yeterli düzeyde bilgi verilir	0.602
Faktör 2: Bölüm Yöneticilerin Tutumu (% 24,6; 0.92)	
6.Bölüm yöneticimiz çalışanların fikirlerini ifade etmelerini destekler	0.837
7.Bölüm yöneticimiz çalışanlardan gelebilecek eleştirilere açıktır	0.834
8.Bölüm yöneticimiz çalışanların farklı fikirlerini, işletmeye katkı sağlayacağını düşünerek dikkate alır	0.823
9.Bölüm yöneticimizin çalışanlar arasında çıkabilecek çatışmaları en iyi şekilde çözümlenebileceğine inanıyorum.	0.704
10.Bölüm yöneticimizin çalışanların fikirlerini dikkate aldığına inanıyorum.	0.684
Faktör 3: Üst yönetimin tutumu (% 17,5; 0.80)	
11.Eğer işletmenin faaliyetleri ile ilgili konularda olumsuz görüş belirtirsem, üst yönetim bunu işletmeye karşı bir sadakatsizlik olarak algılayabilir (Ç)	0.840
12.Bu işletmede, yaşadığım olumsuzlukları dile getirirsem üst yönetimin olumsuz tutumlarıyla karşılaşabilirim (Ç)	0.790
13.İşletmenin faaliyetleri ile ilgili konularda olumsuz görüş belirtirsem, üst yönetim beni sorun çıkaran bir kişi olarak nitelendirir (Ç)	0.765

Tablo 3: İşgören Sessizliği Ölçeği Döndürülmüş Faktör Yükleri

Faktör 1: Bölüm düzeyinde (açıklanan varyans=%16,5; Cronbach's.Alpha= 0.87)	
1.Sorumlu olduğum işleri zamanında bitiremezsem bu durumu yöneticimle paylaşabilirim	0.766
2.Sorumlu olduğum işlerde herhangi bir aksama yaşadığımda bu durumu yöneticime iletebilirim	0.720
3.Sorumlu olduğum işlerde herhangi bir hata yaparsam bu durumu yöneticimle paylaşabilirim	0.707
4.Çalıştığım bölümü iyileştirmeye yönelik önerilerimi yöneticime aktarabilirim	0.681
5.İşimi yaparken gereksinim duyduğum çeşitli araç ve gereçlerin yetersizliğini yöneticime aktarabilirim	0.602
6.Çalıştığım bölümün değiştirilmesi halinde memnuniyetsizliğimi yöneticime iletebilirim	0.566
Faktör 2: İşletme düzeyinde (%16,2; 0.84)	
7.Bazı çalışanlara ayrıcalıklı davranılırsa bunu yöneticilere iletebilirim.	0.789
8.Diğer çalışanlarla yaşadığım problemleri yöneticilere iletebilirim	0.736
9.Çalışma arka daşlarımla yaşadığım kişisel problemlerimi yöneticime iletebilirim	0.706
10.Mesai saatleri ile ilgili problemlerimi yöneticime iletebilirim	0.648
11.İşyeri politika ve kararlarıyla ilgili düşüncelerimi yöneticime iletebilirim	0.638
Faktör 3: İş koşullarında (% 15,8; 0.85)	
12.Asıl görevimin dışında kalan işleri yapmak zorunda kaldığımda bu durumu yöneticime aktarabilirim	0.562
13.Niteliklerime uygun olmayan bir görev verilmesi halinde memnuniyetsizliğimi yöneticime iletebilirim	0.654
14.Sorumlu olduğum işleri yaparken fiziksel koşullar nedeniyle duyduğum memnuniyetsizliği yöneticime iletebilirim	0.645
15.İş yükü artışı ile ilgili problemlerimi yöneticime iletebilirim	0.874
16.Sosyal imkânların yetersiz olması durumunda duyduğum memnuniyetsizliği yöneticime iletebilirim	0.654
Faktör 4: Kariyer geliştirme ve izin ihtiyacında (% 13,8 ; 0.70)	
17.Sorumlu olduğum işler doğrultusunda, kişisel gelişim fırsatlarını değerlendirme isteğimi yöneticime iletebilirim	0.653
18.Bir üst kademeye geçme (terfi) isteğimi yöneticimle paylaşabilirim	0.628
19.İzin taleplerimi yöneticime iletebilirim	0.542

Faktör analizi neticesinde faktör yükünün düşük olduğu gözlemlenen iki madde ölçek kapsamından çıkarılmıştır. Oluşan üç faktöre (ölçeğe) ilişkin yapılan güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen iç tutarlılık katsayıları (Cronbach Alpha değerleri) sırasıyla ,84 ,92 ve ,80'dir. Ölçeklerin sosyal bilimler alanında yeterli güvenilirlik düzeylerine sahip oldukları görülmektedir. Gerçekleştirilen varimax döndürmeli faktör analizi sonucunda oluşan ölçeklerin tek bir yapıyı ölçtüğü ve yapısal geçerliliğe sahip oldukları söylenebilir. İşgören sessizliği değişkenlerine ait verilere uygulanan temel bileşenler analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi, örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğunu (KMO değeri ,893) göstermiştir. Barlett testi sonucu anlamlıdır

(1829,734; $p < 0,001$). İşgören sessizliği değişkenlerine ait verilerin faktör analizine sokulması ve varimax döndürülmesi sonucunda özdeğeri 1.00'den büyük dört faktör elde edilmiştir. Oluşan faktörler toplam varyansın %62,433'ünü açıklamaktadır. Tablo 3, oluşan faktörleri, faktör yüklerini ve her bir faktör için hesaplanan iç tutarlık katsayılarını göstermektedir.

Tablo 4: Duygusal Bağlılık Ölçeği Faktör Yükleri

Faktör 1: Duygusal bağlılık (açıklanan varyans=%59,6; Cronbach's. Alpha= 0.87)	
1. Bu işletmeden dışarıdaki insanlara övgüyle bahsediyorum	0.827
2. Bu işletmenin problemlerini kendi problemimmiş gibi hissederim	0.823
3. Bu işletmeye karşı güçlü bir aidiyet duygusu hissetmiyorum (Ç)	0.809
4. Kariyerimin geri kalan kısmını bu işletmede geçirmekten mutluluk duyarım	0.791
5. Bu işletmeye karşı "duygusal bir bağ" hissetmiyorum (Ç)	0.781
6. Bu işletme benim için kişisel olarak büyük bir anlam taşımaktadır	0.753
7. Bu işletmede kendimi "ailenin bir parçası" gibi hissetmiyorum (Ç)	0.534

Faktör analizi neticesinde faktör yükünün düşük olduğu gözlemlenen dört madde ölçek kapsamından çıkarılmıştır. Oluşan dört faktöre (ölçeğe) ilişkin yapılan güvenilirlik analizi sonucunda elde edilen iç tutarlılık katsayıları (Cronbach Alpha değerleri) sırasıyla ,87 ,84 ,85 ve ,70'dir. Ölçeklerin sosyal bilimler alanında yeterli güvenilirlik düzeylerine sahip oldukları görülmektedir. Gerçekleştirilen varimax döndürmeli faktör analizi sonucunda oluşan ölçeklerin tek bir yapıyı ölçtüğü ve yapısal geçerliliğe sahip oldukları söylenebilir. İşgörenlerin duygusal bağlılıklarına ilişkin değişkenlere ait verilere uygulanan temel bileşenler analizinde Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi, örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olduğunu (KMO değeri ,833) göstermiştir. Barlett testi sonucu anlamlıdır (449,478 $p < 0,001$). Duygusal bağlılık değişkenlerine ait verilerin faktör analizine sokulması sonucunda özdeğeri 1.00'den büyük tek faktör çözümü elde edilmiştir. Oluşan faktör, toplam varyansın %59,631'ini açıklamaktadır. Tablo 4, oluşan faktörü, faktör yüklerini ve hesaplanan iç tutarlık katsayısını göstermektedir.

Duygusal bağlılık ölçeğinin hesaplanan iç tutarlılık katsayı (Cronbach Alpha değerleri) ,87'dir. Ölçeğin sosyal bilimler alanında yeterli güvenilirlik düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Gerçekleştirilen faktör analizi sonucunda, ölçeğin teoriye uygun tek bir yapıyı ölçtüğü ve yapısal geçerliliğe sahip olduğu söylenebilir.

3.5.3. Araştırma Hipotezlerine İlişkin Bulgular

Sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve duygusal bağlılık boyutları arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik gerçekleştirilen pearson korelasyon analizi sonucunda elde edilen bulgular, tablo 5'teki korelasyon matrisi özet tablosunda verilmiştir

Tablo 5: Korelasyon Matrisi Özeti

	Ortalama	1	2	3
1.İşgören sessizliği	3,2894	1.00		
2.Duygusal bağlılık	3,6702	0.535**	1.00	
3.Sessizlik iklimi	3,4556	0.510**	0.684**	1.00

**p<0.001

Korelasyon analizi bulgularında, sessizlik ikliminin, duygusal bağlılık ile pozitif yönde anlamlı ($r=0.684$, $p<0.001$) ve işgören sessizliği ile pozitif yönde anlamlı ($r=0.510$, $p<0.001$) bir ilişki içerisinde olduğu görülmektedir. Diğer bir bulguya göre ise, işgören sessizliği ile duygusal bağlılık arasında pozitif yönde anlamlı ($r=0.535$, $p<0.001$) bir ilişki bulunmaktadır. Korelasyon analizi sonucunda elde edilen bulgular araştırmanın hipotezlerini desteklemektedir (H1, H2 ve H3 kabul). Sessizlik iklimi ile işgören sessizliği arasında; sessizlik iklimi ile duygusal bağlılık arasında ve işgören sessizliği ile duygusal bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Korelasyon analizi sonucunda belirlenen boyutlar arası ilişkilerin niteliğinin açıklanması amacıyla regresyon analizi kullanılmıştır. Sessizlik ikliminin işgören sessizliği üzerindeki etkisinin belirlenmesine yönelik gerçekleştirilen regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 6’da özet olarak verilmektedir.

Tablo 6: Sessizlik İkliminin İşgören Sessizliğine Etkisi

Bağımsız değişken	R ²	F	β	p
Sessizlik İklimi	.27	42.430	.510	0.000

Tablo 6’da verilen regresyon analizi bulgularındaki R kare değerine göre, işgören sessizliğindeki değişkenliğin %27’si, sessizlik iklimi tarafından açıklanmaktadır. Hesaplanan F değeri 0.000 düzeyinde ($p<0.001$) geçerlidir. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlıdır. Sessizlik iklimi, işgören sessizliğini etkilemektedir ($\beta=.501$, $p<0.001$). Sessizlik iklimi ile işgören sessizliğinin, duygusal bağlılık üzerindeki etkisinin belirlenmesine yönelik gerçekleştirilen regresyon analizi sonucunda elde edilen bulgular, tablo 7’de özet olarak verilmektedir

Tablo 7: Sessizlik İklimi ve İşgören Sessizliğinin Duygusal Bağlılığa Etkisi

Bağımsız değişkenler	R ²	F	β	p
Sessizlik İklimi	.51	63.521	.556	0.000
İşgören Sessizliği			.252	0.000

Tablo 7’deki R kare değerine göre, işgörenlerin duygusal bağlılıklarındaki değişkenliğin %51’i, sessizlik iklimi ve işgören sessizliği tarafından açıklanmaktadır. Hesaplanan F değeri 0.000 düzeyinde ($p<0.001$) geçerlidir. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlıdır. Buna göre, işgörenlerin duygusal bağlılıkları en çok sessizlik ikliminden ($\beta=.556$, $p<0.001$); sonra işgören sessizliğinden ($\beta=.252$, $p<0.001$) etkilenmektedir.

4. SONUÇ

İçinde bulunduğumuz bilgi çağı, örgütlerin entelektüel sermayelerini ve bilgiyi en iyi şekilde yönetmelerini zorunlu kılmaktadır. Bu da, örgütlerin sürekli öğrenen, bilgiyi paylaşan ve etkin olarak kullanan; insan sermayesini sürekli geliştiren ve koruyan bir kültüre kavuşmasını gerektirmektedir. Her alanda yaşanan hızlı gelişim ve dönüşümler, örgüt yapılarını ve yönetsel süreçleri de etkilemektedir. Bilgiyi üreten, elde eden, koruyan, paylaşan ve rekabetçi bir araç olarak kullanan bir kültürün oluşması, şüphesiz dinamik bir örgütsel yapı ve süreçlerin varlığına bağlıdır. Bununla birlikte, örgütün kurumsal mekanizmalarının; yani yönetsel politika ve uygulamalarının da “bilgiyi paylaşma” odaklı bir özellik taşıması önem taşımaktadır. Bu açıdan bazı örgütler, örgütsel kademelerdeki iletişim engellerinin kaldırılması, işgörenlerin örgütsel kararlara katılımlarının sağlanması, öneri sistemlerinin geliştirilmesi, sürekli gelişimi teşvik etme gibi konular üzerinde yoğunlaşmaya başlamışlardır. Bununla birlikte, işgörenlerin örgüt içinde kendi düşüncelerini çoğu zaman “seslendiremediği” ya da “seslendirmekten kaçındığı” olgusu araştırmacıların geç de olsa ilgisini çekmiş ve örgütsel davranış literatüründe “sessizlik iklimi”, “işgören sessizliği” ve “örgütsel sessizlik” gibi başlıklar altında kavramsallaştırılan konular ele alınmaya başlanmıştır. Mevcut az sayıdaki çalışmada “sessizlik iklimi”, “işgören sessizliği”nin oluşumuna etki eden en önemli örgütsel unsur olarak nitelendirilmektedir. Araştırmacılar, sessizlik ikliminin işgörenlerin sessizlik davranışı ve diğer davranışsal çıktıları üzerindeki belirleyici etkisine işaret etmektedir. Diğer taraftan, örgüt ikliminin isteğe bağlı bir davranış türü olan “duygusal bağlılık” davranışları üzerinde oynadığı rol genel olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve örgüte olan duygusal bağlılık arasındaki ilişkinin irdelenmesi amaçlanmıştır. Araştırma sonuçlarının, araştırma kapsamındaki işletmeler için geçerli olduğu; bununla birlikte, konu ile ilgili yeni açılımlara katkı sağlayıcı bir özellik taşıdığı düşünülmektedir. Araştırmanın sonucunda, sessizlik iklimi, işgören sessizliği ve duygusal bağlılık arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur ve araştırmanın hipotezleri kabul edilmiştir. Ulaşılan bir diğer önemli sonuç; işgörenlerin sessizlik davranışları ve duygusal bağlılıklarının, örgütün sessizlik ikliminden etkilendiğidir. Örgütün sessizlik iklimi, işgörenlerin sessizlik davranışları ile örgüte olan duygusal bağlılık davranışları üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. İlerideki araştırmalarda; araştırma modelinin genişletilmesinin ve çalışmamızda faktörel yapısını test ettiğimiz sessizlik iklimi boyutları ile işgören

sessizliği boyutları ilişkisinin ele alınmasının önem taşıdığı düşünülmektedir. Konu ile ilgili gerçekleştirilecek yeni araştırmaların, örgütlerde önemli bir problem olarak nitelendirilen “işgören sessizliği” olgusunun açıklanmasına önemli katkılar sağlayacağına inanılmaktadır.

5. KAYNAKLAR

- BLATT, R.; CHRISTIANSON, M. K.; SUTCLIFFE, M. K. ve ROSENTHAL, M. M. (2006). A Sensemaking Lens On Reliability, *Journal of Organizational Behaviour*, 27, (s:897-917).
- BLENKINSOPP, J. ve EDWARDS, M. S. (2008). On Not Blowing The Whistle: Quiescent Silence As An Emotion Episode, *Emotions, Ethics and Decision-Making Research on Emotion in Organizations*, 4, (s:181-206).
- BOWEN, F. ve BLACKMON, K. (2003). Spirals of Silence: The Dynamic Effects of Diversity on Organizational Voice, *Journal of Management Studies*, 40(6), (s:1393-1417).
- BOYLU, Y.; PELİT, E. ve GÜÇER, E. (2007). Akademisyenlerin Örgütsel Bağlılık Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44(511), (s:55-74).
- BREEN, V.; FETZER, R.; HOWARD, L. ve PREZIOSI, R. (2005). Consensus Problem-Solving Increases Perceived Communication Openness In Organizations, *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 17(4), (s:215-229).
- ÇAKICI, A. (2007). Örgütlerde Sessizlik: Sessizliğin Teorik Temelleri ve Dinamikleri, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), (s:145-162).
- ÇAKICI, A. (2008). Örgütlerde Sessiz Kalınan Konular, Sessizliğin Nedenleri ve Algılanan Sonuçları Üzerine Bir Araştırma, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), (s:117-134).
- DOĞAN, S. ve KILIÇ, S. (2007). Örgütsel Bağlılığın Sağlanmasında Personel Güçlendirmenin Yeri ve Önemi, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29, (s:37-61).
- EHTİYAR, R. ve YANARDAĞ, M. (2008). Organizational Silence: A Survey On Employees Working In A Chain Hotel, *Tourism and Hospitality Management*, 14(1), (s:51-68).
- GRANT, A. M; PARKER, S. ve COLLINS, C. (2009). Getting Credit For Proactive Behavior: Supervisor Reactions Depend On What You Value And How You Feel, *Personnel Psychology*, 62, (s:31-55).
- GÜRBÜZ, S. (2006). Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İle Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişkilerin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), (s:48-75).

- HENRIKSEN, K. ve DAYTON, E. (2006). Organizational Silence and Hidden Threats to Patient Safety, *Health Services Research*, 41(4), (s:1539-1554).
- KANTEN, P. ve KANTEN, S. (2009). Yöneticilerin Kariyer İlerleme Arzusu İle Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Akıl Hocalığı Eğilimlerine Etkisi, 8. *Anadolu İşletmecilik Kongresi Bildiriler Kitabı*, Celal Bayar Üniversitesi Yayınları, (s:112-119).
- MCGOWAN, R. A. (2002). Organizational Discourses: Sounds of Silence, Schulich School of Business York University Toronto, Ontario.
- METZ, I. ve SIMON, A. (2008). *A Focus On Gender Similarities In Work Experiences In Senior Management*, Equal Opportunities International, 27(5), (s:433-454).
- MILLIKEN, F. J.; MORRISON, E. W. ve HEWLIN, P.F. (2003). An Exploratory Study of Employee Silence: Issues that Employees Don't Communicate Upward and Why, *Journal of Management Studies*, 40(6), (s:1453-1476).
- MORRISON, E. W. ve MILLIKEN, F. J. (2000). Organizational Silence: A Barrier To Change And Development In A Pluralistic World, *Academy of Management Review*, 25(4), (s:706-725).
- NIKOLAOU, I.; VAKOLA, M. ve BOURANTAS, D. (2008). Who Speaks Up At Work? Dispositional Influences On Employees' Voice Behavior, *Personnel Review*. 37(6), (s:666-679).
- Overcoming Organizational Silence: Leveraging Polyphony as a Means for Positive Change (2004)
<http://www.midwestacademy.org/Proceedings/> 18.05.2009
- PINDER, C.C. ve HARLOS, K. P. (2001). Employee Silence: Quiescence And Acquiescence As Responses To Perceived Injustice, *Human Resource Management*, 20, (s:331-369).
- SLADE, M. R. (2008). *The Adaptive Nature of Organizational Silence: A Cybernetic Exploration of the Hidden Factory*, The Faculty of The Graduate School of Education and Human Development of The George Washington University.
- TANGIRALA, S. ve RAMANUJAM, R. (2009). Employee Silence On Critical Work Issues: The Cross Level Effects Of Procedural Justice Climate, *Personnel Psychology*, 61, (s:37-68).
- VAKOLA, M. ve BOURANTAS, D. (2005). Antecedents And Consequences Of Organisational Silence: An Empirical Investigation, *Employee Relations*, 27(5), (s:441-458).

NUTRITIONAL LEVEL, PHYSICAL AND HUMAN CAPITAL COMPLEMENTARITY WITHIN LABOR AUGMENTING SOLOW TYPE MODEL

Erkan ERDİL*
Kahraman KALYONCU**

ABSTRACT

One of important issue in economic growth is whether the convergence occurs. Besides occurrence of convergence, another important problem in the theory of economic growth is whether the growth of output per capita depends on the ratio of physical to human capital (K/H). This paper provides evidence for imbalance effects of (K/H) on growth rate besides convergence issue in a sample of 36 countries. This dependence tends to change in size of convergence rate where with the conditions on (K/H) ratio, convergence rate increases.

Keywords: economic growth; human capital; physical capital, JEL classification: O4

1. INTRODUCTION

We set the importance of physical to human capital ratio in augmenting-labor Solow type model rather than their level. It is believed that the growth of output depends on the physical to human capital ratio. If there is an imbalance effect between physical and human capital then empirically findings of convergence rate would be more accurate. The imbalance effect is symmetric if physical to human capital ratio is significantly below or above its steady-state value. The asymmetric imbalance effect is represented by an asymmetric U-shaped dependence or if the output growth depends equally positively or equally negatively on the physical to human ratio (Duczynski,2003).

Barro and Sala-i-Martin (1995) and Mankiw et.al. (1992) present roundabout evidence that growth depends positively on the physical to human capital ratio. Islam (1995) mentions that the coefficients of human capital proxy are negative in his own findings. Therefore, this negative sign of human capital is considered for applying the physical to human capital ratio in growth study. Ramcharan (2004) and Lee (2007) highlight the complementarities between human capital and physical capital are the characteristic of the production procedure since equipment requires qualified workers to manage them and qualified mechanics to fix them. While contemporary productive agriculture requests an educated agriculture workforce where workers who can read

* Department of Economics, Middle East Technical University Ankara Turkey, erdil@metu.edu.tr

** Department of Economics, Middle East Technical University Ankara Turkey, kkalync@yahoo.com

instructions on a fertilizer bag, absorb information contained in literature distributed by extension agents and understand the contents of a repair manual for agricultural equipment and modern services require people who can make simple calculations quickly and accurately. If countries that give main concern to physical capital while abandoning its human capital, they will soon realize that the returns to physical capital are lower than they need to be then they will have lower output. Lee (2007) also reveal that introducing improved methods of production, new ways of doing things and introducing more complex and sophisticated products are difficult if buyers, workers and consumers have insufficient training and education to enable them to understand the new technology.

In this paper, we aim to extend the existing evidence by examining the dependence of the per capita output growth for 1990 and 2000 on the initial level of per capita GDP and physical to human capital ratio for 36 countries. We deal with data in the following section. In section 3, we describe the model and we present the results. The last section discusses the conclusions.

2. DATA

We have used data for 1990 and 2000 for 36 countries where 1980' per-capita GDP level data is picked up for starting initial income level. Changing in physical capital to education data is calculated as changing in Electric power consumption (kWh) to Education (E) data (EL/E). Electric power consumption (kWh) shown as (EL) stands for physical capital proxy and Education (E) data is the total educated people who took average Years of School from Educational Attainment of the Aged 15. Total population variables are taken from World Development Indicators to have population growth rate. GDP per capita and total populations and electric power consumption (kWh) are taken from World Bank's World Development Indicators¹. Education (E) data comes from the Barro- Lee data set. Per capita dietary energy supply (DES) is taken from FAO² to calculate the worker effort level.

3. CONVERGENCE

How fast the average poor becomes rich, how fast the average rich becomes poor and whether the poor grows faster than rich and is the subject matter of convergence approach which is widely used in the literature (Barro and Sala-i-Martin, 1995; Levine and Renelt, 1992). Mostly, the convergence occurs conditionally at the rate of two percent per year (Kalyoncu, 1998). We set our model ratio of K/H with labor augmenting technology and the model is defined according to equation (1), (2) and (3), where $0 < \alpha < 1$.

¹ <http://devdata.worldbank.org>

² <http://www.fao.org/News/1998/981204-e.htm>

$$Y = \left(\frac{K}{H}\right)^\alpha (AeL)^{1-\alpha} \tag{1}$$

where Y, e, L, K, H and A stands for output, the average level of worker effort (the effectiveness of labor) in a country, the number of workers, physical capital, human capital and the level of productivity, respectively. α shows the share of physical-human capital in the production function. In terms of model dynamics, A_t , L_t and e_t are growing at a constant rate of g , of n and of γ , respectively.

$$\frac{\dot{A}}{A} = g \text{ and } \frac{\dot{L}}{L} = n \text{ and } \frac{\dot{e}}{e} = \gamma \tag{2}$$

Suppose a fixed fraction of output “s” is invested and the depreciation rate of capital ratio is δ then the dynamics of physical to human capital ratio accumulation is given by:

$$\left(\frac{K}{H}\right)_t = sY_t - \delta \left(\frac{K}{H}\right)_t \tag{3}$$

We show $f(k) = \frac{Y}{eL}$ and $k = \frac{K/H}{AeL}$

$$k = sf(k) - (n + g + \delta + \gamma)k \tag{4}$$

$$\beta = (1-\alpha)(n+g+\delta+\gamma) \tag{5}$$

In terms of panel specification; we should set absolute case in equation (6) and conditional case in equation (7).

$$\frac{1}{T} \ln\left(\frac{y_{it}}{y_{it-T}}\right) = a - \left(\frac{1-e^{-\beta t}}{T}\right) \ln(y_{it-T}) \tag{6}$$

$$\frac{1}{T} \ln\left(\frac{y_{it}}{y_{it-T}}\right) = \left(\frac{1-e^{-\beta t}}{T}\right) \ln(y^*) - \left(\frac{1-e^{-\beta t}}{T}\right) \ln(y_{it-T}) \tag{7}$$

where y^* stands for steady state value of per capita income. Firstly, we set the per capita income with the worker effort level. Therefore, the change in the stock of (K/H) is proxied with (electricity consumption to education data) and we can write steady state per capita income as

$$\ln(y^*) = \ln\left(\frac{Y}{eL}\right)^* = \ln(A) + \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(s) \tag{8}$$

$\ln(A)$ is assumed to be constant, thus, we will show the conditional convergence regression as.

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_t}{y_{t-T}} \right) = \text{Constant} + \frac{\alpha}{1-\alpha} \left[\frac{1-e^{-\beta t}}{T} \right] \text{Ln}(s) - \frac{\alpha}{1-\alpha} \text{Ln}(n+g+\delta+\gamma) \quad (9)$$

$$- \left[\frac{1-e^{-\beta t}}{T} \right] \ln(y_0)$$

$$e^i = (4.34 * 10^{(-4)}) * (x_c^i) - (4.16 * 10^{(-8)}) * (x_c^i)^2 \quad (10)$$

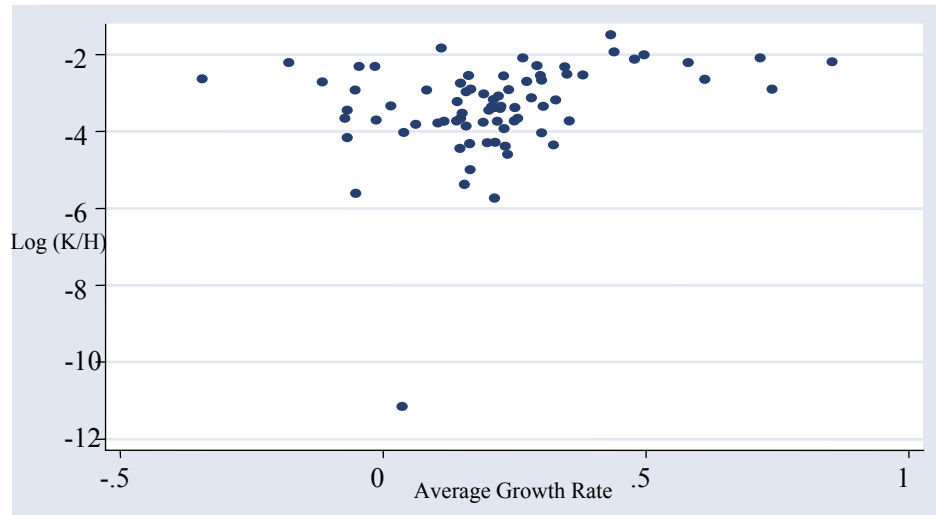
where e_i is efficiency units of labor for worker i and x_c^i is the daily calorie intake at the individual level. It is assumed that all workers are identical in a country, so “ e ” shows countries’ efficiency units of labor from an average worker and x_c denotes DES

Table 1: Convergence and Imbalance Effects (OLS)

Dependent variable: GDP per-capita average growth rate		
log(y_{t-T})	-0.031	-0.073
	(2.04)*	(3.75)**
Ln(s)		0.042
		(2.36)*
Ln(n+g+ δ + γ)		-0.089
		(2.57)*
Constant	0.462	0.418
	(3.58)**	(2.08)*
Observations	72	72
R-squared	0.06	0.19
Convergence rate	0.027003	0.054812
Absolute value of t statistics in parentheses * significant at 5%; ** significant at 1%		

We have observed significant absolute convergence and the convergence occurs around 3% per year from 1980 to 2000. Even though the economic growth theory has unclear suggestion concerning the imbalance effect and there is no characteristic growth model in which the production growth depends homogeneously negatively on the (K/H) ratio, our empirical model suggests that there is significantly positive relationship between economic growth and (K/H). The convergence rate increases with the conditions where the rate is 5.5% per year from 1980 to 2000. With (EL/E), convergence rate at least twice greater than the most of findings in literature. One-sector endogenous growth models forecast a U-shaped dependence of production growth on the inverse ratio of physical to human capital (see Barro and Sala-i-Martin, 1995). A related forecast is valid for the growth rate of production of physical goods in two-sector endogenous growth models (such as the Uzawa-Lucas model). On the other hand, for a broad notion of production (if the value of gross investment in human capital is added to the production of physical belongings), the growth rate depends certainly on the inverse ratio of physical to human capital (see Barro

and Sala-i-Martin, 1995). In the figure below, the graph shows positive relationship and no u-shaped interaction



The figure 1: The dependence of average per-capita GDP growth on the ratio of log of (EL/E)

The model restriction is also emphasized as in the equation (11) and the results are shown in Table 2.

$$\frac{1}{T} \ln \left(\frac{y_t}{y_{t-T}} \right) = Constant + \frac{\alpha}{1-\alpha} \left[\frac{1 - e^{-\beta t}}{T} \right] \langle \ln(s) - \ln(n+g+\delta+\gamma) \rangle \quad (11)$$

$$- \left[\frac{1 - e^{-\beta t}}{T} \right] \ln(y_0)$$

Table 2: Restricted Convergence Regression and Imbalance Effects (OLS)

Dependent variable: GDP per-capita average growth rate	
log(y _{t-T})	-0.062 (3.56)**
Ln(s)- Ln(n+g+δ+γ)	0.051 (3.15)**
Constant	0.24 -1.7
Observations	72
R-squared	0.18
Convergence rate	0.048243
Alpha value	0.451327
Convergence rate	
Absolute value of t statistics in parentheses * significant at 5%; ** significant at 1%	

The convergence occurs and the restriction is hold. The coefficient of (K/H) is higher in the restricted model and the convergence rate is lower but the convergence rate is still greater than 2%. Therefore, the alpha level is higher in the restricted model. Overall, with the worker effort consideration for raw labor, the convergence rate is higher than usual findings (Kalyoncu, 1998).

4. CONCLUSION

The main objects of the paper is how well physical to human capital ratio fits in the empirical growth study besides the convergence issue since whether the growth rate of output depends positively or negatively on the ratio of physical to human capital is a fundamental problem in the theory of growth. This paper provides evidence that this dependence tended to be positive in the sample of 36 countries for the years 1990 and 2000. This study's facts may be consistent with two sector models of endogenous growth with large adjustment costs for changing human capital and models of technological diffusion. Examining the direct relationship between the physical to human capital ratio and the output growth seems to fit well, which provide only indirect evidence for the imbalance effect.

5. REFERENCES

- BARRO, Robert and Sala-i-Martin, X. S. (1995). *Economic Growth*, McGraw-Hill, Inc.
- DUCZYNSKI, P., (2003). On the Empirics of the Imbalance Effect, *International Journal of Business and Economics*, Vol: 2, No: 2, 2003, (121-128).
- ISLAM, N. (1995). Growth Empirics: A Panel Data Approach, *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), (1127-70).
- KALYÜNCÜ, K. (1998). A Survey Of Recent Empirical Studies of Growth, Master Thesis, Indiana University, Bloomington.
- LEE, J-W., (2007). Economic Growth and Human Development in the Republic of Korea, 1945-1992, <http://gd.tuwien.ac.at/soc/undp/oc24aa.htm>.
- LEVINE, R. and RENELT, D.(1992). A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions, *American Economic Review*, 82(4), (942-963).
- MANKIW, N.G.; ROMER. D; WEIL D.N. (1992). A Contribution to The Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), (407-437).
- RAMCHARAN, R. (2004). Higher or Basic Education? The Composition of Human Capital and Economic Development, *IMF Staff Papers*, Vol:51, No: 2, , International Monetary Fund.

SOSYAL KONUT VE KONUT SEKTÖRÜNE DEVLET MÜDAHALESİ: AVRUPA ÜLKELERİ VE TÜRKİYE

M. Okan TAŞAR*
Savaş ÇEVİK**

ÖZET

II. Dünya Savaşı sonrasında devletin konut piyasasına müdahaleleri önemli hale gelmeye başlamıştır. Bununla birlikte özellikle 1980 ve 1990'lı yıllardan itibaren devletin kullandığı müdahale araç ve biçimlerde önemli bir değişim yaşanmaktadır. Refah devletleri konut politikalarında piyasa ilkelerini geliştirici düzenlemeler yapmaya başlamıştır. Çalışma genel olarak konut piyasasında devletin rolü ve Avrupa ülkelerindeki gelişimi ve Türkiye'nin durumunu ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bunun için öncelikle konut piyasasına devlet müdahalesinin gerekçeleri ve araçları tartışılmakta, arkasından Avrupa ülkelerinde devlet müdahalesinin gelişimi değerlendirilmektedir. Son olarak Türkiye'de devletin konut sektöründeki rolü ve konut politikaları incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Konut, Kamu Konutu, Konut Politikası, Konut Sektörü, Devletin Rolü

ABSTRACT

Governments became much more active in the housing area after World War II. Nevertheless, as from 1980s and 1990s, it has been an important changing in the rationale for and mechanisms by which government involvement on housing. Welfare state in various countries have introduced or reinforced market principles in their housing systems. This paper aims to explain the role and intervention of government in housing sector, the development of housing policies in European countries, and Turkey's position on this matter. For this reason, the paper firstly discusses government intervention on housing sector and government's means for intervention, and later, examines developing of government intervention in European countries. Lastly, it inquires housing policies and government's role on housing sector in Turkey.

Keywords: Social Housing, Public Housing, Housing Policy, Housing Sector, Role Of The Government

1. GİRİŞ

20. yüzyılın son çeyreğinde refah devleti fonksiyonları ve kullandığı araçları ile önemli bir dönüşüm içerisine girmiştir. Bu dönüşüm, yüzyılın ortalarında üstlenmiş olduğu kimi fonksiyonlarını sınırlamanın yanı sıra, piyasaya müdahale biçim ve araçlarındaki değişikliklerle de kendini göstermektedir. Özellikle Avrupa ülkelerinde sosyal konut ve sosyal politikada

* Yrd.Doç.Dr., Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ekonomi Anabilim Dalı, otasar@selcuk.edu.tr

** Dr., Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Maliye Anabilim Dalı, scevik@selcuk.edu.tr.

devletin rolünü izlemek, genel olarak refah devletinin değişimini de anlamının yollarından biridir. Zira konut politikaları ve piyasaları, II. Dünya Savaşı ile birlikte devletin oldukça yoğun müdahalelerine konu olmuş alanlardan birisi olarak nitelendirilmektedir.

Bununla birlikte, devletin konut piyasasına en yaygın müdahale biçimini temsil eden sosyal konut, sağlık, eğitim gibi diğer refah politikalarından bazı farklılıkları da bünyesinde taşımaktadır. Dışsallıklar, piyasa başarısızlıkları, devletin paternalistik rolü gibi benzer gerekçelerden hareket edilse de konut sunumunda devlet diğer refah politikalarına göre daha az rol almıştır ve -1945 sonrası kitlesel konut sunumları istisna edilirse- tüm toplum üyelerini hedefler şeklinde sunulmamıştır. Gelişmiş Avrupa ülkelerinde devlet; konut piyasalarında, eğitim, sağlık, çevre gibi alanlarla karşılaştırıldığında, sosyal refah oluşumunu tam anlamıyla sağlayamasa bile, gelişmekte olan ülkelerle kıyaslanamayacak derecede etkili olmuştur. Refah devletleri, barınma, ısınma, sığınma gibi insan varlığının daimi ihtiyacını karşılayan konutun edinimini, bireyler tarafından finansmanını piyasaya bırakılamayacak kadar önemli bulmuştur. Ancak 1980 sonrasında konut piyasalarındaki müdahaleleri hem hacim hem müdahale biçimi olarak değişmeye başlamıştır. Bu değişim, devlet-piyasa ilişkilerinin hemen her alanında sözkonusu dönemden itibaren kendini göstermektedir.

Bu kapsamda çalışma, öncelikle devletin konut piyasalarına müdahalelerinin gerekçelerini ve arkasından müdahale araç ve biçimlerini ortaya koymaya çalışmaktadır. Özellikle en yaygın müdahale biçimleri olan sosyal konut sunumu ve sübvansiyonların kullanımını Avrupa ülkelerindeki eğilimlerle birlikte incelemektedir. Arkasından sosyal konut, sübvansiyon, vergi düzenlemeleri açısından gelişmiş sistemlere sahip olan Avrupa ülkeleri için konut politikaları ve devlet müdahalesi incelenecektir. Son olarak bu çerçevede Türkiye’de konut politikaları, finansmanı ve devlet müdahalesi açısından bir değerlendirme yapılmaktadır. Çalışma genel olarak konut piyasasında devletin rolü ve Avrupa ülkelerindeki gelişimi ve Türkiye’nin durumunu ortaya koymayı amaçlamaktadır.

2. KONUT PİYASASI VE DEVLET: DEVLET MÜDAHALESİNİN GEREKÇELERİ

Devletçe yürütülen konut politikasının temel amacı geniş halk kitlelerine düşük maliyetli konut sağlamak ve ekonomik refah açısından zayıf gruplara yardım sunmak olarak özetlenmektedir. Bu açıdan konut politikaları ağırlıklı olarak sosyal refah amacına yönelmiştir ve reel gelirin dağılımında bir düzeltme yapma varsayımını içerir (Tomann, 1994: 16). Özellikle piyasadan yeterli düzeyde, uygun yaşam şartlarında ve uygun fiyat düzeyinde konut edinemeyecek düşük gelir grupları sözkonusu olduğunda konutun bir sosyal refah sorunu olarak kabulü daha da ön plana çıkmaktadır. Ancak devletin konut piyasasına müdahalesi düşük gelir gruplarının barınma ihtiyaçlarını açacak

ölçülerde ve yaygınlıktadır ve gelir dağılımı amaçları dışında çeşitli gerekçelerle de açıklanmaktadır.

Konut, sosyal dayanışmanın önemli bir unsuru olmanın ötesinde kaynak dağılımında etkinsizlik yapılarının hâkim olduğu bir alan olarak da görülmektedir. Bunun yansısı özellikle gelişmekte olan ülkelere bakıldığında konut politikası, makroekonomik amaçlar ve iktisadi istikrar için de önemli bir politik alan olarak kabul edildiği görülecektir. Konut piyasasına devlet ilgisinin ya da müdahalesinin gerekçeleri; kaynak kullanımında etkinlik, yeniden dağılım ve makroekonomik amaçlar olarak temelde üç başlık altında incelenebilir.

2.1. Piyasa Aksaklıkları Ve Konut Piyasasında Devlet: Etkinlik

Kamu ekonomisinin geleneksel değerlendirmeleri açısından bakıldığında konut, piyasanın etkin bir şekilde çalışacağı umulan “özel mal” ile piyasanın etkinlik sağlayamadığı “kamusal mal” arasında bir yerde bulunmaktadır. Bu bağlamda konut; tüketiminde rekabet ve dışlama mümkün olabildiği ve konut tüketiminin yarattığı faydanın önemli bir bölümü konutu kullanana ait olduğu için açıkça bir özel maldır. Yarattığı faydalara ilişkin algılar bireyler arasında değiştiği gibi bireylerin konut tercihlerinde muazzam bir çeşitlilik de sözkonusudur (Whitehead, 2006: 138). Bununla birlikte konut piyasası önemli piyasa başarısızlıklarına da konudur. Devlet müdahalesinin de gerekçelerinden olan bu piyasa aksaklıkları temelde dışsallıklarla ilgili olarak açıklanmaktadır. Konut piyasası ile ilgili dışsallıklar temelde bireysel karar alıcının kişisel alanı dışına yayılan negatif ve pozitif etkileri değerlendirerek, konut sunumunun “kamusal” ya da “sosyal” bir mesele olarak görülmesini meşrulaştırmaya yöneliktirler (King, 1998: 63).

Konut piyasasında dışsallıklar birkaç değişik biçimde ortaya çıkabilir. İnteraktif olarak adlandırılacak ilk dışsallık biçimi, konut piyasasında emlak değerleri açısından karşılıklı-bağımlılığın bulunduğu durumlarla ilgilidir. Bir birey, kendi mülkünü iyileştirip bir anlamda yatırımının değerini artırırken eş anlı olarak komşularının emlâkinin değerlerinde de artışa neden olur. Böylece dışsallıklarla ilgili klasik argüman çerçevesinde sadece kendisine yayılan faydaları dikkate alacak ve muhtemelen sosyal etkinlik miktarından daha az yatırımda bulunacaktır. Ancak bu tip dışsallıkların yaygınlığına ilişkin ampirik kanıt zayıftır (Rosen, 1985: 378). Yine de devlet tarafından konut sunulması bu tip dışsallıkların içselleştirilmesi için tutarlı bir yol olarak görülebilir. Bireylerin komşuluk ya da semt yönetimine yatırım yapma yönünde teşvikleri azdır. Bu açıdan hem arazi hem semt yönetimi ve planlaması için bireyler dışında bir otoritenin varlığı gerekebilir.

Konut piyasasında devlet müdahalesine dışsallıkların daha doğrudan ilişkisi, bireylerin sağlıklı bir şekilde barınma ihtiyaçlarını karşılayacak konutların bulunmamasının ya da yetersizliğinin, hastalıkların oluşumunu ve yayılımını körüklemesi ile ilgilidir (Whitehead, 2006: 139). Söz konusu

standartları karşılayacak yeterlilikte bir konut, tamamen özel piyasada üretilmesi durumunda, herkesin üstlenebileceği bir maliyete arz edilemez. Devlet düzenleyici mekanizmalarla konutun yapılacağı bölgeyi, konut yoğunluğunu, tasarımını, kullanılacak inşaat malzemelerini belirleyebilir. Diğer yandan sözkonusu politikaları uygulamakla ve uygun maliyetle bu standartta konut sunmakla ilgili güçlükler devletin bizzat üretici olarak konut piyasasına müdahalesinin de gerekçelerinden olmuştur.

Bu standartlarda konutların yeterli olmaması dolayısıyla ortaya çıkan “varoş” ya da “gecekondu” bölgelerinin yarattığı sosyal maliyet de bu tip dışsallıklar çerçevesinde değerlendirilebilir. Kötü konut yapıları sadece komşu mülklerin değerlerini azaltmakla kalmaz suç eğilimlerinin artması, vandalizm, yangın, toplumsal kırım, hastalık, ruhsal dengesizlik gibi problemler üreten bir yapının oluşmasına da neden olabilir (Rosen, 1985: 378).

Konut piyasasında nesiller arasında oluşabilecek bir dışsallıktan da söz edilebilir. Buna göre finansal piyasalarda aksaklıklar sözkonusudur ve sosyal ıskonto oranı özel ıskonto oranından daha düşüktür – bireyler ölür, toplum devam eder. Buna bağlı olarak bireysel kararların daha kısa vadeli olduğu ancak toplumun uzun vadeli çözümler gerektirdiği söylenebilir. Bu durumda özel piyasa yeni konut yapımı ya da iyileştirme yatırımları için yeter düzeyde yatırım yapmayacaktır. Sosyal konut, yüksek düzeyde yatırım yapmanın doğrudan bir yolu olarak görülebilir (Whitehead, 2006: 140).

Özel piyasalar açısından konut yapımına ilişkin sorunlar asimetrik bilgi ve bilgi eksikliği ile bir arada değerlendirildiğinde daha da önemli hale gelmektedir. Bilgi sorunlarında tüketiciler yatırımlarının faydalarını etkin bir şekilde değerlendiremediği gibi uygun arzcuları da tespit edemezler. Özellikle konut piyasası yatırımların faydasını tam olarak yansıtmaz ve bireyler de konutların değerlerini ve gerekli finansman için borçlanmanın değerini kolaylıkla değerlendiremezler. Konutun çoğunlukla borçlanma ile finanse edildiği düşünülürse, konutla ilgili kararların gelecekteki gelirle ilgili belirsizliklerden de etkileneceği açıktır. Bu açıdan hem borç verenler hem borç alanlar, hem miktar hem standartlar konusunda daha muhafazakâr olmak eğiliminde olacaktır. Bu açıdan devletin daha istikrarlı şartlar ve daha yüksek standartlar yaratmak konusunda müdahale edebileceği düşünülebilir (King, 1998: 66).

Konut piyasasında ölçek ekonomileri görece sınırlıdır ve çoğu bölgede konut üreticilerinin sayısı da tekelci eğilim doğurmayacak kadar fazla ortaya çıkmaktadır. Fakat burada kişiler arası sözleşmelerde – özellikle arazi sahibi ve üretici; mülk sahibi ve kiracı arasında – asimetrik bilgiden kaynaklanan eksiklikler sözkonusudur. Yani sözleşme tarafları eşit bilgi düzeyine sahip olmadığından sözleşmeler eksiktir. Bu durum; ya konutu kullananların faydasını ve sosyal değeri maksimize etme amacına yönelik olarak sosyal mülkiyet ile ya da sözleşme düzenlemelerini içselleştirmeye yönelik olarak konutun sahiplerince ikamet edilmesi ile çözülebilir. Ancak sosyal mülkiyet bir yandan geniş ölçekli

idari maliyetler ve başarısızlıklar ortaya çıkaracak diğer yandan düşük gelirliilerin konut ihtiyacını sosyal konut dışında bir alternatifle karşılayamadığı bölgelerde kendi tekeli gücünü yaratmış olacaktır (Whitehead, 2006: 140).

Konut piyasasında yaygın bir diğer sorun, konut sisteminde piyasa mekanizmasının, fiyat ayarlamalarını zamanında ve hızlı bir şekilde yapmakta başarısız olmasıdır. Piyasa sistemi fiyat ayarlamalarını miktar ayarlamalarından daha hızlı bir şekilde gerçekleştirmektedir. Özellikle arzda azalma, talepte artış olduğu dönemlerde (göç artışı gibi) piyasa, kaynakların etkin kullanımını etkileyecek şekilde dağılım açısından ters sonuçlar yaratacaktır. Bu tip piyasa sapmaları iki şekilde ortaya çıkabilir. İlk olarak konut yatırımları uzun vadeyle ilgili olduklarından aşırı derecede düşük bir sermaye hâsılası sağlarlar. Yatırımları yönlendiren uzun vadeli beklentiler olduğundan yatırımlar talep şoklarına derhal yanıt veremez. İkinci olarak, mevcut konut stokunun kullanımının talep şoklarına ayarlanmasında esneklik de çoğunlukla inelâstiktir. Bu nedenlerle hem uzun dönemli beklentileri teşvik etmek hem de konut şoklarında piyasa esnekliğini artırmakta kamu politikalarına gerek duyulacağı ileri sürülmektedir (Tomann, 1994: 16). Sosyal üretim ya da mülkiyet, piyasa koşullarındaki yeni gelişmeler karşısında sözkonusu sorunu çözebilmenin en yaygın kullanılan yoludur.

Konut sektörüne devlet müdahalesinin en önemli gerekçelerinden biri konutun “merit mal” (erdemli mal) olarak görülmesidir yani konutun topluma olan değeri, toplumun bireysel üyelerine olan değerinden daha yüksektir (King, 2006:36). Bu sadece dışsallıklar ve kaynak dağılımı sorunlarından kaynaklanmaz, faydaların karşılıklı bağımlılığı ve devletin paternalistik görüşü ile açıklanmaktadır.

2.2. Yeniden Dağılım, Adalet Ve Konut Piyasasında Devlet

Konut piyasasına devlet müdahalesi ve sosyal konutla ilgili politik destek etkinlik temelli olmanın ötesinde yeniden dağılım ve gelir dağılımında adaletle ilgili kabullere dayanmaktadır. Bu kabul genel olarak, bir kısım hanehalkının piyasa aracılığıyla yeterli derece ve standartta konut sağlayamadığı ve devletin özellikle düşük gelirli hanehalkına hayatı sürdürmenin temel unsurlarından olan barınma ihtiyacını karşılamalarına vergileme gücünü kullanarak destek olması gerektiğidir. Bu açıdan devlet tarafından konut ya da konut sübvansiyonları sunmanın etik temelini eşitlikçi bir felsefi duruş oluşturmaktadır. Genel olarak kamu politikaları ile yeniden dağılım yapılmasına karşı özellikle liberal ve libertaryen gelenekten önemli eleştiriler de bulunmaktadır*.

* Konut piyasasına devlet müdahalesinin etik ve ahlaki temelleri ile ilgili geniş bir tartışma için bkz. King (1998)

Devletin toplumdaki bireylerin piyasa pozisyonlarını eşitlemesi ve kaynakların piyasadaki dağılımını, kötü durumdakilerin lehine yeniden düzenlemesi gerektiği kabul edildiğinde de bunu hangi araçlarla yapacağı ve hangi durumdaki hanehalkına sunacağı önemli bir sorun olmaya devam edecektir. Genel olarak yoksul hanehalkı için konut yardımları daha eşitlikçi bir gelir dağılımını başarabileceği savunulabilirse de sahiplerince ikamet edilen konutların sübvansiyon edilmesi bu çerçevede açıklamak zor görünmektedir (Rosen, 1985: 379).

Konutla ilgili kamu yardımlarının aynı ya da nakdi veya üretici ya da tüketiciye verilmesi de sübvansiyondan beklenen amaçları gerçekleştirmede farklı etkilere sahip olabilecektir. Devletin tek amacının yeniden dağılım olduğu kabul edilirse, geliri yeniden dağıtmakta nakit desteklerin kullanılması –destek alanların tercihleri önemli olacağından ve onlar kişisel tercihleri doğrultusunda faydalarını ençoklaştıracak biçimde bu desteği kullanacağından– aynı transferlerden daha etkili olacağı ileri sürülebilir (Rosen, 1985: 378). Ancak bu varsayımın çalışması piyasa teşvik sisteminin etkin işlemesine bağlıdır.

Aynî sübvansiyonlar temelde konut arzını artırmaya yöneliktir ve geçmişte bazı Avrupa ülkelerinde görüldüğü gibi –yerel idarelere, konut birlik ya da kooperatiflerine veya kendi konutunu yapanlara- yapı malzemelerinin devlet tarafından temin edilmesinden devletin sosyal konut arz etmesine kadar farklı şekillerde olabilir. Aynî sübvansiyonlar temelde konut açığını gidermeye ve konut arzını artırmaya yöneliktir ve ülkede konut sayısının yetersiz olduğu varsayımına dayanır.

Konut desteklerinin aynî sunumu esas olarak; konutun bir erdemli mal olduğu, nakit desteklerin konut amacıyla kullanılmayabileceği, ülkede arazi, bina ve kira değerlerindeki farklılıklar dolayısıyla belirli miktarda bir nakit desteğin adil olmayacağı, konut kalitesini kontrol etmekte daha etkin olacağı ve yeni konut arzını artırmak konusunda doğrudan etkiye sahip olacağı argümanlarına dayanmaktadır. Buna karşın nakit destekleri, vergi yardımları ve kira indirimleri gibi nakdi yardımlar; ihtiyaç sahiplerini hedeflemek açısından daha etkili olduğu, gelir artışı ya da ihtiyaç sahibi olmaya yönelik kriterler aşıldığında destek kapsamı dışına çıkarmanın mümkün olduğu, hanehalkının konut tercihlerini uygulama –dolayısıyla toplam faydayı artırma- imkânı sağladığı, aynı transferlerin –özellikle sosyal kiralı konut sunan mülk sahiplerine (belediyeler, konut birlikleri vs.) verildiğinde- mülk sahiplerinin kiralar ve hizmetler üzerinde kontrolünü kiracı aleyhine artırmasına neden olabileceği, kiracı ya da evsahibi olduğuna bakmaksızın tüm ihtiyaç kriterleri içinde olanlara verilebileğinden daha adil olacağı gibi gerekçelerle savunulmaktadır (King, 2001: 19–26).

Konut sübvansiyonlarına çoğu ülkede Birinci Dünya Savaşı ertesinde girişilmiştir. 1970'lere kadar verilen sübvansiyonların temel amacı hanehalkına iyi kalitede ve uygun bedellerle konut açığını gidermek olmuştur. Temel amaç

konut üretimini artırmak ve uygun olmayan yapılaşmayı önlemek (özellikle 1950'lerde bu amaçla müdahaleler artmıştır) olunca aynı sübvansiyonlar ve arz destekleri yaygın sübvansiyon biçimi olmuştur. Ancak 1970'lerden sonra hemen birçok ülkede –ülkede herkesin barınmasına yetecek konut olduğu varsayımıyla- talep yanlı sübvansiyonlar ve nakdi transferlere (gelir destekleri) doğru bir kayma gerçekleşmiştir. Günümüzde konut talebini artırma etkisine sahip nakdi transfer uygulamaları daha yaygındır (King, 2001: 21). Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde yardımlar düşük gelirli hanehalkını ve kötü yerleşim çevrelerini hedeflemek eğilimindedir. Avrupa ülkelerinde arz müdahaleleri kısmen devam etmekle birlikte ABD'de uygulamalar ise, bireylerin konut sistemlerini iyileştirmelerine yardım etmeye yöneliktir (Whitehead, 2006: 147).

2.3. Konut Piyasasının Makro-Ekonomik Önemi

Konut piyasası, iktisadi etkinlik ve yeniden dağılım dışında toplam talep, büyüme ve istihdam gibi önemli makroekonomik büyüklükler üzerinde yaygın etkiye sahip bir sektör olarak görülmektedir. Enflasyon, büyüme, faiz oranları, işgücü mobilitesi ve istihdam gibi makroekonomik büyüklükler üzerindeki etkileri kompleks ve karmaşık olsa da, konut piyasası devletlerin geniş iktisadi amaçları için önemli bir politika aracı olarak görülmektedir (King, 1998: 67).

Konut yatırımları ve inşaat sektörü önemli emek-yoğun endüstrilerden biridir ve çoğu ülkede özellikle kırsal kesimden göç edenler için önemli bir istihdam alanıdır (Daniels ve Trebilcock, 2005: 61). Bunun yanında diğer sektörlerle (beyaz eşya, mobilya, taşımacılık, emlak hizmetleri vb.) yakın ilgisinden dolayı başka sektörlerde de yatırım ve istihdam açısından yayılma etkisine sahiptir (King, 1998: 68). Dolayısıyla sektörel açıdan önsel ve gerisel bağılılık katsayılarının yüksek olduğu ve bu nedenle ekonomik gelişme, istikrar, istihdam gibi makroekonomik hedeflere ulaşılmasında fazlasıyla önem taşıdığı ileri sürülebilmektedir.

Kaliteli konutların çalışanların sağlık ve verimliliğini artırmak açısından işgücü verimliliği üzerine etkilerinin yanı sıra özellikle kent hizmetleri açısından kamu hizmetlerinin etkin sunumu, büyüme odaklı kalkınma planları, işgücünün işyerine kolay ulaşımı açısından emek mobilitesi üzerinde pozitif etkileri kabul edilmektedir (Daniels ve Trebilcock, 2005: 61).

Konut piyasasının genişliği bu sektörde kullanılan sermaye yatırımları ve tüketici talepleri açısından değerlendirildiğinde de kredi ve faiz piyasası üzerinde de önemli etkilere sahiptir. Bu etki dolayısıyla para politikaları ve piyasaları açısından da konut politikaları devletlerin ilgi alanında kalmakta ve önemli kabul edilmektedir.

3. KONUT PİYASASINA DEVLET MÜDAHALESİNİN ARAÇ VE BİÇİMLERİ

Devlet, kaliteli konut stokunu artırmak üzere; doğrudan kamu bütçesini kullanarak, bütçeden konut tüketicilerine ya da üreticilerine sübvansiyonlar sağlayabileceği ya da çeşitli vergi tedbirleri ile vergi harcamalarında bulunabileceği hatta bizzat kendisi ya da bütçeden finanse ettiği bir kurum aracılığıyla konut üretebilmektedir. Ayrıca konut ve kredi piyasalarını düzenlemek, teşvik etmek ve yönlendirmek suretiyle de dolaylı müdahalelerde de bulunabilir. Birçok sosyal politika konusunda olduğu gibi konut finansmanında da özel finansman - kamu finansmanı ayrımı devlet müdahalelerinin boyutunu değerlendirmek açısından kullanılmaktadır. Buna göre devletin doğrudan yatırım ya da sübvansiyonlarla konut piyasasına müdahalesi durumunda devlet ağırlıklı bir piyasa yapısının olacağı düşünülür. Kira kontrolleri gibi kimi dolaysız müdahale biçiminde kamu fonlarının kullanımı bile söz konusu olmamaktadır.

Konut ve kredi piyasasını düzenleme biçimindeki dolaylı devlet müdahaleleri oldukça çeşitlidir ve ülkeler arasında uygulama noktasında oldukça farklılıklar sergilemektedir. Bu tip düzenlemeler; konut inşa edenlerin uyması gereken kalite standartlarını belirleyen yasalar, konut alım-satımını düzenleyen yasal mevzuat, belirli arazilerin belirli amaçlarla (toplu konut bölgeleri gibi) kullanılmasını amaçlayan arazi düzenlemeleri, konut kredisi piyasasına ilişkin faiz, ipotek ve vade düzenlemeleri, kentleşme planları gibi oldukça geniş bir tayf oluşturmaktadır.

UYGULAMA ARAÇLARI

		<i>Üretici Desteği</i> (Arz)	<i>Tüketici Desteği</i> (Talep)
UYGULAMA BİÇİMİ	<i>Dolaysız</i>	Kamu üretimi	Konut edindirme / kira yardımları
		Sübvansiyonlar	Sosyal konut sunumu
		Girdi destekleri	Gelir destekleri
	<i>Dolaylı</i>	Vergisel teşvikler	Vergi indirimleri
		Kredi destekleri	Kredi destekleri
		Düzenlemeler	Kira kontrolleri

Şekil 1. Konut Piyasasına Devlet Müdahalesinin Biçim ve Araçları

Kaynak: Davidson (1999)'dan uyarlanmıştır

Diğer yandan konut piyasalarına devletin müdahale araçlarının yöneldikleri kesim ya da grup açısından da bir sınıflama yapılabilir. Devlet müdahaleleri, üretimi artırmak üzere konut üreticilerini finanse etmeye yönelmiş

olabilir ya da konut tüketicilerini yani hanehalkını konut yardımları, gelir destekleri veya vergi harcamaları ile destekliyor olabilir. Hanehalkı yardımları kira desteği ya da ev edinmeyi desteklemek şeklinde uygulanabileceği gibi üretici destekleri özel sektör firmalarını, konut birlik ya da kooperatiflerini hatta kendi arsasına ev yapacak bireyleri desteklemek şeklinde de olabilir. Devlet müdahalelerinin genel biçim ve araçları Şekil-1’de özetlenmektedir.

Devletin arz yanlı müdahalelerinin en yaygın biçimi kamunun bizzat konut üreterek bunu piyasa fiyatlarının altında bedellerle hanehalkı kullanımına sunması ve özel konut üretimi için üretimi teşvik edecek sübvansiyonların kullanımınıdır. Devlet eliyle konut üretildiğinde bunun mülkiyetinin düşük bedellerle hanehalkına mülkiyetinin devri ya da belirli örgütlenmeler eliyle sosyal kiralı olarak sunumu mümkün olabilir. Özellikle Avrupa ülkelerinde bunun en yaygın biçimi sosyal kiralarla düşük gelir düzeyindeki hanehalkının kullanımına sunulmasıdır. Sosyal konut olarak ifade edilen bu uygulamada; sosyal konut sektörünün yönetimi – hatta yeni sosyal konut üretimi- sadece devlet eliyle yapılmamaktadır. Özel sektör, yerel yönetimler, kârsız organizasyonlar ya da konut birlik ya da kooperatifleri aracılığıyla da sosyal konut üretimi ve yönetimi sözkonusu olabilir. Böyle bir durumda devlet çoğunlukla sübvansiyon, vergi ve -çoğunlukla barınma şartları ve kiralarla ilgili- düzenleme mekanizmalarıyla sistemi desteklemektedir.

Talep yanlı müdahalelerin en yaygın biçimleri ise doğrudan nakit transfer ve sübvansiyonlar yoluyla ve vergi kolaylıkları aracılığıyla konut tüketimini sübvansiyonla etmektir. Vergi muafiyet ve istisnaları çoğunlukla ya vergi matrahından indirimler veya – özellikle konut sahipleri için- ipotekli kredi faizlerinin vergiden indirilebilmesi ya da çeşitli vergilerde (gayrimenkul sermaye iradı gibi) istisna tutarların belirlenmesi şeklinde kullanılmaktadır. Doğrudan nakit sübvansiyonlar ise düşük gelirli hanehalkına, çok çocuklu ailelere veya yaşlı, özürlü vb. bireylere barınma ihtiyaçlarını temsil eden nakit transferler şeklindedir.

Her ne şekilde olursa olsun devlet müdahalesi, kullanılan müdahale aracına göre değişen derecelerde kaynakların yeniden dağılımı anlamına gelecektir. Yeniden dağılıma ilişkin kabuller politika tercihlerini belirleyen önemli bir etmendir. Bunun yanı sıra uygulamada kamu politikaları açısından tek bir müdahale biçimi kullanılmadığı gibi zaman içinde kullanılan kamu politikası araçlarında da bir değişim görülmektedir. Uygulama birden fazla enstrümanın bir arada kullanıldığı karma müdahale biçimleri göstermektedir.

Ülke deneyimlerine bakıldığında devlet-konut piyasası ilişkileri açısından ‘sosyal konut’ ve doğrudan kamu fonları ile ilgili olan kamu harcaması (sübvansiyon) ve vergi önlemleri ön plana çıkmaktadır. Her ne kadar devletin konut piyasasına müdahalesinin yegâne biçimleri olmasa da bu iki konut politikası uygulama aracına daha yakından bakmak anlamlı olabilecektir.

3.1. Sosyal Konut

Sosyal konut kavramı devletin yukarıda bahsedilen amaçlarla konut piyasasına müdahalesinin yaygın biçimini ifade etmek üzere geniş bir kullanıma sahiptir. Buna karşın tek bir formel tanımı bulunmamaktadır. Ancak ülke mevzuatlarına ve uygulamalarına bakılarak bir sınıflama ve tanım yapılabilir. Ne tür bir konutun sosyal konut olarak kabul edileceği mülkiyetle ilişkili olarak – yerel idareler, kârsız organizasyonlar ya da devlet mülkiyetinde bulunmak vb.- tanımlanabileceği gibi (örneğin Hollanda ve İsveç); konutları kimin yaptığı (örneğin Avusturya ve Fransa); kiralının piyasa düzeylerinin altında olup olmadığı (örneğin İrlanda ve İngiltere); fonlama ve/veya sübvansiyon akımı (örneğin Fransa ve Almanya); ve daha önemlisi hemen bütün ülkelerde olan şekliyle konut sağlama amacı dikkate alınarak da tanımlama yoluna gidilebilir. Öte yandan Avusturya, İsveç gibi bazı ülkelerde konut tüm hanehalklarına açıkken, Hollanda ve İngiltere'nin de dâhil olduğu birçok ülkede kendi konut ihtiyaçlarını karşılayamayanlara yönelik olarak sunulmaktadır (Scanlon ve Whitehead, 2007: 8).

Tek bir tanım üzerinde uzlaşmak zor gözükse de diğer tip konutlardan sosyal konutları ayıracak belirli özelliklerden söz edilebilir. İlk olarak uluslararası konut istatistiklerinde çoğu zaman “özel kirali konut” ve “sosyal kirali konut” ayrımı görülmektedir. Ancak bu ayrım mülkiyet temelli olarak değerlendirilirse yeterli olmayacaktır zira kimi ülke uygulamalarında bazı özel mülkiyetli kiralık konutlarda sosyal kira uygulamasının olduğu görülecektir. Burada “özel kirali konut” kavramının temel belirleyicisi kiranın kârlılık temelinde belirlenmiş olması ve sosyal faktörlerin değerlendirmeye alınmamış olmasıdır. Sosyal konut tanımında bir diğer önemli hususlar idari değerlendirmelerdir ki sosyal konutların belirli kriterler çerçevesinde oluşturulmuş kamu desteği ile oluşturulduğu varsayılmaktadır. Ama bu da kamu desteği alan tüm kiralık konutların sosyal konut kategorisine gireceği anlamını taşımayacaktır (UNECE, 2006: 11).

Sosyal kirali konutlara kamu desteği çeşitli biçimlerde ortaya çıkmakta ya da uygulanmaktadır. Bu destek kamu tarafından verilmiş borçlar, sübvansiyonlar ve garantiler şeklinde olabileceği gibi vergi indirimleri biçiminde de olabilir. Bir piyasa borcu için devlet garantisi, daha düşük faiz ödemeleri şeklinde faiz sübvansiyonları, yeni yapı inşa etmek ya da var olan yapılarda önemli tadilat yapmak için üretim desteği şeklinde farklı kamu desteği tiplerinin bir araya geldiği biçimlerde de uygulamalar söz konusu olabilmektedir.

Buna karşın sosyal konut uygulamasının Avrupa'daki en yaygın biçimlerinden biri devlet, yerel idare, kârsız organizasyon ya da özel sektör mülkiyetindeki konutların belirlenmiş kriterler çerçevesinde kiralanması şeklinde olduğundan “sosyal kirali konut” kavramı birçok çalışmada sosyal konut kavramına eşanlamlı olarak da kullanılmaktadır. Avrupa ülkelerine bakıldığında sosyal konut sunumunda üç ana örgütlenmeden söz edilebilir. (1)

Konut birlikleri (temelde, kamu örgütlerinin mülkiyetindeki kiralık emlakleri yöneten ya da yerel idarelerce desteklenen kârsız organizasyonlar Fransa vb.) (2) Belediyelerin konut firmaları (İsveç gibi) (3) Belediyelerce sunum (İngiltere – council housing- ve Viyana’daki gibi). Bunlar dışında iki ek modelden daha söz edilebilir ki bunlar da konut kooperatiflerince sunum ve Paris’te olduğu gibi finans organizasyonlarının sahip olduğu bağımsız firmalarca sunumdur (Gibb, 2002: 329).

Her ne kadar uygulama farklılıkları tanımlama ile ilgili bazı zorluklar ortaya koyuyorsa da sosyal konut; kamu fonlarının aktif olarak kullanıldığı; fiyatlarının ya da kiralalarının belirlenmesinde kâr motifinin baskın olmadığı; miktarının, kalitesinin ve sunum biçiminin belirlenmesinde siyasal karar almanın önemli etkiye sahip olduğu konutlar olarak tanımlanabilir (King, 2006: 31).

Ülkelerin sosyal konut uygulamalarında genel olarak iki farklı yaklaşımın benimsendiği söylenilir. Düalist olarak adlandırılacak ilk yaklaşımda sosyal konutlar genel konut piyasasından ayrı tutulmakta, daha çok ihtiyaç duyan sosyal grupların kullanımını hedefleyerek, kiralaları düşük tutacak şekilde korumakta ve düzenlenmektedir. Bütünlükçü (ünitarist) olarak adlandırılan ikinci yaklaşımda: özel ve kamu konutu arasında bir ayrım gözetilmeksizin kiralık konut sektörü bütün olarak teşvikler (düşük faizlerle borçlanma imkânları, kamu borç garantileri gibi) ve kamu kiralalarının yönlendiriciliği ile kira düzenlemeleri (geniş kamu kiralık konut sektörü kiralaları özel piyasadaki kiralaları kontrol edecek şekilde belirler) yoluyla kontrol edilmektedir (Davidson, 1999: 456). Her ikisinde de arz ya da talep yanlı müdahaleler çoğunlukla birbirini tamamlayıcı olarak kullanılmaktadır. Düalist sistemde kamu düzenlemeleri daha çok sosyal sektörü piyasa etkilerinden koruyucu bir nitelik taşımakta ve sosyal konutlar piyasadan ikamet ihtiyaçlarını karşılayamayanlara yönelik olarak tahsis edilmektedir. Avusturya, Belçika, İngiltere ve Fransa gibi ülkelerde olduğu gibi genelde düşük gelir dilimlerindeki hane halkının kullanımına sunulan geniş ölçüde devletin baskın olduğu sosyal kirali sektör söz konusudur. Hollanda, Almanya, Danimarka, Avusturya gibi ülkelerde yaygın olan bütünlükçü yaklaşımda ise sosyal ve ticari kiralık sektörün birbiriyle rekabet ettiği, sosyal konutun piyasadan sınırlı derecede himaye edildiği, sosyal konutun daha geniş bir kesime hitap ettiği bir sistem söz konusudur ve bu ülkelerde rekabet üzerinde vurgu daha ağırlıkta olup konut stokunda çeşitlilik de fazladır (Nieboer ve Gruis, 2006: 4).

Tablo 1. Bazı Ülkelerde Refah Rejimleri ve Sosyal Konut Sistemleri

Ülke	Sosyal konut sistemi	Refah rejimi tipi
Almanya	Bütünlükçü	Muhafazakar/Korporatist
Avusturya	Düalist	Liberal
Fransa	Düalist	Muhafazakar/Korporatist
Hollanda	Bütünlükçü	Sosyal demokrat
İngiltere	Düalist	Liberal

Kaynak: Nieboer ve Gruis 2006: 5

Ülkelerin sosyal konut politikalarını belirleyen en önemli unsurlardan biri benimsemiş oldukları refah rejimleri ya da uygulamalarıdır. Genel olarak; sınırlı devlet müdahalesine ve piyasa güçlerinin önemine vurgu yapan “liberal”; genel kamu için yüksek düzeyde sosyal hizmet ve vatandaşlar arasında mali dayanışmayı ifade eden “sosyal-demokrat”; ve devlet ve devlet dışı örgütlenmeler arasında işbirliğini vurgulayan “muhafazakâr (ya da korporatist)” refah rejimi olmak üzere üç refah sisteminden söz edilebilir. Söz konusu sınıflama sadece konut sistemini niteleyecek bir ayırım olmasa da genel olarak toplumda devletin müdahalesinin doğasını yansıtmaya açısından konut sektörüne ilişkin yaklaşımı da belirleyecek özelliğindedir. Tablo 1’de bazı ülkelerin refah rejimleri ve sosyal konuta ilişkin benimsedikleri yaklaşım gösterilmektedir.

3.2. Sübvansiyonlar ve Vergiler

Devletin konut piyasalarına müdahalelerinin temel yollarından biri hane halkına ya da konut inşa edeceklere (özel sektör ya da arazi sahipleri) sübvansiyonlar sağlamaktır. Sübvansiyonlar, konutları daha düşük maliyetli ve/veya daha ucuz hale getirmek, aktörleri daha iyi kalitede ve/veya daha çok konut yapımını teşvik etmek ya da yeterince yüksek kalitede bir konut stoku oluşturmak amacıyla yönelik kamu destekleridir. Geniş anlamda, konut üretim ya da tüketiminin görece maliyetlerini indirmeye yönelik olarak kamu faaliyetleri tarafından yönlendirilmiş dolaylı ya da dolaysız tüm fon akımları olarak tanımlanabilir (King, 2001: 18–19). Bu genel tanımdan hareketle sübvansiyonlar; konut üretimini fonlamaya ve teşvik etmeye yönelik olarak “arz-yanlı” ve konut talebini teşvik etmeye ve desteklemeye yönelik olarak “talep-yanlı” sübvansiyonlar olarak ikiye ayrılmaktadır (Daniels ve Trebilcock, 2005: 65–70).

Yine benzer bir şekilde hane halkı gelirini artırmak suretiyle konut ihtiyacının giderilmesini daha uygun hale getirmeye yönelik sübvansiyonlar ‘kişisel sübvansiyonlar’ ve konut piyasasına genel olarak sunulan, faiz indirimi, konut üreticilerine kredi desteği, arsa tahsisi gibi sübvansiyonlar ise ‘nesnel

sübvansiyonlar' olarak da anılmaktadır (King, 2001: 20–22; King, 1998: 94). Genel olarak söylenecek olursa Avrupa ülkelerinde kişilere verilen sübvansiyonlara doğru bir eğilim olduğu söylenebilir. Daha önce özellikle konut açığını gidermek için arz yanlı ve nesnel sübvansiyonlar daha yoğun kullanılmışken 1970-1980'lerden itibaren Avrupa ülkelerinin bu tip sübvansiyonları terk ederek hane halkına doğrudan transferlere (gelir desteği, kira yardımı gibi) ağırlık vermeye başladıkları gözlenmektedir (King, 2006:33-35).

Doğrudan transferler, bir yandan konut talebini desteklemeye yönelikken diğer taraftan ve daha önemli olmak kaydıyla gelir dağılımı amaçları ile düşük gelir düzeyindeki hane halklarını hedeflemektedir. Günümüzde modern devletlerde bölüşüme yönelik bu tip refah yardımları yaygın bir şekilde görülmektedir (Daniels ve Trebilcock, 2005: 71). Sosyal refah devleti anlayışından beslenen bu transfer politikasına paralel olarak vergi sistemi de konut politikasının aracı olarak yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Özellikle sosyal konutla ilgili olarak vergi harcamaları sübvansiyonlara alternatif bir yöntem olarak görülebilir. Vergi harcamaları; belirli düzeyde gelir ya da belirli kaynaktan elde edilen gelirler için vergi istisnası, belirli mükelleflere vergi muafiyeti, vergilenebilir gelir hesaplanırken yapılacak indirimler, vergi yükümlülüğünden yapılacak olan indirimler ve belirli faaliyet ya da mükelleflere oran indirimleri şeklinde kullanılmaktadır. Bunun yanı sıra ülkelerin vergi sistemlerinde bulunan vergiler de oran yapısına ve vergi harcamalarına bağlı olarak iktisadi faaliyet ve kararlar üzerinde etkili olacaktır .

Konutla ilgili görülebilecek en yaygın kullanılan vergi, emlak vergisidir. Hemen tüm ülkelerde –çoğunlukla yerel idarelerce- alınan emlak vergisi bulunmaktadır. Bunun yanı sıra ülkelerin vergi sistemlerine bağlı olarak konutları bir servet unsuru olarak değerlendiren yıllık servet vergileri ve düzenli vergi olarak değerlendirilemeyecek damga vergisi (Avustralya, İngiltere), transfer vergisi (Yunanistan, Portekiz) gibi vergiler bulunmaktadır.

Evsahipliği ile doğrudan ilgili sayılabilecek bir başka vergi, gelir vergisi kapsamında gayrimenkul sermaye unsurlarından elde edilen –konut açısından kira- gelirlerinin nasıl vergilendiğidir. Birçok ülkede evsahipliğini teşvik mekanizması olarak kira gelirlerine ilişkin bazı kolaylık ve istisnalar kullanılmaktadır. Yine sosyal konut arz eden firmalarla ilgili olarak da bazı Avrupa ülkeleri belirli istisna yapılarına sahiptir.

Konut sektörünü etkileyebilecek bir diğer vergi emlaklerin satışı sırasında değer artışları üzerinden alınacak sermaye kazançları vergisidir. Bazı ülkeler

* Vergi sisteminin konut politikası üzerindeki etkisi ile ilgili bir değerlendirme için bkz. Wood (1992).

gayrimenkullerle ilgili sermaye kazançlarını hiç vergilemezken bazı ülkeler ayrı bir vergi ile “sermaye kazançları vergisi” ile vergilemektedir.

Tablo 2. Konut Politikası Müdahaleleri

ARAÇLAR	Müdahale tipi	AMAÇLAR		
		İyi kalitede konut arzı üzerine etkisi	Fiyatlar üzerine etkisi	Gelir dağılımı üzerine etkisi
VERGİLER				
Genel	Emlak vergisi	YOK	OLUMSUZ	OLUMSUZ
Selektif	Vergi ayrıcalıkları	OLUMLU	OLUMLU	YOK
	Faiz (vergi) indirimleri	OLUMLU	OLUMLU	OLUMLU
SÜBVANSİYONLAR				
Genel	Faiz sübvansiyonları	OLUMLU	OLUMLU	YOK
Selektif	Konut yardımları	YOK	OLUMLU	OLUMLU
	Yatırım sübvansiyonları	OLUMLU	OLUMLU	YOK
	Kredi garantileri	OLUMLU	OLUMLU	YOK
DÜZENLEMELER				
	Kira kontrolleri	OLUMSUZ	OLUMLU	OLUMLU
	İnşaat düzenlemeleri	OLUMSUZ	YOK	YOK

Kaynak: Birgersson ve Turner (2006)

Vergi sistemi borç faizlerine ya da tasarruf planlarına nasıl muamele ettiği, belirli kesim ya da gelir gruplarına indirimler tanıyıp tanımadığı, ödenen kiralardan vergiden indirilip indirilmediğine bağlı olarak konut fiyatları, konut arzı ve yoksul kesimlerin konut ihtiyaçlarının karşılanabilme derecesi üzerinde farklı etkilere sahiptir. Tablo 2’de bu hususlardan bazılarının etkileri değerlendirilmektedir. Ülkeler vergi yükümlülüğünü belirlerken konut kredileri için ödenen faizlere ya da tasarruf planlarına indirimler tanıyarak konut sahipliğini teşvik edebilir. Yine kiracılar açısından ödedikleri kiralardan vergiden indirilmesi, kira sübvansiyonlarına benzer etkilere sahip olacaktır. Bunun yanında, özellikle gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltmak üzere gelir düzeyi ile ilişkili indirim mekanizmalarının kullanılması da oldukça yaygın bir şekilde görülmektedir.

4. AVRUPA’DA DEVLET VE KONUT PİYASASI/FİNANSMANI

20. yüzyılın başlangıcından 1945’e kadar özellikle Batı Avrupa’da konut politikalarının genelde piyasa güçleri tarafından şekillendirildiği söylenebilir. Bu dönemde konut piyasasına devlet müdahalesi oldukça zayıf ve geçici niteliklidir (UNECE, 2006:1; King, 2006:53). Avrupa’da hatta dünyanın genelinde devletin konut piyasasına müdahalesi, İkinci Dünya Savaşı’nın ertesinde, birçok Avrupa ülkesinde savaş dolayısıyla meydana gelen konut açığını telafi etme çabalarıyla yaygınlaşmıştır. Savaş hem mevcut konutların hem konut inşa kapasitesinin hem de konut inşa edecek vasıflı işgücünün yok olmasına neden olmuştur. Birleşmiş Milletler 1946 yılına ilişkin tahminlerine göre, sözkonusu yıl Avrupa’da 20 milyon kişi barınmak üzere acil konut ihtiyacı içersindeydi (Priemus ve

Dieleman, 1999: 623). Savaş döneminde kiraların dondurulduğu ve savaş sonrasında kira kontrollerinin uygulandığı gözönüne alınırsa yeni konut inşa etmek hususunda özel yatırımcılar için herhangi bir teşvik de sözkonusu değildir. Bu şartlarda sosyal konut Avrupa'nın tamamında yeniden yapılanmanın temel unsuru olarak görülmüştür. Ancak bunun istisnaları da yok değildir. Almanya gibi birkaç ülke ticari konut sektörünün sosyal amaçlara nasıl hizmet edebileceği hususunu politikalarında dikkate almıştır (Priemus ve Dieleman, 1999: 624).

1950'lere gelindiğinde Avrupa ülkelerinin çoğunda konut piyasasına çeşitli biçimlerde devlet müdahalesi genel kabul görmüş bir uygulama haline gelmiştir. Faiz oranları çok yükseldiğinde bile devlet, konut edinmeyle ilgili kamu borçlanmaları, sübvansiyonlar ve düşük sosyal kiralar gibi araçları sürdürmeye devam etmiştir (Priemus ve Boelhouwer, 1999: 633).1960'a kadar bu eğilimin pek değişmediği söylenebilir. Bu nedenle 1945–60 arası “yeniden yapılanma” evresi olarak anılmakta ve genel olarak konut açığını giderme ve savaşın yaralarını sarma amacı; bu amacı gerçekleştirmek için doğrudan kamu tarafından finansmanın ya da ağır sübvansiyonların kullanılması ve sonuçta konut piyasasının “*kitle*” sosyal konut ile karakterize edildiği bir yapının ortaya çıkması ile nitelenmektedir (UNECE, 2006:1).

Bu dönemde çoğu Avrupa ülkesinde devlet tarafından konut sunumu, ideolojik bir tavırdan çok bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır. Sınırlı bir özel sektör kapasitesi, arazilerin önemli bir bölümünün kamu elinde olması, elverişsiz konut bölgelerinin yaygınlaşmış olması ve kent alanların yeniden geliştirilmesi zorunluluğu merkezi yönetimleri ve yerel idareleri konut piyasasında aktif rol almaya yönlendirmiştir (Whitehead, 2006: 135).

1960–75 döneminde konut piyasasına devletin müdahale biçimlerinde ve ülkelerin konut sistemlerinde bir çeşitlilik göze çarpmaktadır. Bu evre konut stokunun artırılmasından öte, kentlerin yenilenmesinin ve konut kalitesinin ön plana çıkmaya başladığı bir dönemi ifade etmektedir. Aynı zamanda ülkeler arasında konut politikaların yürütülmesinde bir çeşitlilik de doğmaya başlamıştır. Ülkeler kendi ekonomik öncelik ve refah tutumlarına göre farklı konut politikaları izlemeye başlamıştır. Sözgelimi Almanya ve Danimarka konut yardımlarını selektif kullanmaya ve kira düzenlemelerini serbestleştirmeye başlarken İngiltere konut politikalarında 1970'lere kadar önemli bir değişim gözlenmez (UNECE, 2006: 2). Avrupa'da en dikkat çekici devlet müdahalesi biçimlerinden olan kira düzenlemeleri de bu dönemde inşaat maliyetlerindeki değişimleri ve enflasyonu dikkate alacak şekilde daha esnek hale gelmeye başlamıştır. Kira kontrolleri savaş ve savaş sonrası dönemde kiraların dondurulması şeklindeki iken 1980'lerden sonra bazı ülkelerde bu tip kontrollerin tamamen kaldırıldığı diğer ülkelerde esnek bir yapıda devam ettirildiği görülmektedir (Andersson vd., 2007: 1).

Konut politikalarına ilişkin bu çeşitliliğe karşın, eğilimler temelde iki grupta toplanabilir. İsveç, Hollanda, belirli ölçülerde Almanya ve genel olarak Kıta Avrupası ülkelerinde yatırımlara faiz oranlarında indirim ve kamu garantileri formunda, mülkiyet yapısını ve gelir düzeyini dikkate almayan nötr sübvansiyonlar uygulanmıştır. Kiralık sosyal konutlar için kiralar genel olarak maliyet tabanlı olarak belirlenmekte ve özel sektör kiraları, sosyal sektör kiraları ile bağlantılı olarak kontrol edilmektedir. Bu eğilim genel olarak “bütünlükçü (unitarist) yaklaşım” olarak anılmaktadır (Whitehead, 2003:4). Bu yaklaşımı takip eden ülkelerde sosyal konut genelde tüm hanehalkına açık olarak sunulmuş, sübvansiyon sistemi tarafsız ve finansal deregülasyonlar hanehalkını özel konut sektörüne daha çok yatırım yapmak yönünde daha teşvik edici olmuştur. 1990’larda sosyal konutta talep azalması ve özellikle kiralık sosyal konut sektöründe konut stokunun eskimesi ve demode olması sorunu hemen tüm Avrupa ülkelerinde yaşanmaya başlayan bir sorun haline gelmiştir. Bu dönemden itibaren konut sadece barınma ve güvenlik ihtiyacı ile değil komşuluk, muhit ve hizmetler bağlamında da değerlendirilmeye başlanmıştır.

Öte yandan başta İngiltere olmak üzere bazı ülkelerde sübvansiyonlar sosyal konut sunan yerel idarelere ve mülkiyet biçimine ve/veya gelir düzeyine göre hedeflenmiş olarak sunulmuştur. “Düalist yaklaşım” olarak anılan bu sistemde yerel idareler kamunun faiz oranları ile borçlanabilmekte ve konut stokunu kendileri geliştirip yönetebilmektedirler. Konutlar genelde düşük gelir düzeyinde ve zayıf barınma şartlarında olanlara tahsis edilmiştir. Daha sonraki dönemlerde sosyal konut sunan otoritelerin borçlanma yetkilerinin sınırlandırıldığı sübvansiyonların azaltıldığı ve kendi kendini finanse edemeyecek duruma düşmüş bir sosyal kira sektörüne doğru kaydırıldığı görülmektedir. Bununla birlikte sosyal sektör sunumunun geniş ölçüde konut birliklerine bırakılmaya başlandığı da söylenebilir. Sosyal konuttan transfer uygulamasına doğru geçişi ifade eden bu eğilime paralel olarak finansal piyasalardaki serbestleşmeler ve vergi teşvikleri aracılığıyla konut sahipliğinde de büyüme yaşanmaya başlamıştır. Böylece genel olarak arz yönlü sübvansiyonlar azalırken, yardımlar sadece düşük gelir grupları ile ilişkili olarak sunulmaya başlanmıştır (Whitehead, 2003: 4).

1975’lerden itibaren konut politikalarındaki eğilimlerin iktisadi politikalarda devletin rolü ile ilgili kabullerdeki değişimi yansıtmaya başladığı söylenebilir. Özellikle 1980-90’larda devlet-piyasa ilişkilerinde devlet ağırlıklı ekonomik yapılara, özellikle kamu tercihi teorisi ve neoliberal ideolojisi çerçevesinde getirilen eleştirilerle önemli bir değişim yaşanmıştır*. Kamu varlıklarının satışı, özelleştirme, yetki devri, yerleşme gibi reformlarla kendini gösteren bu piyasa yaratma/geliştirme çabaları özeldir kamu konutu genelde

* Devletin rolü ile ilgili neoliberal değişimleri, konut yardımları çerçevesinde ayrıntılı olarak tartışan bir çalışma için bkz. Dodson (2006).

konut piyasasında önemli yansımaları sahip olmuştur (Davidson, 1999: 453). Devletin rolüyle ilgili inançlardaki bu değişim, hemen bütün Avrupa ülkelerinde kamu konut harcamalarının azaltılması, konut piyasalarında devlet müdahalesinden yalıtılarak piyasa-odaklı ve rekabetçi bir yapıya kavuşturulması çabaları ile konut politikalarında kendini göstermiştir (UNECE, 2006: 2).

Devlet anlayışında yaşanan bu değişimin yanı sıra kamu harcamalarını azaltmak yönlü baskılar (özellikle AB borçlanma kısıtları bağlamında) ve özel finansman imkânlarını artıracak şekilde küresel finansal yapıların genişlemesi de sosyal konut sektöründe devlet ağırlıklı finansal yapıdan özel finansman ağırlıklı bir sistemin gelişimini tetikleyen etmenlerden olmuştur (Whitehead, 2003: 3). 1980'lerden sonra Batı Avrupa ülkelerinin hemen tamamında konut finansmanında piyasa odaklı bir yapı ön plana çıkmaya başlamıştır. Bunun sonucu olarak konut piyasası daha rekabetçi ve konjonktürel dalgalanmalara karşı daha esnek çalışmaya başladığı gibi ulusal bütçeler içinde sosyal konut harcamalarının payı da azalmaya başlamıştır. Bu durum özel konut harcamalarının artması, konutla ilgili kamu harcamalarının ve yatırımlarının azalması şeklinde kendini göstermiştir (Priemus ve Dieleman, 1999: 626).

1980–1990 döneminde görülen ve arz üzerinde etkisi daha önemli olan bir diğer değişim, genel konut sübvansiyonlarından –daha çok kiracılara verilen, evsahiplerinin çoğu ülkede yararlanmadığı, özellikle yoksul kesimleri hedefleyen- gelire bağlantılı konut transferlerine doğru yaşanan kaymadır. Bunun yanı sıra sosyal konutların dahi özel girişimlerce sunulması yaygınlaştığı (MacLennan ve More, 1997: 532) ve sosyal konut sunumu küresel sermaye piyasaları ve Avrupa parasal entegrasyonu ile daha etkileşimli hale geldiği görülmektedir (Priemus ve Dieleman, 1999: 627).

Tablo 3. Bazı Avrupa Ülkelerinde Konut Sektöründe Mülkiyet Yapısı: Toplam konutun %

	Sahiplerince ikamet edilen	Özel kirali	Sosyal kirali
Almanya	46	49	6
Avusturya	55	20	25
Danimarka	52	17	21
Fransa*	56	20	17
Hollanda	54	11	35
İngiltere	70	11	18
İrlanda	80	11	8
İsveç	59**	21	20
Macaristan	92	4	4

* Fransa'da % 6,1 "diğer" kategorisinde ifade edilmektedir.

** İsveç'te kooperatifler de sahiplerince ikamete dâhil edilmiştir

Kaynak: Scanlon ve Whitehead (2007), s.9

Yaşanan bu değişimlere rağmen, sosyal konut ve devletin konut yardım ve sübvansiyonlarını kullanım mekanizması ve gerekçesi Avrupa ülkeleri arasında

oldukça geniş bir çeşitlilik göstermektedir. Sözgelimi İngiltere gibi bazı ülkelerde sosyal konut, düşük gelir düzeyindeki hanehalkına kamu mülkiyetindeki kiralık konutların sunumu ile sınırlı iken; özellikle İskandinav ülkelerinde, Hollanda ve Almanya'da devlet her gelir düzeyinden ve her ikamet biçiminde hanehalkına yardımlar sunmaktadır. Buna karşın birçok Güneydoğu Avrupa ülkesinde devlet destekli sosyal konut ve barınma önemsiz derecededir ve çoğunlukla hanehalkının kendisi tarafından finanse edilmesi eğilimi yaygındır (Whitehead, 2003: 3). Bu eğilimler ülkelerdeki konut sisteminin yapısına da yansımaktadır. Tablo 3'de görüleceği gibi Macaristan'da sosyal kirali konut sektörünün payı önemsiz denebilecek düzeydedir. Yine Almanya'da da son dönem reformlarla sosyal kirali konutun düzeyi azaltılmıştır. İrlanda ve İngiltere'de sahiplerince ikamet yaygınken özellikle İngiltere'de önemli sayılabilecek düzeyde sosyal kira sektörü varlığını korumaktadır.

Tablo 4. Avrupa Birliği Ülkelerinde Sosyal Konutun Boyutu

	Sosyal kirali konut sektörünün büyüklüğü (2004)		Yeni tamamlanan konutların %'si olarak sosyal konut (2005)	
	Toplam konut stokunun %'si olarak	Toplam kirali konut stokunun %'si olarak	Toplam konut sektöründe	Kira sektöründe
Avusturya	23*	52*	30	85
Almanya	6	12	9	-
Belçika	7	24	6	-
Danimarka	19	42	20,7	75
Finlandiya(1)	18	52	12	-
Fransa	17	40	9	40,6
Hollanda	34	77	12,8	71,4
İngiltere (2)	20	65	11,06	-
İrlanda	8	38	7	-
İspanya	2	21	10,3	-
İsveç (3)	18	46	16	40,5
İtalya	5	24	2,2*	-
Lüksemburg	-	-	0,6**	0,9**
Yunanistan (4)	0	0	0	0
Çek Cum.	20	80	20	99
Estonya	4	40	-	-
Letonya	1	2	0,02	0
Litvanya	-	-	0	0
Macaristan	3	48	4,5*	82,5
Polonya	12	47	8,3	-
Slovakya	4	80	13,7	100
Slovenya	6	73	-	-

(1) Finlandiya'da devlet destekli belediye konutları ve kârsız konut toplulukları

(2) İngiltere'de konut birliklerinin mülkiyetindeki konutlar dâhil

(3) İsveçte yan kamu ve kârsız organizasyon konutları

(4) Yunanistan'da kamu mülkiyeti bulunmamaktadır ancak Çalışanlara Konut Yardımı Örgütü sosyal konut programı yürütme hakkına sahiptir.

* 2000 yılı rakamı

** 2003 yılı rakamı

Kaynak: Housing Statistics in the European Union 2005/2006, Tablo 3.5 ve 3.6

Yapılan reformlarla konut yardımlarının mekanizması ve biçimi değişse de daha önce geniş sosyal konut deneyimi yaşamış ülkelerde sosyal konut sektörünün hala önemini koruduğu söylenebilir. Bütünlükçü yaklaşımı benimseyen İskandinav ülkeleri ve bazı Kıta Avrupası ülkelerinde önemli sayılabilecek düzeyde sosyal konut sektörü bulunmaktadır. Bu ülkelerde (özellikle Avusturya) yeni yapılan konutlar açısından da sosyal konutun ağırlığı önemini korumaktadır. Tablo 4'den izlenebileceği gibi kirali konut sektörünün önemli bir bölümünde sosyal kirali konutların varlığı ağırlıktadır. Hollanda sosyal konut sektörünün toplam konut stokuna oranı açısından %34'lük bir oranla en büyük sosyal konut sektörüne sahip ülkedir. Çek Cumhuriyeti ve kısmen Polonya istisna tutulursa, Doğu Avrupa ve Akdeniz ülkelerinde sosyal

konut sektörünün pek yaygın olmadığı söylenebilir. Merkezi planlamadan liberal ekonomiye geçen Doğu Avrupa ülkelerinde konut politikalarında sınırlı devlet müdahalesi 1990'lardan sonra bu ülkelerde görülen –bazı ülkelerde kamu konutunun tamamını kapsayacak derecede-geniş ölçekli özelleştirmelerle açıklanabilir (UNECE, 2005: 4).

Vergi ve sübvansiyon sistemlerini kullanmak açısından Avrupa ülkelerinde genel bir eğilimden söz edilebilirse de ülke uygulamalarında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Bu durum ülkelerin benimsediği refah sistemi ile de yakından ilgili olduğu ortadadır.

Vergi ve transfer sistemleri arz ya da talep yanlı olarak kullanılabilir. Ancak konut kredi faizlerinin ve ödenen kiralara indirilebilirliği, düşük gelirlilere özel vergi ve transfer önlemleri gibi hususlar açısından ülkeler arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Tablo 5 vergi ve transfer sistemini Avrupa ülkeleri açısından karşılaştırmalı olarak değerlendirmektedir.

Tablo 5. Bazı Avrupa Ülkelerinde Konut Politikası Müdahaleleri

	FRA	İSP.	HOL.	DAN	BEL.	ITA.	IRL.	YUN.	FIN.	İSV.	İNG.
VERGİLER											
Mortgage faizlerinin indirilebilirliği	+		+	+	+		+			+	+
Kiralann vergiden indirilebilirliği						+	+				
Düşük gelirli için matrah ya da vergi indirimleri			+								+
Emlak vergisi	+	+	+	+		+			+	+	+
Uygun fiyatlı konut inşasında yatırımlara vergi kolaylıkları								+			
SÜBVANSİYONLAR											
İke kez ev alanlara transfer		+						+			+
Ev alan düşük gelirliye transfer											+
Düşük geliri ev sahiplerine iyileştirme yardımları											+
Sosyal konut arz edenlere gelir vergisi muafiyeti ya da istisnası			+	+				+			+
Düşük geliri hanehalkına mortgage sübvansiyonları	+	+	+								
Genel konut yardımları	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
Mülk sahiplerine borç faizleri ve işletme masraflarının vergiden indirilebilirliği								+			+
Konut finansman kurumlarına tercihli vergi muamelesi								+			
DÜZENLEMELER											
Yeni ya da yenilenmiş konutlarda emlak vergisi (property tax) indimi (discount)	+									+	+
İndirimli KDV oranı	+										
Uygun bedelli konut inşaa ve yenilemesine sübvansiyonlar	+	+						+		+	+
Uygun bedelli konut inşa edenlere borç sübvansiyonları	+	+						+	+	+	
Piyasa bedelinin altında (ya da bedelsiz) konut sunanlara arsa tahsisi		+				+					+

(+) İlgili politikanın kullanıldığını göstermektedir.

Kaynak: Birgersson ve Turner (2006)

Sosyal konutların kamu, yerel yönetim, konut birlikleri ya da özel sektörde kiralanması Avrupa ülkelerinde en yaygın konut politikalarındandır. Konutların kamu eliyle sunulmadığı durumlarda bile –ki 1980 sonrası bu yönde bir genel eğilimden söz edilebilir- devlet sosyal konut üretene/yönetenlere ve düşük geliri sosyal konut kullanıcılarına vergi ve sübvansiyon sistemi ile destek olmaya devam etmektedir. Tablo 6’da konut politikalarının en önemli bölümünü teşkil eden kiralık sektörle ilgili devlet müdahaleleri 1990 sonrası değişimi

analiz edecek biçimde sunulmaktadır. Kimi tedbirler sadece özel kira piyasasına yönelikken temelde sosyal kira sektörüne yönelik olarak ayrıca alınmış önlemler de bulunmaktadır. Birçok konut politikası aracında 1990'lardan beri önemli değişim görülmemekle birlikte Fransa, Almanya, İsveç ve Hollanda gibi ülkelerde kiralık konut politikalarında önemli sayılabilecek değişikliklerin 1990-2000'li yıllarda da devam ettiği görülmektedir. Konut inşasına sübvansiyon uygulaması başlatmak (Danimarka, Macaristan, ABD), kiracılara vergi indirimleri vermek (Avustralya) ve kiralık mülk sahiplerine sübvansiyon vermek (Macaristan) gibi daha önce uygulamadıkları yeni uygulamalar başlatmış ülkeler bulunmaktadır. Politika değişikliği olan ülkelerde değişim, çoğunlukla arz yanlı önlemlerden temelde yoksul kesimleri hedefleyen kişisel vergi ve transfer önlemlerine doğru bir kayışı ifade etmektedir. Kira gelirlerinin vergilenmesi, konut satışı üzerinden değer artışını vergilemeye yönelik sermaye kazançları vergisi ve gelirle ilişkin konut yardım ve transferleri az çok değişikliklerle hemen bütün ülkelerde varlığını korumaktadır.

Tablo 6. Bazı Ülkelerin Kiralık Konutlarla İlgili Vergi ve Sübvansiyon Sistemleri

Ülkeler	Temelde Özel Kira Piyasasını Etkileyenler				Hem Sosyal Hem Özel Kira Piyasasını Etkileyenler				
	Kira gelirinden alınan vergi	Amortisman	Kiracılara vergi yardımı	Kiralık emlakın satışından sermaye kazançları vergisi	Özel ve sosyal mülk sahiplerine sübvansiyon	Gelire bağlı konut yardımları	Konut maliyetlerini karşılamak üzere asgari gelir güvenlik ağı	Kiralık konut inşasına verilen sübvansiyonlar	Devlet tarafından garanti edilmiş kira ödemesi
Avustralya	VAR	VAR	YENİ	DEĞ.		VAR		VAR	
Avusturya	VAR	VAR		VAR	DEĞ.	DEĞ.		DEĞ.	
Kanada	VAR	VAR		VAR		VAR			
Çek Cum.	VAR					YENİ	VAR	DEĞ.	
Danimarka	VAR			VAR		VAR		YENİ	
Finlandiya	VAR				DEĞ.	VAR	VAR	VAR	
Fransa	VAR	DEĞ.		VAR		DEĞ.		VAR	VAR
Almanya	VAR	DEĞ.		DEĞ.	VAR	DEĞ.	DEĞ.	DEĞ.	DEĞ.
Yunanist.	VAR	VAR	VAR	VAR		VAR			
Macaristan	VAR				YENİ	VAR		YENİ	
İzlanda	VAR	VAR		VAR		VAR	VAR		
Hollanda	VAR					VAR	DEĞ.	x	
Slovenya	VAR			VAR	VAR	DEĞ.	DEĞ.		
İsveç	DEĞ.			VAR	VAR	VAR			
İngiltere	VAR			VAR		VAR	VAR		
ABD	VAR	VAR		VAR		VAR	VAR	YENİ	VAR

VAR = 1990'lardan beri var

x = 1990'ların ortalarında varken kaldırılmış

YENİ = Son dönemde uygulamaya konulmuş

DEĞ. = 1990'ların ortalarından beri var ancak değişiklikler olmuş

Kaynak: Birgersson ve Turner (2006)

Vergi ve sübvansiyonların ülke geliri içindeki nispi ve mutlak ağırlığına bakıldığında Avrupa ülkeleri konut sunumunda kamunun payını dikkate alarak dört gruba ayrılabilir. Bir kısım ülke geniş bir sosyal sektöre sahiptir ve konut sisteminde kamunun payı –GSMH oranla %3 ve üzerindedir (Hollanda, İngiltere ve İsveç gibi). İkinci bir grup ülkede konut sisteminde kamunun payı %1-2 düzeyinde olmakla birlikte geniş özel sektörün yanı sıra sosyal kiralı sektörde bulunmaktadır (Avusturya, Almanya, Fransa, Danimarka gibi). Güneydoğu

Avrupa ülkelerinde evsahipliği yaygındır ve kamunun konut politikaları ile ilgili harcamaları %1'in altındadır (İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi). Bu gruplar dışında kalan son grup ülkede, konut ihtiyacının geniş ölçüde piyasadan temin edilmektedir ve görece küçük (%1 civarında) bir sosyal sektör sözkonusudur (İrlanda, İtalya, Belçika, Finlandiya ve Lüksemburg gibi) (Gibb, 2002: 327). Tablo 7. genel olarak konut piyasasına kamu desteğini miktar olarak incelemektedir.

Tablo 7. AB Ülkelerinde Konut Sektöründe Sübvansiyonlar ve Kamu Desteği: 2005 (milyon Euro-%)

	Doğrudan Arz Sübvansiyonları	Toplam kamu konut borç stoku	Kamu kesimi borç garantisi	Doğrudan Talep Sübvansiyonları	Kamu konut sübvansiyonları (2004)		Kamu konut kredileri (2004)	
					Toplam kamu harcama sinin %'si	% GSMH	Toplam kamu harcama sinin %'si	% GSMH
Almanya (6)	-	-	Var. MH ve BY	-	0,59	0,28	0,01	0
Avusturya	2098,1*	13894*	Önemsiz	212,2***	2,1	1,1	1,3	0,6
Belçika	460,7***	5683***	Var. BY	139,1*	-	0,2*	-	0,04*
Danimarka	592,1*	2153*	Var. YY	1318,9*	1,9*	1*	0*	0*
Finlandiya	107,0*	10400*	Var. MH	967***	2,1	1	0,2	0,1
Fransa	1800,0*	79320*	Var. YY	13600**	-	1,63	-	0,3
Hollanda	1062,0*	0*	Var. MH	1772,7**	-	0,6	0	0
İngiltere	-	-	-	-	-	-	-	-
İrlanda	62,9***	2896***	Var	6,6**	0,2	0,1	0,6	0,2
İspanya	10,5*** (1)	0***	Yok	683,5*** (4)	-	0,81	0	0
İsveç	209,4**	0**	Var. MH	1595,4**	1,18	0,64	0	0
İtalya	350,0*** (2)	-	Yok	-	-	0	-	-
Lüksemburg	-	-	Var. MH	601517*** (5)	2,4	0,6	-	-
Portekiz	177,9*	287,6*	Yok	467,8*	-	0,5	-	0,2
Yunanistan	0,0*	-	Var. MH	-	0,01	0,01	1,56	0,73
Çek Cum.	118,1***	175,3***	Yok	657***	1,9	0,9	0,2	0,1
Estonya	5,3*	0*	Var	3,2**	0,22*	0,09*	0*	0*
Letonya	0,0*	-	Yok	-	-	-	-	-
Litvanya	0,0*	4,7*	Var	33,5*	0,7*	0,2*	0,07*	0,02*
Macaristan	-	4,8	Var	-	-	-	-	-
Polonya	173,2* (3)	392,1*	Var. MH ve YY	-	-	0,14	-	0,05
Slovakya	25,7***	372,2**	Var	10,6**	-	0,36	-	0,2
Slovenya	7,3*	225,8*	Var. MH	3,9***	-	0,05	-	0,05

* 2003 verisi

** 2004 verisi

*** 2005 verisi

(1) Tahmin. Sadece merkezi hükümet bütçesi

(2) Sadece merkezi hükümet bütçesi

(3) Bölgesel ve yerel bütçe verileri bilinmiyor

(4) Sadece merkezi hükümet bütçesi

(5) Tahmin

(6) Sadece federal hükümet verisi

MH: Merkezi Hükümet BY: Bölgesel Yönetim YY: Yerel Yönetim

Kaynak: Housing Statistics in the European Union 2005/2006, Tablo 5.3, 5.4 ve 5.5

5. TÜRKİYE'DE DEVLET VE KONUT POLİTİKALARI

Türkiye'de konut sorununun çoğunlukla arz talep dengesizliğinden kaynaklandığı ifade edilmektedir. İstisnalar bir yana bırakılırsa, yıllardır Türkiye'de genellikle konut arzı, konut talebinin altında kalmıştır. Nüfus artışı, kırsal alanlarda istihdam sorunu nedeniyle köyden kente göç, sosyo-ekonomik

ve finansal açıdan güçlükler, adaletsiz ve dengesiz bir gelir dağılımı, sağlıksız kentleşme ve kurumsallaşamamış bir konut finansmanı sistemi Türkiye’de konut sorununu derinleştiren unsurlardır. Ekonomik istikrarsızlıklar, yüksek enflasyon ve reel faiz oranları nedeniyle uzun vadeli borçlanmanın mümkün olmaması dolayısıyla uygun ödeme koşullarında özel finansman yöntemi de etkin bir şekilde kullanılmamıştır (Berberoğlu ve Teker, 2005: 60).

Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren özellikle kamu çalışanları ve göçmenler için kamu konutu üretilmesi yaygın bir şekilde görülmektedir. Bunun yanı sıra memur kesimini korumak amacıyla kiralarn dondurulması da 2. Dünya Savaşı döneminde yaygın olarak kullanılmış bir politikadır. Ancak –memurların dönemin üst gelir grubunu oluşturduğu göz önüne alınırsa düşük gelirli toplum kesimlerine yönelik bir önlem (her ne kadar imar planlarında yer almış olsa da) uygulanamamıştır. Bunlarla ilgili uygulamalar işçi iskânı ve işçi konutları ile sınırlı kalmıştır. 1946 yılında Türkiye Emlak Kredi Bankası’nın amaçları, ucuz kredi sağlamak yanında konut üretip satmak, kooperatiflere destek olmak şeklinde yeniden belirlenmesi ile Banka kamunun konut politikalarını yürütmekte aktif rol oynamaya başlamıştır. 1958 yılında kurulan İmar ve İskân Bakanlığı da yıkımlardan sonra ev yapmanın yanı sıra toplu konut, gecekondu önleme bölgesi, evini yapana yardım gibi uygulamalar gerçekleştirmiştir. Ancak genel olarak 1945–1960 yıllarına kadar Sosyal Sigortalar Kurumu ve Türkiye Emlak Kredi Bankası olanaklarını orta ve üst kesim bürokratlar kullanabilmiştir. Bu dönemde sosyal konut standartlarının 40 ve 60 m²’ye düşürülmüş, kredi sürelerinin uzatılması ve vergi muafiyeti gibi önlemler kullanılmışsa da konut arzındaki yetersizlikler giderilememiştir. Genel olarak söylenirse 1945–1960 döneminde devlet konutu zayıflamaya başlamış, devletin doğrudan konut üretimi azalmış ve dar gelirli için daha çok devletin kolay kredi sağladığı kooperatifler ve çeşitli kamu kuruluşları konut üretmeye başlamıştır. Daha sonra konut üretme görevi devletin desteği ile yerel yönetimlere devredilmeye çalışılmıştır (Alkışer ve Yürekli, 2004: 65–67).

Tablo 8. Bazı Şehirlerde Oturulan Konutların Mülkiyet Yapısı (1994)

	Evsahibi	Kamu mülkiyeti	Özel mülkiyet	Gecekondu
Adana	58,2	0,3	25,8	15,8
Ankara	40,2	3,5	22,1	34,2
İstanbul	57,5	0,4	31,6	10,5
İzmir	53,0	0,3	28,6	18,0

Kaynak: United Nations, Human Settlements Statistics, 1999

1963–1980 yıllarında konut sektöründeki kamu müdahalesinin yatırımcı-iştirakçi olmaktan çok, geliştirici-düzenleyici olarak yaygınlaştığı görülmektedir. 1963’ten sonra problem konut açığı ve elde etme gücü olarak görüldüğünden, politika, düşük maliyetli konut üretiminin desteklenmesi ve konut sahipliğinin yaygınlaştırılması ile ihtiyacı olan ailelere devlet yardımı yapılmasını öngörmekteydi. Bu dönemde konut yatırımdaki kamu konutu oranı %10’a kadar indirilmiştir. Ancak emlak, inşaat ve sabit yatırımlardaki değer artış

vergisi ve diğer özel sektör yatırımlarına teşviklerin artması ile konuta özel yatırımlar azalmış, konut üretimi yap-sat sistemi ile şehir merkezlerindeki yüksek gelir grubu konutlarına yönelmiştir (Alkışer ve Yürekli, 2004: 69).

1980 sonrasında konut sektörüne devlet müdahalesinde bir artış sözkonusudur. Ancak yüksek konut açığına rağmen kamunun konut üretiminde ve kiralık konut sunumunda payı önemsiz derecede düşüktür. Tablo 8’de bazı Büyükşehirlerde konutların mülkiyet yapıları görülmektedir. Türkiye nüfusunun önemli bir kısmını oluşturan bu dört büyükşehirde kamu mülkiyetinde bulunan konutların payı yok denecek kadar azdır. Konutlar ya sahipleri tarafından ikamet edilmekte ya da diğer özel bireylerin mülkiyetindeki konutlar özel kira sektöründe kullanılmaktadır. Kamu mülkiyetindeki konutlar ise hemen tamamı kamu çalışanlarına düşük kiralarla sunulan lojmanlardan oluşmaktadır. 1990’ların sonundaki kamu konutlarının özelleştirilmesi çabaları da dikkate alınırca günümüzde bu oranların daha da düşük olması beklenebilir. Sözkonusu dönemde kentlere göçün ve gecekondulaşmanın yaygınlaşması ile konut sorunu daha önemli hale gelmiştir (Alkışer ve Yürekli, 2004: 71). 1981 yılında Toplu Konut Kanunu ile başlayan ve 1984 yılında Tolu Konut İdaresi ile süren ve kooperatiflerin desteklenmesine yönelik yasal düzenlemeler, Toplu Konut Fonunun desteği ile 1984–1989 yıllarında konut kooperatiflerinin ağırlıkta olduğu bir konut üretim sistemi ortaya çıkarmıştır. Ancak 1988 yılında Fon’un kaynaklarının önemli bir bölümünün 1993’de tamamının bütçeye alınması ile kredi verilen konut sayısını önemli ölçüde düşürmüştür (DPT, 2001: 68). Türkiye’de konut açığını gidermek için kamu desteğiyle yaratılan en yaygın model toplu konut olmuştur. Türkiye’de toplu konut üretimi, Türkiye Emlak Bankası, Toplu Konut İdaresi, kooperatifler ve özel şirketler yoluyla gerçekleştirilmektedir. Devlet lojman yapımını bile bu modellerden biri ya da ikisi yoluyla yaptırmaya yönelmiştir. Belediyelerin toplu konut üretimi de bu modellerden biridir. 1926’da konut sorununun çözümüne yardımcı olmak üzere kurulan Türkiye Emlak Bankası 1946’dan itibaren konut sektörünü kredilendirmek amacıyla yeniden yapılandırılmıştır (Alkışer ve Yürekli, 2004: 71). Emlak Bankasının yanı sıra, sosyal sigorta kurumları ve tasarruf sandıkları ve toplu konut fonu genel olarak konut finansmanına katılan kamusal ya da kamu destekli örgütler olarak ön plana çıkmaktadır.

Tablo 9. Türkiye’de Kurumlara Göre Konut Finansmanı

	Faaliyet Dönemi	Konut Sayısı
T. Emlak Bankası	1944–2000	90.915
SSK	1962–1987	233.286
OYAK	1963–1992	55.248
Bayındırlık ve İskân Bk.	1966–1988	893.050
Bağ-Kur	1975–1980	7.412
TOKİ	1984–2006	944.442

Kaynak: Aydın (2003); TOKİ [www.toki.gov.tr]

Türkiye’de konut finansmanında bireylerin kendi kaynakları ile ya da borçlanarak konut sahibi oldukları doğrudan finansman yöntemi yaygındır. Kurumsal olmayan bu sistem içerisinde ağırlıkla konut müteahhitlerinden (yap-satçı) konut satın alınması, kooperatifler aracılığıyla konut edinilmesi ve kişilerin kendi konutlarını kendi inşa etmesi/ettirmesi biçimleriyle konut üretilmektedir (DPT, 2001:58). Yeterli düzeyde sistemleşmiş bir kurumsal finansman sisteminden bahsedilemese de ticari bankalar, sosyal güvenlik kurumları ve TOKİ sınırlı düzeylerde konut finansman sisteminde rol almıştır. Ticari bankalar özellikle 1989 yılından itibaren –genellikle üst gelir gruplarına hitap edecek biçimde- bireysel krediler şeklinde konut kredileri sağlamaya başlamışken, sosyal güvenlik kurumları çoğunlukla kooperatifler aracılığıyla konut edinmek isteyen üyelerine finansman imkânları sunmuştur. Bunlar dışında Emlak Bankası konut alıcılarına kredi sağlayan önemli bir kuruluş olmuşsa da 1989’dan itibaren üst gelir gruplarına hitap edebilecek yüksek faizli-düşük vadeli krediler sunmaya başlamıştır (DPT, 2001:59). Merkezi hükümetin konut finansmanına katkısı ise temelde 1958 yılında kurulan Bayındırlık ve İskân Bakanlığı ve 1984 yılında kurulan Toplu Konut İdaresi (ve Toplu Konut Fonu) faaliyetleri çerçevesinde olmuştur. Tablo 9’da 1940’lardan günümüze çeşitli dönemlerde faal olmuş kamu kuruluşlarının kredi yoluyla ya da doğrudan üreterek finanse ettiği konut sayıları görülmektedir.

Konut için kurumsal bir finansman sisteminin oluşturulamamış olmasının yanı sıra kamu tarafından üretim, kredi ve fon sunumu da oldukça sınırlı kalmıştır. Tablo 10’da yapı ruhsatına göre toplam ikamet amaçlı binalar ve bunların üretim esnasında yapı sahipliği yani hangi kişi ya da kuruluş hesabına yapıldığı (kimin yaptığına bakılmaksızın) görülmektedir. Tablonun da gösterdiği gibi üretilen konutlar çoğunlukla özel birey ya da kesimler adına yapılmakta, konut ve yapı kooperatiflerinin payı ise gittikçe azalmaktadır. Kamu tarafından yaptırılan konutlar ise 2000’li yıllarda çoğu halde %10’un altındadır. Kamu tarafından yaptırılan konutlar diğer yandan dar gelirlilerin barınma ihtiyacını karşılamaya yönelik olarak kullanılmaktan çok lojman ya da TOKİ kapsamında bireylere kredili verilen konutlardan oluşmaktadır.

Türkiye’de özellikle 1980’lerden itibaren devletin – özellikle dar gelirliye yönelik- konut üretimindeki rolü azalmış, doğrudan bir rol üstlenmekten çok serbest piyasa politikaları çerçevesinde sınırlı bir rol üstlenmiştir. Özellikle Avrupa ülkelerinde olduğu gibi sosyal konut anlamında sistemli bir kamu politikasından söz etmek mümkün değildir (Alkışer ve Yürekli, 2004: 73). Kurumsallaşmamış fon sağlama sistemi özel finansman yöntemleri ile konut finansmanını da mümkün kılmamaktadır. 21.2.2007 tarih ve 5582 sayılı kanunla uzun vadeli ipotekli (tutulu) konut finansmanı uygulamasına başlanmışsa da finansal olarak sistemin derinleşmesi de zaman alacaktır. Bunun yanında tartışılmasına rağmen kanunda kredi faizlerinin vergiden indirilebilmesi imkânı da sunulmamıştır.

Tablo 10. Yapı Ruhsatına Göre İkamet Amaçlı Binaların Yapı Sahipliği (Daire sayısı, %)

	Toplam	Kamu	%	Özel	%	Kooperatif	%
2000	315.162	31.208	0,10	222.687	0,71	61.267	0,19
2001	279.616	24.959	0,09	214.188	0,77	40.469	0,14
2002	153.779	6.705	0,04	124.433	0,81	22.641	0,15
2003	202.237	9.979	0,05	171.912	0,85	20.346	0,10
2004	329.774	18.158	0,06	284.407	0,86	27.209	0,08
2005	510.080	53.866	0,11	421.428	0,83	34.786	0,07

Kaynak: DİE (2006)

Türkiye’de devletin vergi ve sübvansiyon mekanizmaları ile konut politikası oluşturması oldukça sınırlı olmuştur. Devletin konut politikaları müdahaleleri Tablo 5’de Avrupa ülkeleri için sunulan sistematikte incelenecek olursa bazı vergi teşviklerinin dışında, özellikle bireylere yönelik talep sübvansiyonlarının oldukça sınırlı olduğu görülmektedir.

Vergi ile ilgili teşvikler konut kooperatiflerine yönelik vergi kolaylıkları ve emlak vergisinde (Emlak Vergisi Kanunu Md.5) yeni inşa edilmiş konutlara 5 yıl süre ile sağlanan geçici muafiyetle sınırlıdır. Kooperatifler ise sosyal amaçlı konut üretiminde önemli bir role sahip olmuş devlet tarafından hem vergi hem kredi olanakları ile desteklenmiştir. 3065 sayılı KDV Kanununun Geçici 15. Maddesi ile kooperatiflere inşaat ve taahhüt işleri ilgili KDV teşvikleri verilmektedir. 29.07.1998 tarihinden önce bina inşaat ruhsatı alınmış inşaatlar için kooperatifler tamamen KDV’den istisnadır. Bina inşaat ruhsatının 29.07.1998 tarihinden sonra alınması durumunda ise; konut yapı kooperatiflerine yapılan inşaat taahhüt işleri %1 oranında katma değer vergisine tabidir. Kooperatifler KDV Kanununun 17/4-k maddesi ile üyelerine yapacakları konut teslimleri için de 01/08/1998 tarihinden itibaren istisna kapsamındadırlar. Bunun yanı sıra Kurumlar Vergisi Kanunu 4-k maddesi ile kooperatifler belirli şartlarla kurumlar vergisinden muaf tutulmuştur.

1984 tarih ve 2981 sayılı kanunla 1997 yılına kadar konut inşaatı ile kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımların vergi, resim ve harç istisnası ve muafıkları yoluyla teşvik edilmiştir. İstisna ve muafıklar Veraset ve İntikal Vergisi, Damga Vergisi, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Harçlar ve Belediye Gelirleri Kanunu gereğince alınan vergi, resim ve harçları kapsamaktaydı. Ancak uygulama 1997 yılında kaldırılmıştır.

Fransa, Hollanda, Belçika, İtalya, İngiltere gibi çoğu Avrupa ülkesinin aksine 2007 tarihinde yasalaşan tutulu konut kredilerine ödenen faizlere herhangi bir vergi indirimi sağlanmamaktadır. Yine bazı Avrupa ülkelerinde (İtalya, İrlanda, Hollanda, İngiltere) bulunan düşük gelirli için barınmaya yönelik harcamalara ve kira ödemelerine de vergi indirimi Türkiye’de bulunmamaktadır. 2007 yılına kadar ücretliler için özel gider indirimi adıyla kira ödemelerinin 1/3 vergi matrahından indirilebilmiştir ancak uygulama 2007’de kaldırılmıştır.

Bireylere yönelik konutla ilgili transfer bulunmamaktadır. Genel bir konut yardımı da bulunmamaktadır. 1987–1995 yılları arasında ücretlilere yönelik bir Konut Edindirme Yardımı yapılmışsa da yardım bir fonda toplanarak belirli şartlarla konut alacaklara kredi vermek şeklinde uygulanmış, yardım alanlara doğrudan ödeme yapılmamıştır. Birçok açıdan tartışma oluşturan bu uygulama 1995’de uygulamadan kaldırılmış ancak kredilerden yararlananlar oldukça sınırlı olduğu gibi yardım alanlara biriken ödemeleri ancak 2008’de ve beklenenden çok düşük miktarlarda yapılabilmektedir. Bunun dışında kamunun doğrudan arz veya talep sübvansiyonu bulunmamaktadır. Arza yönelik teşviklerin önemli bölümü Emlak Bankası, Toplu Konut İdaresi ve Bayındırlık ve İskân Bakanlığınca sağlanan kredi sübvansiyonlarıyla sınırlı kalmıştır. Talep sübvansiyonları ise yine Emlak Bankası, TOKİ ve sosyal güvenlik kuruluşlarınca üyelerine sağlanan kredi sübvansiyonlarından oluşmuştur.

Devletin bir diğer konut politikası aracı olan kamu konutları ise sadece kamu çalışanlarının ve çok sınırlı derecelerde yararlanabildiği bir dolaylı destek sistemi olarak kamıştır. 2956 sayılı Kamu Konutları Kanunu kamu konutlarını, özel tahsisli, görev tahsisli, sıra tahsisli ve hizmet tahsisli olmak üzere dörde ayırmaktadır. Düşük gelirli kamu çalışanlarının yararlanabileceği sıra tahsisli konutlar sınırlı sayıda olduğundan konut hakkı kazanılması oldukça zordur. Kamu çalışanlarının yararlandığı kamu konutları bir ölçüde ‘sosyal kiralı’ konut olarak Türkiye’de doğrudan devlet üretim/yönetiminin tek örneğini oluşturmaktadır.

6. SONUÇ

Devletin konut piyasasına müdahaleleri temelde 2. Dünya Savaşı ile başlamaktadır. Bu dönemde yaşanan konut açığı, kira kontrolleri, üretimi destekleyici sübvansiyonlar ya da doğrudan devlet eliyle üretim gibi aktif devlet müdahalelerini gerekli kılmıştır. Akademik literatür ise konut sektöründe devletin rolünü temelde konut piyasasındaki eksiklik, dışsallıklar ve devletin geliri yeniden dağıtıcı rolüyle ilgili kabullerle açıklamaktadır. 1980’lerden itibaren çoğu gelişmiş refah devletinde devletin müdahale araç ve biçimleri değişmeye başlamıştır. Konut politikaları ile ilgili değişimin en önemli belirtileri, sübvansiyonların kullanımında görülmektedir. Bu dönemden itibaren konut sektörünün sorunları konut açığı ile tanımlanmadığından, herkese yetecek derecede konut bulunduğu varsayımından hareketle talebi düzenleyecek ya da teşvik edecek, düşük gelirleri hedefleyen doğrudan kişilere verilen transfer ve sübvansiyonların kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır. Konut sektörü en ağır düzenlemelerin olduğu ülkelerde bile piyasa finansman ilkelerini geliştirici ve destekleyici bir biçim almaya başlamıştır. Sosyal konut alanında da yönetim yapılarını serbestleştirici ve sosyal kira uygulamalarını piyasaya yaklaştıracı çabalar gözlenmektedir. Gelişmiş batı ülkelerindeki bu eğilim gelişmekte olan ülkelerde aynı paralel de seyretmemektedir. Merkezi planlamadan piyasa sistemine geçen Doğu Avrupa geçiş ekonomilerinde, geçmişte tamamıyla kamu

kontrolünde olan konut sektörü önemli özelleştirmelerden sonra sosyal konutun neredeyse hiç olmadığı, evsahipliğinin yaygın olduğu konut sistemlerine dönüşmüştür. Türkiye’de ise cumhuriyetin ilk yıllarındaki çabalara rağmen gelişmiş bir konut politikası ve konut finansman sistemi oluşturulamamıştır. Kamu tarafından sunulan ya da üretilen konutların önemli bir bölümü kamu çalışanlarına ve işçilere yönelik olmuş, zamanla da ortamın üzerinde gelir düzeyindeki bireylerin yararlandığı bir sisteme dönüşmüştür. Kurumsallaşmamış konut üretim sistemi içerisinde konut finansmanı önemli ölçüde bireyler tarafından finanse edilmektedir. Çağdaş devletlerin kullandığı vergi, transfer ve düzenleme sistemlerinin hemen hiçbiri Türkiye’de konut politikalarında yer almamaktadır. Son dönemde Avrupa’da görülen doğrudan bireysel desteklere benzer bir mekanizma da kullanılmamaktadır. Her ne kadar TOKİ ve sosyal güvenlik kuruluşları gibi kurumlarca finansman/kredi destekleri sağlanıyorsa da doğrudan yeniden dağıtıcı politikaların unsuru sayılabilecek bir konut politikası unsuru bulunmamaktadır. Konut üreticilerine (Kooperatifler vb.) sağlanan bazı vergisel teşvikler ve kredi olanaklarının dışında kamu fonları konut politikalarında doğrudan kullanılmamaktadır. 2007 yılında ipotekli konut finansman kredilerine ilişkin yasal düzenlemelerle uzun vadede konut sektöründe finansman olanaklarını geliştirmesi öngörülmektedir. Ancak çoğu gelişmiş ülkedeki uygulamanın aksine, bu şekilde bir finansman için ödenen faizlere vergi indirimini sağlanmaması, düşük gelirli hedefleyen bir konut politikasının (ya da transfer mekanizmasının) olmaması, konut politikaları aracılığıyla devletin yeteri derecede yeniden dağıtıcı bir rol üstlenmediğini de göstermektedir.

7. KAYNAKLAR

- ALKIŞER, Y. ve H. YÜREKLİ (2004). Türkiye’de ‘Devlet Konutu’nun Dünü, Bugünü, Yarını, *İTÜ-B Dergisi*. 3(1). Mart, (s:63–74).
- ANDERSSON, A. E., L. PETTERSON ve U. STROMQUIST (2007). “*European Housing Markets – An Overview*”. European Metropolitan Housing Markets. A.E. Andersson, Lars Pettersson ve U. Strömquist (eds.) New York: Springer. (s:1–26).
- AYDIN, S. (2003). Türkiye’de Konut Sorununun Ekonomik Boyutları. Yayınlanmamış Doktora Tezi. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. Ankara.
- BERBEROĞLU M. G. ve S. TEKER (2005). Konut Finansmanı ve Türkiye’ye Uygun Bir Model Önerisi, *İTÜ-B Dergisi*. 2(1), (s: 58–68).

- BIRGERSSON, B. O. ve B. TURNER (2006). “*The Future of Mainstream Public Housing in Europe – A Swedish Perspective*”. ENHR (European Network for Housing Research) International Conference on Housing in An Expanding Europe: Theory, Policy, Participation, and Implementation. Ljubljana, Slovenia. 2–5 Temmuz. [<http://enhr2006-ljubljana.uirs.si/>]. Erişim Tarihi: 01.12.2008
- DANIELS, R. J. ve M. J. TREBILCOCK (2005). *Rethinking the Welfare State*. London ve New York: Routledge.
- DAVIDSON, A. (1999). Alternatif Models of Social Housing: Tenure Patterns and Cost-Renting in New Zeland and Sweden. *Housing Studies*, 14 (4), (s: 453–472).
- DİE (2006). İnşaat İstatistikleri. [www.die.gov.tr]
- DODSON, J. (2006). The “Roll” of the State: Government, Neoliberalism Housing Assistance in Four Advanced Economies. *Housing, Theory and Society*. 23(4). (s: 224–243).
- DPT (2001). Konut Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara: DPT
- GIBB, K (2002). Trends and Change in Social Housing Finance and Provision within the European Union, *Housing Studies*. 17(2). (s: 325–336).
- Italian Housing Federation (2006). *Housing Statistics in the European Union 2005/2006*. Rome: Ministry of Infrastructure of the Italian Republic.
- KING, P. (1998). *Housing: Individuals and The State: The Morality of Government Intervention*. London and New York: Routledge
- KING, P. (2001). *Understanding Housing Finance*. Florence: Routledge
- KING, P. (2006). *Choice and the End of Social Housing*. London: The Institute of Economic Affairs
- MACLENNAN, D. ve A. MORE (1997). The Future of Social Housing: Key Economic Questions, *Housing Studies*. 12(4). Ekim, (s: 531–547)
- NIEBOER, N. ve V. GRUIS (2006). “*Government Regulation versus Market Orientation in Social Hosuing Management*”. ENHR (European Network for Housing Research) International Conference on Housing in An Expanding Europe: Theory, Policy, Participation, and Implementation. Ljubljana, Slovenia. 2–5 Temmuz. [<http://enhr2006-ljubljana.uirs.si/>]. Erişim Tarihi: 01.12.2008
- PRIEMUS, H. ve BOELHOUWER, P. (1999). Social Housing Finance in Europe: Trends and Opprtunities, *Urban Studies*, 36(4). (s: 633–645).

- PRIEMUS, H. ve DIELEMAN, F. (1999). Social Housing Finance in the European Union: Developments and Prospects, *Urban Studie*, 36(4). (s: 623–631).
- ROSEN, H. (1985). *Housing Subsidies: Effects on Housing Decisions, Efficiency, and Equity*. Hanbook of Public Economics Volume – 1. A.J. Auerbach ve M. Feldstein (eds.). (s: 375–420).
- SCANLON, K. ve C. WHITEHEAD (2007). *Socail Housing in Europe, Social Housing in Europe*. C. Whitehead ve K. Scanlon (eds.). London: London School of Economics and Political Sciences. (s: 8–33).
- TOKİ,(2008). Konut Kredileri 1984–2006. [<http://www.toki.gov.tr/page.asp?id=22>]. Erişim Tarihi: 12.12.2008
- TOMANN, H. (1994). Government Intervention and Regulation: Effects on Housing Finance, *Housing Finance International*, June, (s: 16–21).
- UNECE (2005). *Housing Finance Systems for Countries in Transition: Principles and Examples*, Geneva: United Nations
- UNECE (2006). *Guidelines on Social Housing: Principles and Examples*, Geneva: United Nations
- UNİTED NATIONS (1999). *Human Settlements Statistics*. [<http://unstats.un.org>]. Erişim Tarihi: 10.12.2008
- WHITEHEAD, C. M. E. (2003). Financing Social Housing in Europe, *Housing Finance International*, Haziran. 17 (4), (s: 3–8).
- WHITEHEAD, C. M. E. (2006). *The Economics of Social Housing*, Housing Economics and Public Policy. T. O’sullivan ve K. Gibb (eds). Oxford: Blackwell Science, (s: 135–152).
- WOOD, G. A. (1992). The Tax Treatment of Housing: Economic Issues and Reform Measures, *Housing Finance International*, Haziran, (s: 38–55).

SÜREÇ ODAKLI PROJE PLANLAMA: BİR UYGULAMA

Vahap TECİM*
Gülbin SİNAN**

ÖZET

Kuruluşlar değişen koşullara uyum sağlamak için belirledikleri hedefler doğrultusunda projeler oluşturarak planlar yaparlar. Proje hedeflerine nasıl ulaşılacağı planlama aşamasında tanımlanır. Planlama; kapsam planlama, çizelge oluşturma, takım oluşturma, maliyet planlama, risk planlama ve kalite planlama evrelerinden oluşur. Ayrıca hem kuruluşlar hem onların gerçekleştirdikleri projeler süreçlerden oluşur. Faaliyetlerden oluşan süreçler belirli zaman ve maliyet çerçevesinde projelendirilebilir. Bu kavramsal çerçevede süreç odaklı proje planlama açıklanarak, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi eğitim süreci faaliyetlerinin yıllık temelde proje planı oluşturulmuştur. Fakülte çalışanları ile görüşmeler yapılarak faaliyetler listelendirilmiştir. Belirlenen faaliyetler hakkında ayrıntılı bilgi için çalışanlara anket uygulanmıştır. Bilgisayar ortamında belirli programlar kullanılarak, anketlerden elde edilen bilgiler ile oluşturulan faaliyet şeması çerçevesinde süreçler belirlenerek, yıllık eğitim proje planı ve süreç akış şemaları oluşturulmuştur. Bu çalışmada oluşturulan ve süreç akış şemalarının kullanıcıları fakülte personelidir. Bu şekilde fakülte faaliyetlerinin etkin, verimli ve zamanında gerçekleştirilmesini sağlayacak yapı oluşturulmuştur.

Süreç Odaklı Proje Planı yapılırken kullanılan programlar; Microsoft Excel, Microsoft Project, WBS Chart Pro

Anahtar Kelimeler: İş Süreci Yönetimi, Proje Planlama, Süreç Odaklı Proje Planlama, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ABSTRACT

Companies form projects and plan according to their objectives for providing accordance with changing conditions. In planning phase it is defined that how is reached project objectives. Planning includes scope planning, scheduling, team building, cost planning, and risk planning, quality planning. Also, companies and their achieving projects are occurred processes. Processes which are occurred activities can be projected constraint on certain time, cost and scope. In this conceptual frame, process based project planning is explained, education process activities of Dokuz Eylül University Faculty of Economics and Administrative Sciences's project plan is established based on annual. Activities are listed according to faculty personnel interviews. Questionnaires are completed with faculty personnel for detail information about which are listed activities. According to information gathering from questionnaires

* Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü, vahap.tecim@deu.edu.tr

** Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonometri Anabilimdalı Yüksek Lisans Öğrencisi, glbnsn@hotmail.com

activity diagram is established and processes are defined after a while annually education project plan and process flow chart are designed by using specific program in computer enviroment Project plan and process flow charts which are designed in this study can be used by faculty personnel. In this way, project structure is built for achieving the activities of faculty effective, efficent and at the schedule time.

The programs that are used while designing Process Based Project Planning are Microsoft Excel, Microsoft Project, WBS Chart Pro.

Keywords: *Business Process Management, Project Planning, Process Based Project Planning, Dokuz Eylül University Faculty of Economics and Administrative Sciences*

1. GİRİŞ

Yaşamın değişen koşullara uyum sağlamak için kişiler ve kurumlar yeni hedefler belirlemek durumunda kalırlar. Bu hedeflere ulaşmak için nasıl davranılacağı da planlamayı gerektirmektedir. Günümüzde değişen koşullara uyum sağlamayı organizasyonlar sürekli iyileştirme ile gerçekleştirmektedirler. Sürekli iyileştirme ise süreç odaklı yönetim anlayışını getirmiştir. Süreçler tanımlanabilen, ölçülebilen ve kontrol edilebilen faaliyetlerden oluşur. İyileştirme süreçleri mevcut durumdan daha verimli ve etkin hale getirmeyi amaçlar. Organizasyonların süreçlerini oluşturan faaliyetlerin belirli takvimde gerçekleşenleri projelendirilerek planlanabilir. Projeler, bir amaç doğrultusunda başlatılan, bu amaçlara belirli zaman, maliyet ve kapsam çerçevesinde ulaşıldığında tamamlanan faaliyetler bütünüdür. Planlama aşamasında proje hedeflerine nasıl ulaşılabileceği tanımlanır.

Bu çalışmanın amacı, organizasyonların süreçlerinin belirlenerek, bu süreçleri oluşturan faaliyetlerin proje planlarının yapılmasıdır. Bu nedenle Süreç Odaklı Proje Planlama kavramının teorik altyapısı kurularak belirlenen adımlar doğrultusunda uygulama gerçekleştirilmiştir.

Üniversiteler günümüzde eğitim ve araştırma faaliyetleri ile toplumun gelişmesine önemli katkılar sağlamak amacıyla stratejik planlar ve bu planlar doğrultusunda da iyileştirme çalışmaları yapmaktadırlar.

Üniversitelerin temel yapısı olan fakülteler eğitim faaliyetlerini yıllık olarak gerçekleştirirler. Faaliyetler bütünü her yıl gerçekleştirilen bir proje olarak ele alındığında değişen koşullara uyumu ve etkinliği sağlanabilecektir. Bu sebeple uygulamada Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin süreçleri, bu süreçleri oluşturan faaliyetler belirlenmiş ve belirli bir takvime göre gerçekleşen faaliyetlerin oluşturduğu proje planı yapılmıştır.

2. SÜREÇ KAVRAMI VE İŞ SÜRECİ YÖNETİMİ

Süreç, bir girdiye katma değer katılarak belirli bir çıktı üretilen faaliyetler dizisidir. Süreç kavramı zamanla gelişip tüm organizasyonu ilgilendiren bir konu olmaya başladıkça, bu temel tanımın yanı sıra daha geniş tanımlar yapılmıştır.

Süreç, bilinen girdileri olan ürün tasarımı sonucu kendine özgü çıktısı olan, planlanmış, özellikli ve yönetilebilen çalışma faaliyetleridir. Süreçler, tanımlanabilme, ölçülebilme, yinelenebilme, kontrol edilebilme ve katma değer yaratma özelliklerine sahiptir (Kılıç ve Türker, 2005). Süreçlerle yönetimin kolay, etkin ve verimli olarak gerçekleşmesi, süreç performanslarının, süreçlerin birbirleriyle ilişkilerinin ve süreç hedeflerinin belirlenebilmesi için hiyerarşik bir yapı oluşturulur. Bu yapı oluşturulurken süreçlerin kapsamaları göz önünde bulundurulur.

Tüm ana süreçler ve alt süreçler birçok faaliyetten meydana gelirler. Faaliyetler düzenli olarak sonuçlanması gereken olaylardır. Akış şemalarının temel unsurlarını oluştururlar (Harrington, 1991:31).

İş Süreci Yönetimi, süreçlerin nasıl çalıştığını anlamak ve iyileştirme sağlamak amacıyla organizasyonun tüm süreçlerinin belirlenmesi, tanımlanarak belgelenmesi, sahip atanması ve düzenli olarak süreçlerin incelenip değerlendirilmesidir. Yönetim, iş süreçlerinin modellenmesini ve iş süreçlerinin iyileştirilmesini içerir.

İş süreci yönetiminin gerçekleştirilebilmesi için süreçlerle ilgili tüm ayrıntıların belirlendiği, süreç akış şemalarının oluşturulduğu aşamadır. Süreç akış şemaları, oluşturmak için öncelikle süreçler belirlenir daha sonra görüşmeler yapılarak süreçler hakkında bilgi toplanır. İş süreci modelleme de kullanılan tek bir teknik yoktur. Farklı amaçlara göre farklı yöntemler kullanılmaktadır. İş süreci modelleme ile süreçlerin kolay anlaşılması, aşamalarının görülebilmesi sağlanır.

İş süreci yönetiminin temel amacı iş süreci modellemesini kullanarak süreçleri iyileştirmektir. İyileştirme ise süreçleri mevcut durumdan daha verimli, daha etkin ve değişen koşullara uyumlu hale getirmektir.

3. PROJE KAVRAMI VE PROJE PLANLAMA

Proje, kaynakların belirli amacı gerçekleştirmek için geçici olarak bir organizasyonda bir araya getirilmesidir. Harvey Maylor ise projeyi bir dönüşüm süreci olarak ele almış ve projenin tanımını şu şekilde yapmıştır. “Proje, girdileri çıktılara belirli kısıtlar altında belirli mekanizmalardan yararlanarak dönüştürme sürecidir. Kısıtlar; zaman, maliyet, kalite, çevresel etkiler, etik nedenler, proje başlamadan gerçekleştirilmesi gereken faaliyetlerdir. Girdiler ihtiyaçlar ve istekler, çıktılar ise tatmin edilmiş ihtiyaçlardır.” (Maylor, 2003: 24-25) .

Planlama süreci proje hedeflerini başarıyla sonuçlandıracak faaliyet ve eylemleri, zaman ve maliyet hedeflerini ve çalışmanın kilometre taşlarını tanımlar. Plan materyal, teçhizat, insan ve diğer kaynakların ne kadar gerektiğini göstermelidir (Stuckenbruck, 1981: 95).

Planlama aşamasında belirli tahmin ve öngörülme yöntemleri kullanılarak geleceğe dair belirsizlikler giderilmeye çalışılır. Bu nedenle

planlama belirli bir esneklik gerektirmektedir. Bu esneklik başlangıç ve bitiş zamanları için değil bu iki evre arasındaki işler için bazı alternatiflerin geliştirilmesini içerir. Proje planlama temel olarak kapsam planlama, çizelge oluşturma, takım oluşturma, maliyet planlama, risk planlama, kalite planlama aşamalarından oluşur.

Kapsam planlamada, projenin tanımı yapılarak stratejik planda ortaya koyulmuş olan hedef, vizyon ve misyon proje duyurusunda açıklanır. Proje SWOT analizi ve proje kapsam açıklaması gerçekleştirilerek projenin çerçevesi çizilir. Bu çerçeve doğrultusunda Projenin İş Ayrışım Yapısı (WBS- Work Breakdown Structure) oluşturulur. Proje iş ayrışım yapısının oluşturulmasının ardından, projede yapılacak işlerin mantıksal çerçevede zamana bağlı sıralanması, her bir işin başlangıç ve bitiş zamanlarının belirlenmesi kritik faaliyetlerin ve kilometre taşlarının belirlenmesi çizelgeleme ile gerçekleşir. Çizelge proje takımının koordinasyonu sağlar.

Proje takımı, projeyi gerçekleştirme ve tamamlama ortak hedefiyle, bir grup insanın, projenin tanımlanmış ömrü boyunca bir araya gelip çalışması için oluşturulur. Projenin başlatılmasına karar veren üst yönetim, ilk olarak proje yöneticisini atar. Proje yöneticisi, proje içindeki takımların yöneticilerini ve projenin küçük çapta olması durumunda takım üyelerini belirler. Proje takımları, İş Ayrışım Yapısında belirlenen detaylandırma seviyesi temel alınarak oluşturulurlar.

Maliyet planlama aşamasında ise ayrıntılı olarak maliyet tahminleri yapılır. Risk planlama aşamasında proje süresince risk yönetiminin nasıl gerçekleştirileceği belirlenir. Risk planlamanın adımları; risklerin belirlenmesi, risk analizi, risk karşılık (cevap) planı oluşturulması, izleme ve kontrol sürecinin belirlenmesidir. Kalite sürecinde ortaya çıkan kalite planı, projenin oluşturulmuş olan kalite politikasından hareketle proje kalitesinin nasıl sağlanacağını, hangi fonksiyonlarla bunların gerçekleştirileceğini ve proje takımının işlevinin ne olacağını gösterir. Bu plan doküman olarak tüm proje için kullanılabilir hale getirilir.

4. SÜREÇ ODAKLI PROJE PLANLAMA

Süreçler belirli bir girdiyi, belirlenen bir çıktıya dönüştüren yapılar iken projeler de belirli zaman, maliyet ve kapsam çerçevesinde girdileri çıktılarına dönüştürürler. Projeler süreçlerin ve faaliyetlerin mantıksal bir sırayla planlanarak bir araya getirilmiş halidir. Proje bir ana süreç, bu projeyi oluşturan alt süreçler ve alt süreçlerin içerdiği faaliyetler süreç olarak değerlendirilebilir. Böylece herhangi bir organizasyonun bir ana sürecini içeren alt süreçler ve faaliyetler belirlenip, bu faaliyetler hakkında bilgi toplanarak süreç akış şemaları oluşturulabilir.

Süreç odaklı olarak belirlenen proje faaliyetlerinin planlaması yapılır. Bu şekilde süreçleri oluşturan faaliyetlerin fonksiyonel yapıdaki bağlantı noktaları

çalışanlar tarafından daha iyi anlaşılır, süreçlerin izlenebilmesi sağlanarak faaliyetler zamanında, belirlenen kapsam ve maliyet çerçevesinde tamamlanır. Organizasyonun ana süreçlerinden biri olan proje, organizasyonun belirli periyotlarla gerçekleştirdiği süreçlerden oluşuyorsa ve proje yeniden planlanabiliyorsa, projeyi oluşturan süreçlerin iyileştirmeleri yapılabilir. Projenin işleyişini kısıtlayan, etkinlik ve verimliliği azaltan, katma değer yaratmayan, zaman kaybına dolayısıyla maliyet artışına neden olan faaliyetler belirlenerek incelenir, ölçümler gerçekleştirilerek gerekli iyileştirmeler için düzenlemeler yapılabilir.

5. D.E.Ü İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ SÜREÇ ODAKLI PROJE PLANI UYGULAMASI

Süreç Odaklı Proje Planlama uygulamasının Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde gerçekleştirilmesinin amacı fakültenin yıllık olarak gerçekleştirdiği faaliyetlerin planlanarak zamanında, etkin ve verimli bir şekilde uygulanmasını sağlamaktır. Fakültenin ana süreçleri birer proje olarak yıllık temelde planlanarak, proje her yıl yeniden başlatılabilecektir. Fonksiyonel organizasyon birimleri sürecin hangi aşamasında ve ne zaman yer aldıklarını görebileceklerdir. Ayrıca süreç odaklı proje planı akademik takvim temelinde yıllık olarak yapılacağı için takvimde tekrarlanan faaliyetler veya bir önceki yıla ait projede ortaya çıkan sorunlar incelenerek, o yılın proje planı yapılmadan önce süreç iyileştirme gerçekleştirilebilecektir. Bu hedefler doğrultusunda uygulama adımları aşağıdaki şekilde gerçekleştirilmiştir.

5.1. Faaliyetlerin Belirlenmesi

Fakültenin fonksiyonel organizasyon yapısı yönetim, idari bürolar, bölüm sekreterlikleri ve bilgi işlem biriminden oluşmaktadır (Tablo 1).

Tablo 1: Fakülte Birimleri

Yönetim	İdari Bürolar
Dekan	Personel İşleri
Dekan Yardımcısı	Yazı İşleri
Dekan Yardımcısı	Muhasebe
Fakülte Sekreteri	Maas Tahakkuk
Fakülte Sekreter Yardımcısı	Öğrenci İşleri
	Ambar Ayniyat
Bölüm Sekreterlikleri	Bilgi İşlem Birimi
İşletme Bölümü	Bilgi İşlem Birim Başkanı
İktisat Bölümü	Bilgi İşlem Birim Başkan Yardımcısı
Maliye Bölümü	Sekreterlik
Kamu Yönetimi Bölümü	Teknik Servis
Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü	Veri Düzenleme
Ekonometri Bölümü	

Bu birimlerle yıl içinde gerçekleştirdikleri temel faaliyetler hakkında görüşmeler yapılmıştır. Yönetim fakültenin tüm faaliyetlerinin koordinasyonundan sorumlu birimdir. Bu nedenle yönetim dışındaki diğer birimlerin temel faaliyetleri görüşmeler sonucunda listelendirilmiştir. İdari bürolardan biri olan öğrenci işlerinin temel faaliyetleri aşağıda listelendirilmiştir

İdari Bürolar

- Öğrenci İşleri
- Yeni kayıt işlemleri
- Yatay- dikey geçiş işlemleri
- Kayıt yenileme işlemleri
- Askerlik işlemleri
- Sınav ve sınav sonuçlarına dair İşlemler
- Çıkış belgesi işlemleri
- Diploma işlemleri
- Transkript ve öğrenci belgesi işlemleri
- Disiplin işlemleri
- Rapor ve Mazeret işlemleri
- Burs işlemleri
- Yaz okulu işlemleri
- Danışmanlık
- Kontenjan ve koşulların tespiti
- Muafiyet sınavları ile ilgili işlemler
- Hazırlık sınıfı işlemleri

5.2. Bilgilerin Toplanması

Her bir birim için listelenen temel faaliyetleri içeren anketler oluşturulmuştur. Bu temel faaliyetler birer süreç olarak değerlendirilmiş ve bu süreçteki işlerin neler olduğu, hangi birimden geldiği ve tamamlanınca hangi birime verildiği gibi sorulardan oluşan anketler oluşturulmuştur. Bu anketler fakülte birimlerindeki çalışanlara dağıtılarak ya da birebir görüşmeler yapılarak doldurulmuştur.

5.3. Faaliyet Şemasının Belirlenmesi ve Faaliyetlerin Projelendirilmesi

Anketlerden elde edilen bilgilerden yararlanılarak fakültenin faaliyet yapısı belirlenmiştir (Tablo 2). Fakülte faaliyet şemasını oluşturan faaliyetlerden bir takvime bağlı olarak gerçekleşenler projelendirilmiş ve eğitim projesi olarak adlandırılmıştır.

Eğitim projesini oluşturan temel faaliyetler ise akademik takvime göre, güz dönemine hazırlık, güz dönemi, bahar dönemine hazırlık, bahar dönemi, yaz okulu hazırlık ve yaz okulu süreci olarak belirlenmiştir. Güz dönemine hazırlık

sürecinin iş ayrışım yapısındaki yeri Şekil 1’de gösterilmiştir. Faaliyetlerin bir kısmının başlangıç ve bitiş zamanları, varsa öncelikleri, hangi birim tarafından gerçekleştirildikleri Tablo 3’te gösterilmiştir. Microsoft Project programında oluşturulan Gantt Şemasından da bir bölüm Şekil 2’de gösterilmiştir.

Proje belirli bir zaman hedefi olan faaliyetler bütünü olduğu için, akademik faaliyetler akademisyenler tarafından bir takvime bağlı olmaksızın gerçekleştirildiği için projelendirilmemiştir.

İdari ve Teknik Destek faaliyetlerini oluşturan, akademik takvime göre gerçekleşen bazı teknik destek faaliyetleri eğitim projesine dâhil edilmiştir. Akademik faaliyetler ve idari ve teknik destek faaliyetler proje içinde yer almamıştır.

Tablo 2: İ.İ.B.F. Faaliyet Yapısı

EĞİTİM FAALİYETLERİ
Güz ve Bahar Yarıyılma Hazırlık
Bölümlerden Gelen Ders Açılma İsteklerinin Değerlendirilmesi
Kontenjan ve Koşulların Tespit Edilmesi
Akademik Takvimin Belirlenmesi
Ders ve Öğretim Üyelerinin Belirlenmesi
Araştırma Görevlisi Görevlendirmelerinin Yapılması
Görevlendirilmesi Yapılmayan Dersler İçin İşlem Yapılması
Ders Programı Oluşturulması
Yeni Kayıt İşlemleri
Kayıt Yenileme İşlemleri
Sınav Düzenleme
Muafiyet Sınavları (Dönem Başlangıcı)
Sınava Giriş Şartlarının Belirlenmesi
Sınav Görevlilerinin Belirlenmesi
Sınav Programının Oluşturulması
Sınavların Gerçekleştirilmesi
Sınav Kâğıtlarının Okunması
Manual Okuma
Optik Okuyucu ile Okuma
Sonuçların Duyurulması
Vize Sınavları (Güz, Bahar, Yaz)
Sınav Görevlilerinin Belirlenmesi
Sınav Programının Oluşturulması
Sınavların Gerçekleştirilmesi
Sınav Kağıtlarının Okunması
Manual Okuma
Optik Okuyucu ile Okuma
Sonuçların Duyurulması
Final Sınavları (Güz, Bahar, Yaz)
Mazeret Sınavları(Güz, Bahar, Yaz)

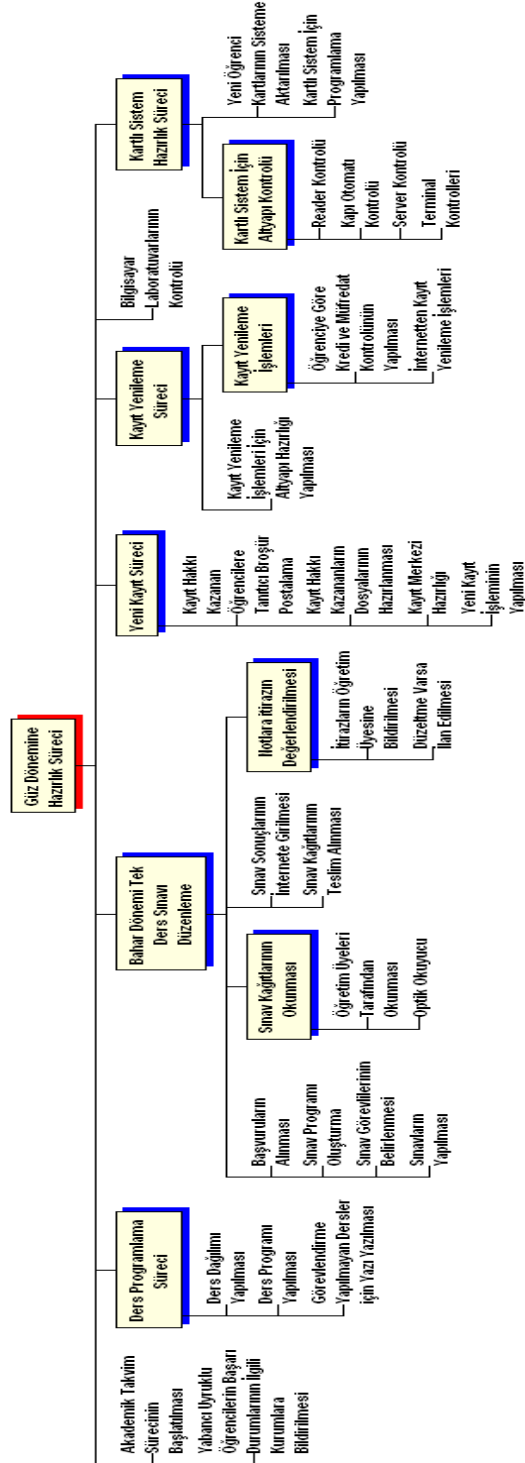
Ders Verme
Burs, Kredi ve Staj Düzenlemeleri
Burs, Kredi ve Staj Başvurularının Alınması
Kurumlarla Yazışmaların Yapılması
Duyuru Yapılması
Yaz Okulu Düzenleme
Derslerin Belirlenmesi
Ön Kayıt İşlemleri
Ders Programlarının Yapılması
Kayıt İşlemleri
Kulüp Etkinlikleri
Belge Düzenleme
Yatay-dikey Geçiş İşlemleri
Öğrenci Askerlik İşlemleri
Çıkış Belgesi ve Diploma İşlemleri
Transkript ve Öğrenci Belgesi İşlemleri
Disiplin İşlemleri
Rapor ve Mazeret İşlemleri
İDARİ FAALİYETLER
Akademik Personel İle İlgili Faaliyetler
Atama İşlemleri
Terfi ve İntibak İşlemleri
Kadro İşlemleri
Emeklilik ve İzin İşlemleri
Tedavi Evrakı İşlemleri
İdari Personel İle İlgili Faaliyetler
Atama İşlemleri
Terfi ve İntibak İşlemleri
Kadro İşlemleri
Emeklilik ve İzin İşlemleri
Tedavi Evrakı İşlemleri
Teknik Altyapı Faaliyetleri
Fakülte Web Sayfası
Güncelleme ve Geliştirme
Fakülte Forumu Düzenlemeleri
İnternet Gazetesi Çıkarılması
Bakım Onarım
Bilgisayar ve Yan Ürünleri
Bilgisayar Laboratuvarları
Elektrik, Su, Telefon
Makine Malzeme Depolama
Alınan Taşınır Malların Teslimi(pc- bilgi işlem, diğer- ayniyat)
Satın Alma(Makine, Malzeme)
Kartlı Sistem İşlemleri
Reader Kontrolü Yapılması
Kapı Otomati Kontrolü

Server Kontrolü
Terminal Kontrolü
Öğrenci ve Akademik Personel Devam Kontrolü
Kayıt İşlemleri İçin Teknik Altyapının Oluşturulması
AKADEMİK FAALİYETLER
Akademik Çalışmalarda Yazılım, Donanım ve Programlama Danışmanlık Desteği
Akademik Yayın Yapılması
Proje Üretme
Makale ve Kitap Yayınlanması
İ.İ.B.F Dergisi Çıkarılması
Kongre, Sempozyum, Konferans Düzenlenmesi
Akademik Kurul Toplantıları

5.4. Süreç Akış Şemalarının Oluşturulması

Eğitim projesini oluşturan süreçlerin içerdiği bazı alt süreçlerin süreç akış şeması çerçevesinde fonksiyonel akış şemaları oluşturulmuştur. Şekil 4 Bahar Dönemine Hazırlık Süreci iş akış şemasını göstermektedir. Fonksiyonel akış şemaları süreçlerin, fonksiyonel birimler arasındaki geçişlerini göstermektedir. Bazı süreçlerin fonksiyonel akış şemalarının oluşturulabilmesinin nedeni bunlar dışındaki süreçlerin, süreç akış şemasında hiyerarşik olarak gösterilecek kadar faaliyeti içermemesidir.

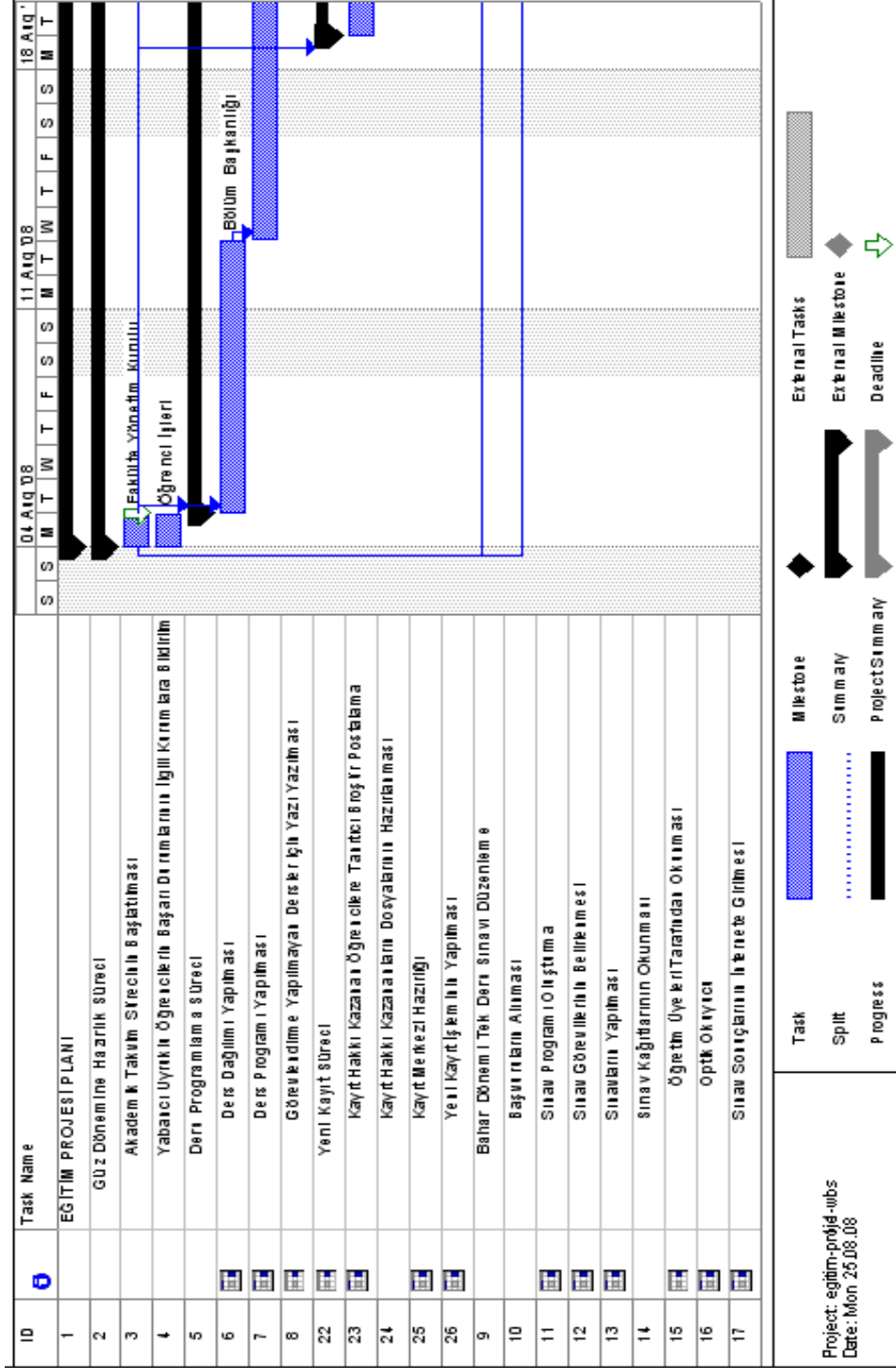
Oluşturulan süreç odaklı proje planı ve süreç akış şemaları fakülte yönetimi ve çalışanlar ile incelenerek akış şemaları ve proje planı üzerinde gerekli düzenlemeler yapılmıştır.



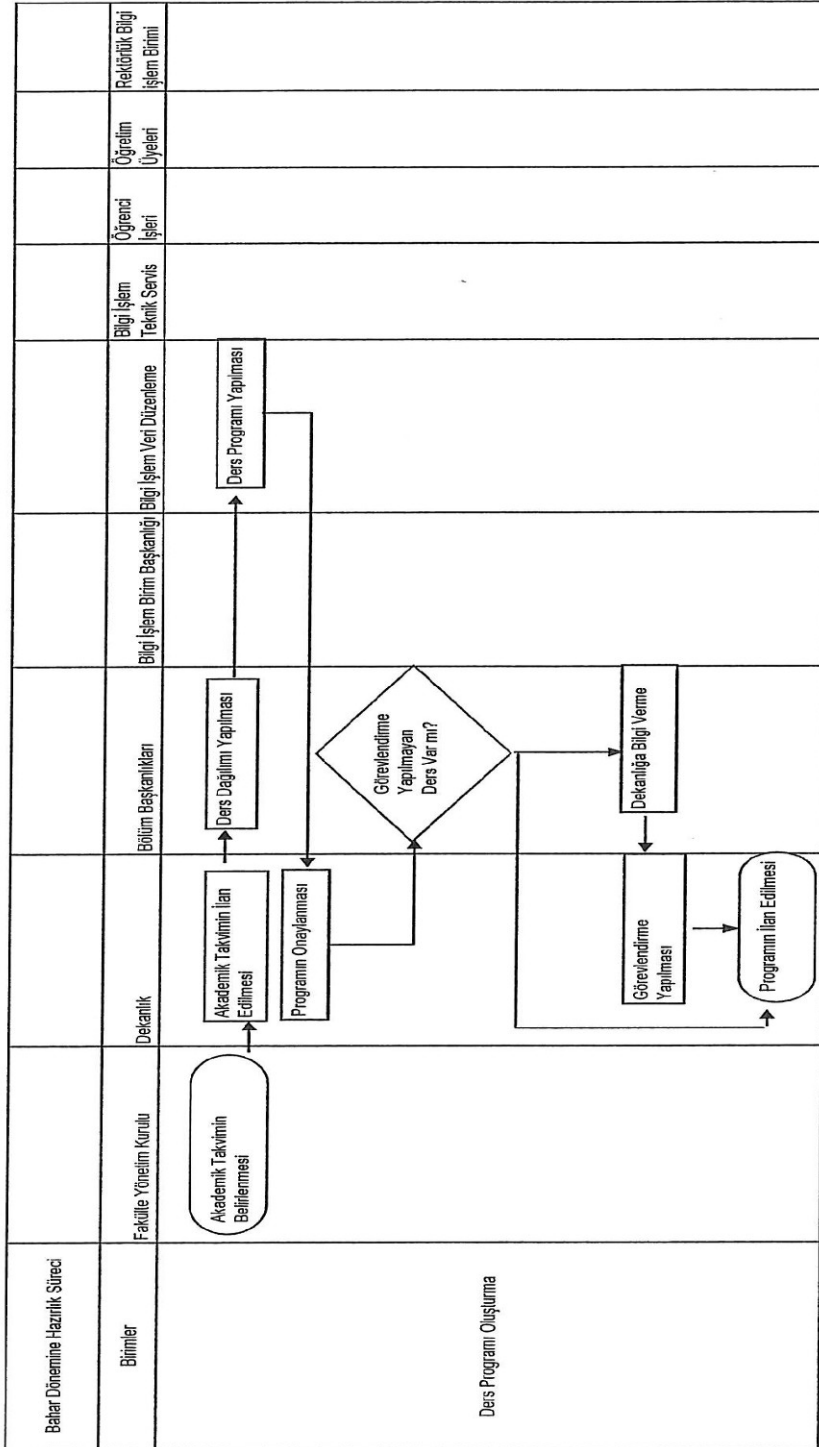
Şekil 1: Güz Dönemine Hazırlık Sürecinin Eğitim Projesi İş Ayrışım Yapısındaki Görünümü

Tablo 3: Eğitim Projesi Faaliyetleri

ID	Task Name	Durumu	Start	Finish	Predecessors
1	EĞİTİM PROJESİ PLANI	295 days	Mon 04.08.08	Tue 15.09.09	
2	GÜZ Dönemine Hazırlık Süreci	43 days	Mon 04.08.08	Mon 25.09.08	
3	Akademik Takvim Sürecinin Başlatılması	1 day	Mon 04.08.08	Mon 04.08.08	
4	Yabancı Uyrukları Öğrencilerin Başarı Durumlarının İlgili Kurumlara Bildirilmesi	1 day	Mon 04.08.08	Mon 04.08.08	
5	Derst Programlama Süreci	28 days	Tue 05.08.08	Tue 09.09.08	3
6	Derst Dağılımı Yapılması	6 days	Tue 05.08.08	Tue 12.08.08	3
7	Derst Programı Yapılması	21 days	Wed 13.08.08	Mon 08.09.08	6
8	Görevlendirme Yapılmaya Başlanarak Derstle Yazı Yazılması	1 day	Tue 09.09.08	Tue 09.09.08	7
22	Yeni Kayıt Süreci	16 days	Tue 19.08.08	Sun 07.09.08	3 FS+10 days
23	Kayıt Hakkı Kazanmış Öğrencilerle Tanıtıcı Broşür Postalaması	2 days	Tue 19.08.08	Wed 20.08.08	
24	Kayıt Hakkı Kazanmış Dosyalarını Hazırlaması	1 day	Thu 21.08.08	Thu 21.08.08	23
25	Kayıt Merkezi Hazırlığı	2 days	Thu 04.09.08	Fri 05.09.08	24
26	Yeni Kayıtların Yapılması	2 days	Sat 06.09.08	Sun 07.09.08	25
9	Bahar Dönemi Tek Derst Sınavı Düzenleme	28 days	Mon 25.08.08	Mon 25.09.08	3 SS+15 days
10	Başvuruların Alınması	5 days	Mon 25.08.08	Fri 29.08.08	3 SS+15 days
11	Sınav Programı Oluşturma	5 days	Mon 01.09.08	Fri 05.09.08	10
12	Sınav Görevlilerinin Belirlenmesi	3 days	Mon 08.09.08	Wed 10.09.08	11
13	Sınavların Yapılması	1 day	Thu 11.09.08	Thu 11.09.08	12
14	Sınav Kağıtlarının Okunması	6 days	Thu 11.09.08	Thu 18.09.08	10 FS+8 days
15	Öğretim Üyelerinin Tarafından Okunması	6 days	Thu 11.09.08	Thu 18.09.08	13 SS
16	Optik Okuyucu	6 days	Thu 11.09.08	Thu 18.09.08	13 SS
17	Sınav Sorularının İnternete Girilmesi	6 days	Thu 11.09.08	Thu 18.09.08	15 SS
19	Notların İhtirazın Değerlendirilmesi	8 days	Thu 18.09.08	Mon 25.09.08	15 SS+5 days
20	İhtirazların Öğretim Üyesine Bildirilmesi	7 days	Thu 18.09.08	Fri 26.09.08	15 SS+5 days
21	Düzenleme Varsa İhtiraz Edilmesi	1 day	Mon 29.09.08	Mon 29.09.08	20
18	Sınav Kağıtlarının Teslim Alınması	6 days	Mon 22.09.08	Mon 29.09.08	17 FS+1 day



Şekil 2: Eğitim Proje Planı Gantt Şeması



Şekil 3: Bahar Dönemine Hazırlık Süreci İş Akış Şeması

6. SONUÇ

Üniversiteler öğretim ve araştırma faaliyetleri ile toplumların gelişimi üzerinde önemli rol oynayan kuruluşlardır. Bu da üniversitelerin stratejik planlarını bu doğrultuda oluşturmalarını gerekli kılmaktadır. Stratejik plan doğrultusunda planlar yapan üniversitelerin önemli bir parçası olan fakülteler, faaliyet planlarını yıllık temelde projelendirerek, faaliyetlerin zamanında, etkin ve verimli olarak gerçekleştirilmesini sağlayabilirler.

Projeler, bir amaç doğrultusunda başlatılan, bu amaçlara belirli zaman, maliyet ve kapsam çerçevesinde ulaşıldığında tamamlanan faaliyetler bütünüdür. Proje hedeflerine nasıl ulaşılabileceği de planlama aşamasında tanımlanır. Uygulama plan doğrultusunda yapılan kontrollerle gerçekleştirilir ve proje tamamlanır. Süreç ise belirli girdilerden bir dönüşüm sonucunda çıktılar üreten faaliyetlerden oluşur.

Süreçler ve onları oluşturan faaliyetler ile proje faaliyetleri organizasyonun fonksiyonel yapısına yatay olarak gerçekleştirilirler. Süreç Odaklı Proje Planlama ile organizasyonun süreçlerini oluşturan faaliyetler belirli zaman, maliyet ve kapsam çerçevesinde projelendirilebilirler.

Bu çalışmada, projeler ve onları oluşturan süreçler ve süreçlerin içerdiği faaliyetler arasındaki ilişkiden yola çıkılarak, Süreç Odaklı Proje Planlama kavramı anlatılmıştır.

Uygulama aşamasında Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinin fonksiyonel birimleri ile görüşülerek faaliyetlerine ilişkin bilgiler toplanmıştır. Bu bilgilerden yararlanılarak fakültenin faaliyet şeması oluşturulmuş, akademik takvime göre yıllık olarak gerçekleştirilen eğitim süreci faaliyetlerini oluşturan bazı alt süreçlerin akış şemaları çizilmiştir. Bu şekilde fakültenin eğitim hizmetlerinin öğrencilere ulaştırılması doğru zamanlama ile daha etkin bir şekilde gerçekleştirilebilecektir.

Çalışmada oluşturulan proje planı ve süreç akış şemaları kurum içi bir ağla ya da internet ortamında fakülte personeline sunulursa, çalışanlar işlerinin takibini daha etkin olarak yapabilecek ve aksamalar önlenecektir. Eğitim süreci için oluşturulan süreç akış şemalarında belirtilen faaliyetler ve proje planı içerisinde yer alan diğer faaliyetler her yıl proje başlamadan incelenip analiz edilerek süreç iyileştirmeleri yapılabilir. Böylelikle her yıl gerçekleştirilecek olan eğitim projesinin etkinliği ve verimliliği artırılarak değişen koşullara uygun hale getirilebilecektir.

7. KAYNAKLAR

AGUILAR, R. S. (2004). Business Process Modelling: Review and Framework, *Int. J. Production Economics*, 90, (s: 129–149)

ALBAYRAK, B. (2005). *Proje Yönetimi*, Nobel Yayın Dağıtım

- BIAZZO, S. (2002). Process Mapping Techniques and Organizational Analysis, *Business Process Re-engineering & Management Journal*, Vol: 8, No: 1, (s: 42-52).
- CLEAND, D.I., IRELAND, L.E. (2002). *Project Management Strategic Design and Implementation*, The Mc Graw Hill Comp.
- CLELAND, D. I., KING W. R. (1975). *Systems Analysis and Project Management*, Mc Graw Hill
- DOĞAN, Ö.İ., TOPOYAN M., TÜTÜNCÜ Ö. (2004). Süreçlerle Yönetim ve Bir Hizmet İşletmesi Uygulaması, *Selçuk Üniversitesi IV. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu Bildiriler*.
- GRAHAM, BEN B. (2004). *Detail Process Charting: Speaking The Language of Process*, John Wiley & Sons.
- HARRINGTON, H. J. (1991). *Business Process Improvement The Breakthrough Strategy for Total Quality, Productivity and Competitiveness*, Mc Graw Hill, Inc.
- HARRINGTON, H. J. (1995). The New Model for Improvement- Total Improvement Management, *Business Process Re-engineering & Management Journal*, Vol: 1, No: 1, (s: 31-43).
- JACKA, J. M., KELLER P. J., (2002). *Business Process Mapping: Improving Customer Satisfaction*, John Wiley & Sons Inc.
- KERZNER, H. (2003). *Project Management: A System Approach to Planning, Scheduling and Controlling*, John Wiley & Sons.
- KILIÇ, R., TÜRKER E. (2005). Süreç Yönetiminin EFQM Mükemmellik Modelindeki Önemi, [http:// www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/01htm](http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/01htm) (12.04.2008)
- KIRIKOVA, M., MAKNA J. (2005). Reanissance of Business Process Modelling: <http://www.springerlink.com> (09.05.2008)
- LEWIS, J. P. (2001). *Project Planning, Scheduling and Control: A Hands On Guide to Bringing Projects in On Time and On Budget*, Mc Graw Hill
- MAYLOR, H.(2003). *Project Management*, Financial Times Prentice
- MILOSEVIC, D. Z.(2003). *Project Management Tool Box*, John Wiley & Sons Inc.
- OULD, M. (1995). *Business Process Modelling and Analysis For Re-engineering and Improvement*, John Wiley & Sons Ltd
- PINKERTON, W. J. (2003). *Project Management (Achieving Project Bottom Line Success)*, Mc Graw Hill.

- SAYIN, E. (2006). İşletmelerin Yeniden Yapılanmada Kullanabilecekleri Süreç Modelleme Yöntemleri.<http://www.mevzuatdergisi.com/2006/04a/02.htm> (13.05.2008)
- Survey and Methodology: IEEE Transactions on Engineering Management, Vol: 42, No: 2, (s: 119-128).
- STUCKENBRUCK, L. C. (1981). *The Implementation of Project Management* (The Professional Handbook), Addison-Wesley Pub. Com.
- TOMCZYK, C. A. (2005). *Project Managers Spotlight on Planning*, Sybex, Incorporated
- WESTLAND, J. (2006). *Project Management Life Cycle*, Kogan Page.
- WYCOSKI, R. (2004). *Project Management Process Improvement*, Artech House Incorporated.
- WYCOSKI, R. K., MCGARRY R. (2003). *Effective Project Management*, Wiley Publishing Inc.

TÜRKİYE'DE İŞSİZLİĞİ DOĞURAN NEDENLER VE İŞSİZLİĞİN YAPISI

İlyas KARABIYIK*

ÖZET

Günümüzde gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun işsizlik, meydana getirdiği sosyo-ekonomik sonuçlar itibarıyla bütün toplumların en önemli sorunlarından biridir. Özellikle son günlerde dünyada yaşanan finansal krizin sosyo-ekonomik hayata yansımalarından biriside işsizliğin genel olarak artmış olmasıdır. İşsiz kitlelerin artışı toplumsal barış ve istikrar açısından ciddi bir tehdit unsurudur. Bugün, istikrarı tehdit eden boyutlara ulaşan işsizlik, Türkiye'nin de en önemli sosyal ve ekonomik sorunlarının odak noktasıdır. Türkiye, yapısal sorunlarının yanı sıra ekonomide uygulanmakta olan IMF destekli istikrar politikalarının da etkisiyle, her geçen gün daha da ağırlaşan işsizlik sorunuyla karşı karşıyadır. Bu sorunun önlenmesi yönünde politikaların geliştirilmesi için işsizliğin özelliklerinin belirlenmesi büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada, Türkiye'de işsizliğin yapısı iktisadi faaliyet kolu, cinsiyet, yaş, eğitim, meslek ve iş arama süresi dikkate alınarak incelenecek ve işsizliğin önlenmesine yönelik politikalara değinilecektir.

Anahtar Kelimeler: İşsizlik, işsizliğin yapısı, işsizlikle mücadele

ABSTRACT

Today, unemployment is one of the most important problem of all societies in any socio-economical development level due to the socio-economical results it created. Especially, one of the reflection of recent financial crisis living in the world to the socio-economic life is an increase in unemployment in general. Increase in unemployed block is an threat element for social peace and stability. Today unemployment which as great as a threat for stability is also the focus point of the most important socio-economical problems of Turkey. Turkey is face with an unemployment also by the effects of stability programmes supported by IMF getting heavier day by day in addition to some structural problems of Turkey. Determining the specification of unemployment is very important for making policies preventin this problem. In this study, unemployment will be investigated by taking into consideration also the structure, activity branch, gender, age, education, job and time period of looking for job and also point to the policies to prevent unemployment.

Keywords: unemployment, structure of unemployment, struggle with unemployment

1. GİRİŞ

19. yy.dan itibaren dünya ekonomisindeki teknolojik gelişmeyle beraber sosyal ve kültürel yapıda da önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Özellikle I.Dünya Savaşı sonrası siyasi sınırların yeniden belirlenip ülke yönetim biçimleri

* Öğr. Gör. Dr., Selçuk Üniversitesi Akşehir Meslek Yüksekokulu.

değişirken, yeni pazarlar ve yeni iktisadi kaynaklar üzerinde yeni hakimiyet alanları ve kaynak dağılımının değişmesi ekonomide konjonktürel dalgalanmaları gösteren buhranları da beraberinde getirmiştir. Bu buhranların en şiddetli ve uzun olanı ise 1929 Dünya Ekonomik Krizi'dir.

1929 Dünya Ekonomik Krizi, bütün dünyayı etkisi altına alarak dünya refahının düşmesine ve toplumların sefaletinin had safhaya ulaşmasına sebep olurken, krizin ortaya çıkardığı eksik istihdam ve talep yetersizliği kitlesel işsizliğin ortaya çıkmasına da neden olmuştur.

Bu bağlamda işsizlik, her ne kadar 1930'ların olgusu olmasa da teorik olarak piyasa mekanizmasının işsizlik üretebileceği, tam istihdamın doğal bir sonuç olmadığı ve işsizliğin bir olgu olarak kabul edilmesi 1929 Büyük Bunalımı ve bunun doğurduğu Keynes'çi iktisat anlayışı ile birlikte olmuştur.

1930'larla beraber işsizliği önlemeyi amaçlayan Keynesyen iktisat politikaları, 1960'lı yılların sonuna kadar herhangi bir problemle karşılaşmadan hedeflerine ulaşmışlardır. Ancak, 1970'li yıllara gelindiğinde durum değişmiştir. Uzun bir süre kendini unutturan depresyon ve işsizlikten tekrar söz edilmeye başlanmıştır. Bu yeni dönemde Keynesçi maliye ve para politikalarının dozunun kaçırılması sonucu oluşan enflasyonist etki ve petrol fiyatlarında ki artıştan dolayı maliyetlerin artması, gelişmiş ülkelerin üretim kapasitelerinin düşmesine neden olmuştur. Dolayısıyla bu ekonomilerde işsizlik, hızla artış sürecine girmiştir.

Buna bağlı olarak, 1970'li yıllardan itibaren batılı gelişmiş ekonomilerde, durgunluk ve enflasyonun beraber görüldüğü stagflasyon olgusu ile yeni bir dönem ortaya çıkmıştır. Bu dönemin istihdam hacmi üzerinde meydana getirdiği olumsuz etkiye paralel olarak hemen her ekonomide işsizlik yükselme eğiliminde olmuştur. 1980'li yıllar dünya'da derin bir bunalımla başlamış; birçok ülkede işgücünün önemli bir bölümünün işsiz kalması ve istihdam şartlarının bozulmasını, 1990'lara kadar uzanan bir durgunluk dönemi takip etmiştir. 1990'lı yılların başında ise, Körfez Krizi ve Sovyet Blokunun yıkılması, tüm dünya iktisadi hayatını derinden etkilemiştir. Bu derin konjonktürel dalgalanmalar işgücü piyasasını da doğrudan etkilemiştir.

Bütün bunların yanı sıra gelişmekte olan ülkelerde, 1970'lerin sonu 1980'lerin başında, ithal ikameci sanayileşmeden ihracata dayalı büyüme modeline geçiş, liberal politikaların uygulanmasını da beraberinde getirmiştir. Bu süreçte uygulamaya konulan yeni liberal politikalar ve özünde sermayenin egemen güç haline gelmesini ifade eden küreselleşme olgusu, gelişmekte olan ülkelerde şartların daha da bozulmasına ve işsizliğin sürekli ve kronik hale gelmesine neden olmuştur. Bu süreçte yaşanan istihdam problemleri, işsizliği artırmanın yanısıra, emek sömürsünü de beraberinde getirmiştir. İşverenler, liberal politikalar kapsamında karlarını artıracak yöntemlere yönelmişlerdir. Bu

yöntemlerin bir parçası olarak esnek çalışma ve sendikasılaştırma, çalışma hayatında hakim uygulama haline dönüşmüştür.

Bu durumdan en fazla etkilenen ise gelişmekte olan ülkeler olmuştur. Türkiye'nin de içinde bulunduğu bu ülkelerde, işgücü arzının fazlalığı, işgücü piyasalarındaki zayıf örgütlenme, sık sık yaşanan mali krizler ve bu ekonomilerde uygulanan IMF destekli ekonomiyi daraltıcı istikrar programları işsizliği artırırken, emeğin sömürsünü de güçlendirmiştir. Küreselleşme sonucu mal ve hizmet hareketlerinin arttığı bu dönemde, zengin kapitalist ülkeler, bu ülkelere işsizlik ihraç ederek işsizliği artırıcı bir etki yapmıştır.

Türkiye'de ise, Cumhuriyetin kuruluşundan 1970'li yılların ortalarına kadar ciddi bir problem oluşturmayan işsizlik, ekonomik ve sosyal yapı değişikliklerine bağlı olarak 1980'li yıllardan sonra hissedilen en temel problemlerden birini oluşturmaktadır. Bu dönemden itibaren ekonomide başlayan yapısal değişimle birlikte Türkiye ekonomisi, dünya ekonomisiyle daha kapsamlı bir bütünleşme sürecine girmiştir. Bu süreçte artmaya başlayan işsizlik, 1990'lı yıllar boyunca nispeten daha makul seviyelerde iken, özellikle 2000 yılının son aylarında ve Şubat 2001'de yaşanan krizden sonra hızla yükselmiş ve bu kriz işsizlikte patlama etkisi yapmıştır.

Bugün dünyanın büyük bir kısmında son yaşanan küresel krizin de etkisiyle işsizlik giderek artmakta ve kitleler sefaletin pençesine düşmektedir. İşgücü piyasasına katılan sayısında ki artışa rağmen yeterli istihdam imkanı sağlanamamak ve emek kaynağı verim elde edilemeyen bir tüketim unsuruna dönüşmektedir.

Dünyada ki bu duruma paralel olarak Türkiye'de de, ekonomide izlenen politikalara bağlı olarak işsizlik sürekli artmakta ve her geçen gün işsizliğe bağlı sosyo-ekonomik sorunlar ağırlaşmaktadır. Dolayısıyla işsizlik sorunu ülkemizde ve dünyada en önemli sorun olarak gündemin ilk sıralarında yer almaktadır.

Bütün bunlara bağlı olarak işsizlik, gerek bireyler gerek toplumlar üzerinde telafisi mümkün olmayan sonuçlara neden olan bir olgudur. Meydana getirdiği sonuçlar itibariyle insanlık açısından büyük bir dramdır. Bundan dolayı işsizlikle mücadele insanlığın istikbali açısından son derece önemlidir. Bu çerçevede işsizliğin özellikleri belirlenerek işsizliğin yapısının ortaya konulması, işsizlikle mücadele politikalarının geliştirilmesinde önemli bir veridir.

Bu gerekçeler kapsamında çalışmada, Türkiye'de işsizliğin maliyeti ve nedenleri belirtilecek ve işsizliğin yapısı; iktisadi faaliyet kolu, cinsiyet, yaş, eğitim, meslek ve iş arama süresi dikkate alınarak incelenecektir. İşsizliğin bertaraf edilmesiyle ilgili uygulanacak politikalara değinilecektir. Çalışmada TÜİK, DPT ve Hazine Müsteşarlığı verileri esas alınmıştır. İşsizliğin yapısını açıklamada baz alınan değişkenlerin incelenmesinde daha çok istatistiki veriler kullanıldığından ve değerlendirmeler yapıldığından çok gerekli olmadıkça bilgi aktarımına yer verilmemiştir.

2. GENEL OLARAK İŞSİZLİĞİN MALİYETİ

Tarihi süreç içinde toplumlar meydana getirdikleri kültürel birikim ve değerleri, üretim ve tüketim kültürleri birbirlerinden farklı özelliklere sahiptir. Buna bağlı olarak ülkelerin sosyo-ekonomik yapıları da, toplumdan topluma değişmektedir. Dolayısıyla ülkeler sahip oldukları kaynaklar ve sosyo-ekonomik yapılarına bağlı olarak farklı gelişmişlik düzeylerine sahiptirler. İşsizlik olgusunu doğuran nedenler ise, toplam arz ve toplam talep arasında dengesizliğe neden olan bu sosyal ve ekonomik yapıdır (Murat, 2007: 323).

Bu bağlamda işsizlik, iktisadi gelişme düzeyi ne olursa olsun bütün toplumların en önemli sorunlarından biridir. Yaşama hakkının bir parçası olan çalışma hakkının kullanılamaması olarak ortaya çıkan; yoksulluğun, mutsuzluğun ve insana yaraşmayan yaşam şartlarının en önemli nedenini teşkil eden işsizlik, aynı zamanda insan özgürlüğünün zedelenmesinin de göstergesidir (Serter, 1993: 1).

Artan işgücünü masedecek istihdam alanlarının yetersizliği sonucu toplam emek talebi yetersizliğinden ortaya çıkan, ekonomik ve sosyal hayatın en temel sorunlarında biri olan işsizlik, hem sosyal hem de ekonomik bir boyuta sahiptir (Koray, 2000: 137). Ekonomik yönden, insan kaynağının savurganlığını ve milli gelir kaybını; sosyal yönden ise, toplumsal gelir yetersizliği, gelir adaletsizliği ve toplumsal değerlerin çöküşü anlamına gelmektedir. Tüm ekonomilerde işsizliğin ekonomik manada ortaya çıkardığı problemlerin başında, emeğin eksik veya hiç kullanılmamasından kaynaklanan kişisel ve bunun sonucunda da ortaya çıkan toplumsal üretim kaybı gelir (TÜSİAD, 2002; 13).

Bireysel veya toplumsal gelirin azalması; milli gelirin azalmasına, milli gelirin azalması, yatırımların azalmasına, yatırımların azalması da üretimin düşmesine ve istihdamın daraltılmasına, dolayısıyla da tekrar işsizliğin artmasına sebep olur.

İşsizliğin gelir dağılımı üzerinde de olumsuz etkileri söz konusudur. Özellikle vasıfsız çalışanlar üzerinde yaygın olduğu durumlarda işsizliğin gelir dağılımı üzerinde ki olumsuz etkisi daha belirgin olarak görülür. Bir başka ifade ile işsizlik milli geliri küçülttüğü gibi bunun paylaşımını da eşitsizlik yönünde bozmaktadır (TÜSİAD, 2002: 177). Gelir dağılımı üzerinde doğrudan etkisi yanında dolaylı olarak da etkileri mevcuttur. İşsizlik dönemlerinde sendikacılık ta zayıfladığından, bu durum milli gelirin ücretliler aleyhine bozulmasına neden olmaktadır.

Bireyin üretime katılması, bireye hem sosyal bir statü, hem de belirli bir gelir ve saygınlık sağlar. İşsizlik ise, hem bu gelirin hem de toplumsal ve bireysel saygınlığın kaybedilmesidir. Bireyin işsiz kalma süresi uzadıkça, kendini iyi hissetmemeye, başka işlerle uğraşma, hüsrana, sıkılma ve depresyon, finansal kaygılar, aile huzursuzlukları, hissizlik, inançsızlık ve kızgınlık gibi

işsizliğin kişi üzerindeki yıkıcı baskısı da artmaktadır (Glytis, 1989: 84). Ancak işsizliğin topluma maliyeti bireysel kayıplardan daha fazladır. Topluma olan en belirgin maliyeti düşük Gayri Safi Milli Hasıla'dır. İktisat literatüründe "Okun Yasası" olarak bilinen argumana göre, doğal işsizlik oranının üzerindeki her %1'lik işsizlik artışı, GSMH'yı %2,5 oranında azaltmaktadır (Seymen, 2004: 83).

Amartya Sen, işsizliğin meydana getirdiği sorunları; "üretim kaybı bütçeye külfet özgürlük kaybı toplumsal dışlanma, vasıf kaybı, entelektüel yeteneklerin zedelenmesi, psikolojik etkiler, ortalama ömrün azalması, isteklilik kaybı ve mesleki çıkmaz toplumsal ilişkilerde kopuş, aile yaşamında çözülme, toplumlar arasında kadın ve erkek arasında ayrışmalar, toplumsal değerlerde ve sorumluluk duygusunda gerileme işin örgütlenmesi ve yenilikler alanlarında blokaajlar" (Gürsel ve Ulusoy, 1999: 11) olarak belirtmektedir.

Amartya Sen'in belirttiği olumsuzluklardan hareketle, işsizliğin sosyal etkilerini; toplumsal çözülme, suç işleme oranlarında ki artış, aile bağlarının çözülmesi, toplumsal değerlerde ve sorumluluk duygusunda gerileme ve işsizlikten kaynaklanan sosyal kaos şeklinde sıralayabiliriz.

Bütün bunların yanı sıra, bireylerde psikosomatik rahatsızlıkların doğmasına, kabiliyet ve yetenek kaybına, bilgi kaybına, entelektüel yeteneklerin zedelenmesine sebep olarak ciddi bir beşeri sermaye kaybına da neden olur. Daha da genel olarak W. Beveridge'in ifadesi ile " işsizliğin doğurduğu en büyük fenalık bedensel değil ruhsal, getirebileceği sefalet değil doğurduğu olumsuzluk, kin ve korkudur." (Talas, 1997: 128).

Kıyası işsizlik, ekonomik üretim kaybı ve kamu harcamalarını artırarak bütçeye külfet getirirken bireyde özgürlük kaybı ve toplumsal dışlanmayı da beraberinde getirir. Bu haliyle işsizliğin en önemli maliyeti, toplumda yarattığı sosyal ve psikolojik yıkımdır. İşsiz kitlelerin artışı, toplumun düzeni ve istikrarı açısından önemli bir tehdit unsurudur. Çünkü işsizlik arttıkça ekonomik ve toplumsal sorunlar artar ve ideolojik bunalımları besleyen bir ortam meydana gelir. Anti demokratik ve popülist eğilimler güç kazanır. Ülkede bir miktar işsizliğin bulunması iş arayanların kendi aralarında rekabet etmesini gerektirdiği gibi, istihdam edilenler içinde bir tehdit unsurudur. Mevcut işsizlik, sendikasıız işçileri düşük ücretlerle çalışmaya zorlamaktadır. Bu ise, kaynakların optimum şekilde kullanılmaması demektir. Dolayısıyla toplumda huzur, güven ve istikrar, işsizliğin ortadan kaldırılması ile sağlanır.

3. TÜRKİYE'DE İŞSİZLİĞİN NEDENLERİ

İşsizlik emek arzının emek talebinden fazla olduğu durumda ortaya çıkan bir olgudur. Dolayısıyla emek arzı ve emek talebi arasında ki fark işsizlik miktarını verir (Zaim, 1997: 170). Ülkemizde emek arzı ve emek talebi arasındaki denge, emek talebinin mevcut emek arzını massedecek seviyede olmaması ve düşük seviyede olmasından dolayı bozulmuş durumdadır.

Türkiye, uzun yıllardır işsizlik sorunuyla karşı karşıya olmakla birlikte, özellikle 1980 sonrası dönemde ciddi bir işsizlik sorunu yaşayan bir ülkedir. Son yıllarda daha da artan işsizlik, bugün TÜİK verileri esas alındığında, “Hanehalkı İşgücü Araştırması 2009 Ocak Dönemi Sonuçları”na göre %15.5 (TÜİK_{4d}, 2009: 1) oranıyla Türkiye, Cumhuriyet tarihinin en yüksek işsizliğini yaşamaktadır. Kısa zaman da da, izlenen ekonomi politikaları göz önünde tutulduğunda işsizliğin önleneyeceği mümkün gözükmemektedir.

İşsizliğin önlenmesi için politika geliştirilmesi açısından işsizliğin nedenlerinin ne olduğunun iyi anlaşılması ve analiz edilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, Türkiye’de işsizliğin nedenlerini genel olarak şu noktalarda toplayabiliriz. Nüfus artış hızının yüksekliği; kentleşme hızındaki artış ve tarım dışı sektörlere yöneliş; emek yoğun üretimden sermaye yoğun üretime geçişin hızlanması; yatırımların yetersizliği; eğitim kalitesinin düşüklüğü ve kısalığı; istihdam vergilerinin ve işgücü maliyetlerinin yüksekliği; girişimciliğin yetersiz, verimliliğin düşük olması; diğer sosyo-ekonomik, kültürel nedenler ve ekonomide uygulanan istikrar politikalarıdır.

Türkiye’de Tablo 1’de görüleceği gibi, 1990 yılında nüfus 55 milyon 294 bin iken yıllık %1,6 oranında artarak 2007 yılında 70 milyon 586 bine, 2007-2008 arasında ise, %1,23 oranında artarak 2008 yılında 71 milyon 517 bin kişiye ulaşmıştır. 2008 yılı nüfus artış hızının ise %1,21 olacağı tahminen belirtilmektedir. Buna karşı AB-27 ülkelerine baktığımızda 2006, 2007 ve 2008 yıllarında nüfus artış hızları sırayla %0,38, %0,33 ve %0,28’dir (İSO, 2008: 12). Bu çerçevede nüfus artış hızının yüksekliği Türkiye’de işsizliğin önemli nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir (Uysal, 2007). Buna bağlı olarak nüfus artış hızının önlenmesi devlet politikası haline gelmiştir (Murat, 2007: 324).

Hâlbuki büyük ve nitelikli bir nüfus, toplumların ekonomik kalkınmasında önemli bir faktördür. İşsizliğin en önemli nedeni olarak nüfus artışının görülmesi kolaycı bir yaklaşımdır. Nüfus artış hızının düşürülmesi işsizliğin önlenmesinde kısa vadede sonuç vermeyecektir. Uzun vade de ise şartlar değişkendir. Nüfusla ilgi esas sorun nüfusun niteliğidir. Nüfusun nitelik sorunu ise kaliteli bir eğitimle çözülebilir.

Kentleşme hızının artması ve tarımsal üretimle ilgili izlenen politikaların, şehre göçü hızlandırması, tarımda gizli işsiz durumundaki işgücünün şehirde açık işsiz durumuna geçmesine, marjinal işlere yönelimin artışıyla yeni bir gizli işsizlik alanının oluşturulmasına neden olmaktadır (Kızılot, v.d., 2006: 123).

Yeterli sermaye birikimine sahip olmayan Türkiye de, üretim yapısında yaşanan hızlı değişim ve buna paralel olarak işgücünün sanayi işgücü haline dönüşümünün sağlanamaması; üretimde makine kullanımının hızlı artışı (Zaim, 1997: 171), atıl kalan işgücünü massedecek yatırımların yapılamayışı; yapılan yatırımların istihdam sağlayacak verimli alanlara yönlendirilemeyeşi ve nitelikli

işgücüyle desteklenerek sübvansede edilemeyişi de, işsizliğin artmasına neden olmaktadır (Murat, 2007: 327).

İşgücü eğitiminin işgücü talep edenlerin isteğine uygun olmayışı, emek talep edenlerle işgücü niteliğinin uyumsuzluğu işsizliğin bir başka nedenidir (Şimşek, 2006: 11). Türk işgücünün eğitimde geçen zamanı kısa ve genel eğitimde geçmektedir. Üretim için gerekli olan teknik ve mesleki eğitimde geri ve yetersiz düzeydedir (TÜSİAD, 2004: 173-174; Eren, 2006: 22-23).

İstihdam vergilerinin yüksekliği işgücü maliyetlerini artıran ve işsizlik sorununu besleyen etkenlerden biridir. Günümüzde asgari ücret üzerinden (net 527 TL) çalışan bir işçinin işverene maliyeti 809 TL'dir (Öz İplik-İş, 2009) Buna göre asgari ücret üzerinden bir işçinin işverene maliyeti vergilerden dolayı işçiye ödenen ücretin iki katına yaklaşmaktadır. Bu ise, kayıt dışı ekonomiyi besleyerek yatırımları kayıt dışına kaydırmaktadır. Bunun sonucu olarak istihdam daralmakta ve işsizlik artmaktadır (TÜSİAD, 2004: 23).

Bunların yanı sıra işsizlik sorunun çözümünde katkıda bulunması ve istihdam artışının sağlanması açısından günümüz dünyasında girişimciliğe verilen önem artmıştır. Girişimciliğin ekonomide düşük olması, ekonomide istihdamın artışına katkı yapamamaktadır. Dolayısıyla girişimciliğin artırılmasının teşvik edilmesi istihdam artışına katkı sağlayacak ve işsizliğin önlenmesinde etkili olacaktır (TİSK, 2006: 9). Bundan dolayı bireylere risk alma ve yönetme kabiliyetlerinin geliştirilmesi, bağımsız davranmanın özendirilmesi ve özgüvenlerinin uyarılarak geliştirilmesi yönünde işgücünün eğitimi (Tağraf ve Halis, 2008) girişimciliği özendirecek ve girişimcilik ruhunun gelişimine katkı sağlayacaktır.

İşsizliğin bir başka nedeni ise, üretimde verimliliğin düşüklüğüdür. Küreselleşme sürecinin beraberinde getirdiği rekabet, ekonomide sürdürülebilir bir verimliliği zorunlu hale getirmiştir. Çünkü verimliliğin artmadığı durumda ekonomik durgunluk kaçınılmaz olacaktır. Sürdürülebilir bir verimliliğin sağlanması yatırımları artıracak ve dolayısıyla işsizliği azaltıcı, istihdam artırıcı bir katkı sağlayacaktır. Toplumsal refahın ve bireylerin yaşam standartlarının yükselmesinin temelini oluşturacaktır (Kurt, 2003).

İşsizliğin artışını etkileyen bu temel nedenlerin yanı sıra, uluslararası emek piyasalarını derinden etkileyen küreselleşme, toplumların dini inançları ve kültür kodları, örf ve adetleri, zihniyet dünyaları ve dünyayı algılayış biçimleri, toplumsal düzeni sağlayan hukuk sistemleri gibi faktörlerde işsizliğe etki eden unsurlardandır.

Küreselleşme olgusunun beraberinde getirdiği işgücü piyasalarında esnek çalışma sistemi, mal ve hizmetlerin dolaşım serbestisine karşı emeğin dolaşımındaki kısıtlamalar işsizliği artırıcı etki yapmıştır. 1990'ların sonundan itibaren küreselleşmenin firmalar üzerinde yarattığı, rekabet baskıları büyümenin istihdam sağlayıcı etkisini düşürmüştür (Onaran, 2007). Kapitalist toplumların

tersine, Türk toplumunun dini inancı, kültürü ve asırların birikimi olan töreleri; daha fazla kazanma hırsının olmaması, dünyayı fani kabul edişi, toplumsal dayanışma şuurunun dini inancın ve törelerin bir parçası olarak güçlü olması sermaye birikimini engelleyen bir unsur olarak daha fazla yatırım ve daha fazla kazanma duygusunu engellemektedir. Bu ise ve işsizliğe neden olabilmektedir. Çalışma hayatıyla ilgili yasal düzenlemelerin sonucu olarak ta (emeklilik yaşının uzatılması gibi) işsizlik meydana gelebilir (Murat, 2007: 331).

Ayrıca, işsizliğin nedenleri belirtilirken genellikle ihmal edilen, ancak Türkiye’de işsizliğin sürekli artmasına ve yapısal bir görünüm kazanmasına neden olan en önemli etken, IMF destekli istikrar politikalarıdır. IMF politikaları, ekonomideki istikrarsızlığın nedenini yüksek talep artışına bağladığından istihdamı gözardı eden politikaların uygulanmasını sağlayarak işsizliğe neden olmaktadır. Dolayısıyla Türkiye’de, hükümetlerin kısa vadeli siyasal hedefler gütmesi dolayısıyla, semptomatik tedavi yönteminden öte olmayan IMF istikrar politikaları işsizliğin temel nedenlerinden birisidir.

4. TÜRKİYE’DE İŞSİZLİĞİN YAPISI

Ülkemizde gerçek işsizlik oranları resmi rakamların oldukça üzerindedir. Özellikle tarımda yüksek oranlar teşkil eden yardımcı aile efradı olarak görülenler ve eksik istihdamdakiler, işsizlik rakamlarına girmemekte çalışıyor görünmektedirler. Genel olarak kadın ve genç işsizlik oranları yüksektir. İşsizlik, kendini daha çok tarım dışında hissettirmektedir.

Tablo 1’den görüleceği gibi, Türkiye’de işsizlik oranı 1990’lı yıllarda genelde azalma eğilimi göstermiştir. 1990’ın ilk yıllarında %8’in üzerinde iken, 2000 yılına kadar sürekli azalarak miktar olarak 1,5 milyon, oran olarak ise %7’nin altına inmiştir. Ekonomide, 2000’de ki istikrarsızlıklar ve 2001’de yaşanan ekonomik krizin etkisiyle işsizlik, önce %8’in, daha sonra %10’un üzerine çıkmıştır. Kısacası hesaplanan işsizlik oranlarına göre, 1990’lı yıllarda Türkiye’de işsizlik sorunu azalmış gibi görülmektedir. Oysa gerçek yaşantıda son yıllarda iş bulma imkanları daha da azaldığına ve işsizlik daha da yaygınlaştığına göre, bu oranların daha büyük çıkması beklenirdi.

Tablo 1: Türkiye’de İstihdam ve İssizlikle İlgili Veriler (1900-2008) (Bin Kişi)

	1990	1995	2000	2001	2003	2004	2007	2008*
İşgücü Arzı	20.150	21.500	22.029	22.269	23.640	24.289	23 523	24.009
İstihdam	18.539	19.893	20.578	20.367	21.147	21.791	21 189	20.736
Açık İssizler	1.612	1.607	1.451	1.902	2.493	2.498	2 333	3.274
A.İ.O.(%)	8.0	7.5	6.6	8.5	10.5	10.3	9.9	13.6**
Eksik İstihdam	1.309	1.506	1.541	1.338	1.143	997	703*	840*
E.İ.O (%)	6.5	7.0	7.0	6.0	4.8	4.1	3.2	3.5*
T.İ.O(%)	14.5	14.5	13.6	14.5	15.3	14.4	13.1	17.1
Toplam Nüfus (Bin Kişi)	55.294	61.644	67.461	68.618	70.711	71.872	70.586	71.517
İ.K.O.(%)	56.6	54.1	49.9	49.8	48.3	48.7	47.8	47.7

AİO: Açık İssizlik Oranı, EİO: Eksik İstihdam Oranı, TİO: Toplam İssizlik Oranı, İKO: İşgücüne Katılma Oranı ** Tahmini

Kaynak: DPT(2007:161); TÜİK₁(2008:234); TÜİK_{1a}(2008:1); *TÜİK_{1b}(2009:1)

Türkiye’de işsizliğin yapısını sektörel ve fonksiyonel olarak inceleyebiliriz. Sektörel işsizlik oranları fertlerin son çalıştıkları sektör baz alınarak hesaplanmaktadır. İlk kez iş arayanlar ise kapsam dışı bırakılmaktadır. Sektörel işsizlik oranları incelenerek hangi sektörler arasında arz ve talep uyumsuzluğunun olduğu belirlenir (TÜSİAD, 2004: 183).

4.1. İşsizliğin Sektörlere Göre Durumu

Türkiye’de işsizliğe sektörel olarak baktığımızda, tarım dışı işsizlik oranının 2007 yılı sonu itibariyle %12,6 (TÜİK1a, 2008: 1) ve 2008 Aralık ayın da ise %17,3 olmuştur(TÜİK2b, 2009: 1). Ancak bu oran yanıltıcıdır. Tarım kesiminde işsizlik rakamının daha düşük görülmesi, bu kesimdeki işsizlerin çoğunun yardımcı aile efradı başlığı altında yer almalarından ve mevsimlik işsiz olduklarından işsizlik rakamlarına dahil edilmedikleri için işsiz görünmemektedir. Gerçekte tarım kesiminde işsizlik rakamı düşük olsaydı, kırdan şehre göç olgusu yoğun yaşanmazdı.

Sektörel bazda işsizlik, son çalışılan iktisadi faaliyet kolunun dahil olduğu sektöre göre hesaplandığında Tablo 2’de ki değerlere ulaşılmaktadır.

Tablo 2: Son Çalışılan İktisadi Sektöre Göre İşsizler (%) (15 + Yaş)

Yıllar	Tarım	Sanayi	İnşaat	Hizmetler	Daha önce Çalışmamış	Toplam İşsizler
1988	2.3	6.0	4.0	11.4	76.3	1637
1990	7.9	11.6	8.3	18.7	53.5	1611
1995	14.5	14.7	9.9	23.0	37.9	1700
2000	8.4	17.6	13.3	29.5	31.2	1497
2001	6.8	21.5	15.8	31.6	24.3	1967
2002	6.8	21.3	15.6	35.4	20.9	2464
2003	8.9	22.6	15.9	33.3	19.3	2493
2004	7.3	19.3	14.4	34.5	24.5	2498
2005	6.6	20.3	14.3	36.8	22.0	2519
2006	7.4	20.3	13.6	38.7	20.0	2446

(NOT: Madencilik, taşocağı+İmalat sanayi+Elektrik, gaz, su faaliyet kolları Sanayi sektörü altında; İnşaat ve bayındırlık İnşaat sektörü altında; Toptan ve perakende ticaret+ ulaştırma, haberleşme+mali kurumlar ve sigorta+ toplum hizmetleri ise Hizmet sektöründe toplanmıştır)

Kaynak: TÜİK_{1m}, Kaynağındaki verilerden hesaplanmıştır

İstihdamın yoğunlaştığı alan hizmet sektörü olması münasebetiyle, 2001 kriziyle birlikte hizmet sektörünün diğer sektörlere oranla daha yüksek oranda etkilenmesine bağlı olarak işsizlik oranının en yüksek görüldüğü alan Tablo 2’de görüldüğü gibi, hizmetler sektörü olmuş ve bunu sanayi sektörü izlemiştir (TÜSİAD, 2004: 186). 2001 yılında ise yaşanan kriz sonucu üretim ve istihdamda ki daralmayla birlikte, bütün sektörlerde işsizlik farklı oranlarda da olsa artış göstermiştir. Ancak en fazla etkilenen sektörler, inşaat ve bayındırlık işleri ile mali kurumlar, sigortacılık ve taşınmaz mallara ait işlerin görüldüğü sektörler olmuştur. Çünkü 2001’de bankacılıkta yaşanan kriz sonrası, IMF istikrar Programı doğrultusunda bankacılıkta şube azaltılması ve işçi çıkartılmasının çözüm olarak uygulanması bu sektörde işsizliğin artmasını beraberinde getirmiştir.

4.2. İşsizliğin Kır- Kent ve Cinsiyete Göre Dağılımı

İşsizliğin cinsiyet itibari ile yapısına baktığımızda, Tablo 3’de görüldüğü gibi, Türkiye genelinde kadınlar ile erkekler arasında işsizlik açısından fazla bir fark bulunmamaktadır. Ancak, kent ve kır ayrımı yaptığımızda, kadınlar arasında işsizliğin kentte daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durumun nedeni, genel olarak kadınlar arasında eğitim düzeyinin düşük olması görülmektedir.

Tablo 3: Türkiye’de Cinsiyete Göre Kent-Kır İşsizlik Oranları (%)

Yıllar	Türkiye			Kent			Kır		
	T	E	K	T	E	K	T	E	K
1988	8,4	7,5	10,6	13,1	9,7	28,3	5,0	5,3	4,4
1990	8,0	7,8	8,5	12,0	9,5	23,4	4,9	6,0	3,4
1995	7,6	7,8	7,3	10,8	9,0	18,3	4,8	6,3	2,4
2000	6,5	6,6	6,3	8,8	7,8	13,0	3,9	4,9	2,0
2001	8,4	8,7	7,5	11,6	10,3	16,6	4,7	6,5	1,7
2002	10,3	10,7	9,4	14,2	13,0	18,7	5,7	7,3	3,0
2003	10,5	10,7	10,1	13,8	12,6	18,3	6,5	5,9	4,1
2004	10,3	10,5	9,7	13,6	12,5	17,9	5,9	7,3	3,2
2005	10,3	10,3	10,3	12,7	11,6	17,0	6,8	8,1	4,1
2006	9,9	9,7	10,3	12,1	10,9	16,4	6,5	7,6	4,3
2007	9,9	9,8	10,3	11,9	10,7	16,0	6,9	8,2	4,1
2008*	13,6	10,9	10,8	14,2**	12,9**	18,3**	9,3**	10,8**	5,9**

T: Toplam, E: Erkek, K: Kadın

Kaynak: TÜİK₂(2008;153-155); DPT(2007;161), TÜİK_{2b}(2009;1) T.C.Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı (2009; 69), ** 2008 yılı Aralık Ayı Rakamlarıdır

Türkiye’de işsizlik cinsiyet itibarıyla değerlendirildiğinde, kadın ve erkeklerin yaklaşık oranlarda işsizlik riskiyle karşı karşıya oldukları görülmektedir. Ancak, kadın işsizlik oranı ülke ortalamasına göre nispeten daha düşüktür. 2005 yılında ise, genel olarak her iki cinsteki işsizlik oranı % 10,3’tür. 2007 yılında kadın işsizlik oranı %10,3 ile erkek işsizlik oranının dan (%9,8) kısmen daha yüksek olmakla beraber, 2008 Aralık dönemi verilerine göre, işsizlik oranı genel olarak yükselirken, erkek işsizlik oranındaki göz ardı edilebilecek bir farklılıkla toplam işsizlik, %13,6 olmuştur.

Konu kentsel ve kırsal alanlar ölçeğinde incelendiğinde, Tablo 3’de görüldüğü gibi kadın işsizlik oranları kentlerde daha fazla ve kırsal kesimde kente nazaran daha düşüktür. Kırsal kesimde kadın işsizlik oranı %4, ile şehirdeki kadın işsizlik oranının 1/4’ü kadardır. Bunun nedeni, kırsal kesimde ücretsiz aile işçisi olarak çalışma hayatına katılan kadın, şehirde gelenek ve kültürel değerlerden kaynaklanan sebeplerden dolayı çalışma hayatının dışına “ev hanımı” konumuna geçmektedir

Türkiye’de toplumsal yapı, kültürel değerler ve moral değerlerden dolayı kadınların sosyal hayatta üstlendiği rol ve ailevi sorumluluklar, iş piyasasının beklentilere cevap verememesi, eğitim düşüklüğü vb. nedenler kadınların çalışma hayatına tam olarak katılamamasına neden olmuştur (Murat, 2000). Kentte kadın işsizliği 1988 sonrası küçük değerlerde de olsa 2000 yılına kadar düşmesine rağmen, 2001 ekonomik krizinden sonra kent işsizliğindeki artışa

paralel olarak kadın işsizliği de tekrar yükselmiştir. Günümüzde ise oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Öyle ki, kentlerde ortalama işsizlik oranı 1988'de % 13,1, 2007'de % 11,9 iken, kadın işsizlik oranı 1988 yılında % 28,3, 2007 yılında ise % 16'dır. Kırsal kesimde ise, kadın işsizlik oranı ortalamanın altında, erkek işsizlik oranı ise ortalamanın üzerinde gerçekleşmiştir.

4.3. İşsizliğin Genel Yaş Gruplarına Göre Dağılımı

Ekonomilerin temel sorunlarından olan işsizliğin yaş gruplarına göre dağılımının bilinmesi ve analiz edilmesi işsizlikle mücadele politikalarının geliştirilmesinde önemli bir unsurdur (Gürsel ve Ulusoy, 1999: 79). Özellikle işsizliğin ekonomilerde toplumun en dinamik kesimi olan gençlerde yoğunlaşması dolayısıyla bu enerjik gücün üretime katılamaması işsizlik sorununun ve üretim kaybının maliyetini yükseltmektedir. Bunun yanı sıra işsizliğin yaygınlaşmasına paralel olarak genç yaş kesiminde yoğunlaşması toplumda ekonomik ve sosyal sorunların artmasını da beraberinde getirir (Eren, 2006: 53).

Türkiye'de işsizlik değişik yaş gruplarına göre incelendiğinde, işsizliğin en çok okul çağındaki genç yaş grubunda (15-24) yaygın olduğunu görülür. 1999 yılına gelindiğinde, bu durum 25-54 yaş grubu lehine değişerek bu yıldan itibaren genç yaş grubundaki işsizlik oranlarında gerileme başlamıştır.

Tablo 4'de işsizliğe ilişkin rakamlar incelendiğinde, Türkiye'de genç işsizliğin son derece önemli bir sorun olduğu ve genç işsizlerin yoğunluğunun diğer yaş gruplarının üstünde olduğu görülmektedir. Diğer yaş gruplarındaki işsizlik rakamları genel olarak 15-24 yaş grubundaki işsizlik rakamlarının altında kalmaktadır. 2007 yılı itibarıyla toplam işsizliğin yaklaşık %38'i 15-24 yaş grubundaki genç işsizlerden oluşmaktadır. Bu yaş grubunu 25-34 yaş grubu takip etmektedir.

Tablo 4: Yaş Gruplarına Göre İşsizlik Oranları (%) (15+ yaş)

Yıl	15-24	25-34	35-54	55+	Yıl	15-24	25-34	35-54	55+
1988	60.3	20.0	15.3	4.4	2003	39.1	34.0	24.6	2.3
1990	54.9	24.4	17.0	3.7	2004	37.8	36.0	24.2	2.0
1995	54.9	26.4	16.1	2.6	2005	36.1	35.7	26.1	2.1
2000	47.1	29.4	21.2	2.3	2006	35.1	35.5	27.0	2.4
2001	44.1	30.5	23.4	2.0	2007	36.1	34.5	27.0	2.4
2002	39.8	31.9	26.0	2.4					

Kaynak: TÜİK₃ (2007:75), TÜİK₄ (2009:251-252), T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, (2008: 7), TÜİK₅ (2008: 32) verilerinden hesaplanmıştır

Tablo 4'te, Türkiye'de işsizlerin ve işsizlik oranlarının özellikle 25 ve 25 yaş altındaki gençler arasında yaygınlaştığını görmekteyiz. Bu ise, Türkiye'de işsizlikten en fazla etkilenenlerin gençler olduğunu göstermektedir. Genç işsizliği ülkemizde var olan işsizliğin temel özelliklerinden birisi durumundadır.

Tablo 5’te genç işsizlik değerlerini incelediğimizde genç işsizliğinin ekonomi için her geçen gün daha da tehlikeli bir boyuta doğru gittiğini ifade edebiliriz. Son yıllarda, Türkiye’de genç işsizliği önemli bir değerde büyümekte ve ekonomide ciddi bir sorun teşkil etmektedir.

Genç nüfusun istihdam edilemeyişi, milli ekonomide üretim kaybına neden olurken, işsizlik kaynaklı toplumsal sorunların artmasını da beraberinde getirmektedir. Günümüzde, Türkiye’de genel işsizlik oranındaki artışın yanı sıra, Tablo 5’de görüldüğü gibi, genç işsizliğinin 2000 yılından sonra hızla arttığı görülmektedir. Bunun nedeni 2000 yılı ve devamı olan 2001 Şubat krizinden en fazla etkilenen genç yaş grubu olmuştur. Gençlerin kriz sonrası işgücüne katılma oranları ve istihdam oranları da öncesine göre düşmüştür. Krizin etkisi genç nüfus üzerinde geleceğe dair ümitsizlik ve karamsarlığa neden olmuştur. Gençlerin son dönemlerde işgücüne katılma oranlarında ki düşme de bu düşüncemizi desteklemektedir.

Tablo 5: 2000-2008 Dönemi Genç (15-24 Yaş) İşsizliği (%)

Yıl	Toplam	Kent	Kır
2000	13.1	17.7	8.4
2001	16.1	22.4	9.7
2002	19.2	25.7	11.2
2003	20.5	25.3	14.5
2004	19.7	25.2	12.6
2005	19.3	22.8	14.1
2006	18.7	21.5	14.1
2007	19.6	21.8	15.8
2008*	25.7	27.1	23.3

Kaynak: TÜİK₆(2008:163); TÜİK_{2n}; *TÜİK_{2b}(2009:1)

Türkiye’de genç işsizliğinin yüksek olmasının nedenlerini şöyle sıralayabiliriz: 15-24 yaş grubundaki gençlerin okuldan yeni mezun olmuş olmaları, erkeklerde askerlik görevini tamamlayarak ilk kez iş arayanlardan olmaları veyahut ta askerlik yapmadıkları için çalışma hayatında engel teşkil etmesi, gençlerin iş hususunda daha seçici olmaları, ilk defa iş arayanların iş tecrübelerinin olmaması ve gençlere yönelik emek talebinin zayıf olması genç işsizliğini yükseltmektedir.

4.4. Eğitim Durumuna Göre İşsizlik

Eğitim işgücünün niteliğinin göstergesi olması münasebetiyle, işsizliğin yapısını ortaya koymada eğitim ve işsizlik arasındaki ilişkinin belirlenmesi önemli bir kriterdir. İktisat teorisi eğitim seviyesi arttıkça işsizliğin azalacağını öngörür (Gürsel ve Ulusoy, 1999: 114). Türkiye’de ise eğitim düzeyi ile işsizlik arasında teorinin tersine bir durum ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla eğitim düzeyi yükselirken işsizlikte beklenen azalma gerçekleşmemektedir.

Eğitim açısından, Tablo 6'da görüleceği üzere, lise seviyesine kadar eğitim düzeyi arttıkça işsizlikte artmaktadır. Ancak lise eğitiminden sonra işsizlikte azalma görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işsiz kalanların çoğunluğunun lise altı eğitilmişler, lise ve dengi meslek lisesi grubu olduğu görülmektedir.

Tablo 6'da, ilköğretim, ortaokul ve dengi meslek okulu, Yüksekokul ve fakülte mezunları ile meslek lisesi mezunlarının işsizler içinde payı artarken, çok düşüğe olsa okuyamaz olmayanlar ile ilkokul mezunlarının işsizlik içindeki paylarında azalma görülmektedir. Okur-yazar olmasına rağmen herhangi bir okul bitirmeyenlerin de işsizler içindeki payı son yıllarda artmıştır.

Tablo 6: İşsizlerin Eğitim Durumuna Göre Dağılımı (%)

Yıllar	Toplam İşsizler	Okuyamaz olmayan	Lise altı Eğitilmiş	Lise + Mesl. Lisesi	Yükseköğretim
1989	1.709	9.4	66.8	19.8	4.0
1990	1.611	8.2	66.2	21.0	4.5
1995	1.700	3.5	63.3	27.9	5.3
2000	1.498	4.5	57.5	28.4	9.5
2001	1.967	3.1	60.6	28.0	8.3
2002	2.464	3.2	59.4	26.5	10.8
2003	2.492	4.5	60.5	23.3	11.6
2004	2.499	2.3	55.8	29.2	12.7
2005	2.520	2.4	58.1	28.1	11.4
2006	2.446	2.2	57.7	28.1	12.0
2007	2.333	2.3	56.8	28.2	12.7

Kaynak: TÜİK₂(2008:164), TÜİK_{3p}, TÜİK₅, (2008:20)

Bir ekonomide işsizlerin eğitim düzeyi ne kadar yüksek ise, ekonomide potansiyel üretim kaybı da o oranda artar. Ayrıca eğitim düzeyi yükseldikçe iş bulma imkânının arttığı genel olarak kabul edilmektedir. Şayet işsizler içinde eğitim düzeyi yüksek olanların payı fazla ise, düşük eğitimlilerin iş bulma ümidi tamamen kırılacaktır.

Tablo 6'da, 2007 yıl ortası itibarıyla okuyamaz olmayanların toplam işsizlikteki payı %2,3 iken, lise altı eğitim düzeyinde olanların işsizlik oranı %56,8 olarak %57'ye yaklaşmıştır. Halbuki okuyamaz olmayanların yetişkin nüfustaki payları %21,5, lise altı mezunların payı ise %78,7'dir. Buna göre işsizler arasındaki eğitim düzeyinin düşük olmasının nedeni iş bulma ümitlerinin az olması nedeniyle iş aramamalarıdır diyebiliriz.

4.5. İş Arama Süresine Göre İşsizlik

Bir ekonomide iş arama süresinin uzaması ekonomide işsizlik olgusunun kronikleşmesinin ve yapısal bir sorun olmasının göstergelerinden birisidir. Bireyin işsiz kalma süresinin uzaması, ekonomide sosyo-ekonomik sorunların ağırlaşmasına neden olacağı gibi, işgücünün nitelik kaybını artırır ve iş bulma umidini derinlemesine kırar. Aynı zamanda piyasada nitelikli işgücü talebini de artırır. İşsiz kalınan zamana bağlı olarak işgücünün nitelik kaybı işsizliği yapısal işsizliğe de dönüştürebilir (Logeay, 2001). Dolayısıyla iş arama sürelerinin incelenmesi bir ekonomide işsizliğin boyutunu belirlemek ve işsizliği önlemeye yönelik politikaların geliştirilmesi açısından önemlidir.

Tablo 7: İş Arama Süresine Göre İşsizlik Oranları (%) (15+ Yaş)

Yıllar	1-2 Ay	3-5 Ay	6-8 Ay	9-11 Ay	1 yıl+	İş bulmuş
1988	12.0	14.0	13.6	8.7	42.1	2.0
1990	10.4	16.3	16.1	8.7	45.7	3.0
1995	14.4	24.2	18.1	5.5	35.4	2.3
2000	35.4	26.1	10.9	3.3	20.7	3.4
2001	32.8	30.2	10.6	3.3	15.7	2.1
2002	28.6	23.6	11.3	4.0	28.2	3.9
2003	31.3	26.4	11.5	3.3	27.9	3.8
2004	20.5	21.7	13.0	4.4	38.4	1.7
2005	21.1	22.0	12.1	3.8	39.2	1.9
2006	24.0	22.9	11.7	3.5	35.4	2.4

Kaynak: TÜİK₃, (2007:174), TÜİK_{4r},

Tablo 7’de, 12 ay ve daha fazla işsizlerin toplam işsizler içindeki payının arttığı ve iş arama süresinin giderek uzadığı görülmektedir. Bu ise, Türkiye’de işsizliğin uzun süreli bir özelliğe sahip olduğunu göstermektedir.

Özellikle 2000 yılından itibaren, Türkiye’de uzun dönemli işsizliğin giderek arttığı ve iş arama süresinin uzadığı görülmektedir. Bunun nedeni ekonomide yaşanan 2000 ve 2001 krizleridir. 2000 yılı sonu ve 2001 yılının Şubat ayında, Türkiye ekonomisinde yaşanan krizlerden dolayı genel olarak işsizlik oranında bir artış meydana gelirken özellikle uzun süreli işsizlikte ciddi boyutta bir artışa neden olunmuştur.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Yapılan çalışmada, Türkiye’de işsizliğin yapısı ve özellikleriyle ilgili olarak ulaşılan sonuçlar şöyledir:

Türkiye’de genel olarak işsizliğin, miktar ve oran olarak artmakta, erkeklere oranla kadınlarda, kırsal kesime göre kentlerde, eğitim düzeyi yüksek olanlara göre eğitim düzeyi düşük olanlarda ve genç yaş grubunda daha yüksek olduğu ve işsizliğin uzun süreli bir boyut kazandığı tespit edilmiştir.

Sektörel bazda işsizlik, diğer sektörler göre hizmet sektöründe daha yoğun olarak görülmektedir. İşsizlik cinsiyet açısından genel olarak, kadınlarda daha yüksek düzeydedir. 2007 yılı sonunda erkek işgücünde işsizlik %9,8 iken kadın işgücünde bu oran %10,3 olmuştur. 2008 Aralık döneminde ise sırasıyla erkek işgücünde %10,9 ve kadın işgücünde ise %10,8 olarak gerçekleşmiştir.

Kır-kent ayrımında, işsizlik oranı kırsal alana göre kentlerde daha fazla olması dolayısıyla kent merkezli bir işsizlik mevcuttur. 2007 yılı sonu itibariyle ülke genelinde kentlerde toplam işsizlik oranı %11,9 iken, kırsal kesimde bu oran %6.9 olmuştur. Kentlerde kadın işsizliği erkek işsizliğinden daha yüksek iken kırsal kesimde kadın işsizliği erkek işsizliğinden çok daha düşüktür.

Yaş gruplarına göre, işsizliğin en yüksek olduğu kesim 15-24 genç yaş grubudur. 2007 yılı sonu itibariyle Türkiye genelinde toplam genç işsizliği %19,6'dır. Bu oran kentte %21,8, kırsal kesimde ise %15,8'dir. Aynı yıl gençlerde işgücüne katılma oranı da %37,8 olmuştur. Bu haliyle Türkiye'de işsizlik genç nüfus ağırlıklıdır.

Okuryazarlık açısından ise, 2007 yılı verilerine göre Türkiye'de genel işsizlik içinde okuryazar olmayanların payı %2,3, lise altı eğitilmişlerin payı %56,8, lise ve dengi meslek liselerinin payı %28,2, yükseköğrenim görenlerin payı ise %12,7'dir. Dolayısıyla eğitilmişlerin işsizlikte payları artmaktadır. Bu bize eğitimle istihdam arasında sağlıklı bir ilişki kurulamadığını göstermektedir.

Süre açısından ise, 1 yıl ve daha uzun süreli işsizlik artan bir seyir izlemektedir. 2001 yılında 1 yıl ve daha uzun süredir işsiz olanların işsizler içindeki oranı %15,7 iken 2006 yılında bu oran %35,4'e yükselmiştir. Bununla birlikte kısa süreli işsizlik oranlarında ise bir düşüş gözlenmektedir. 2001 yılı itibariyle 1-2 ay süreli işsizlik oranı %32,8 iken, 2006 yılında bu oran %8,8'lik bir düşüşle %24,0 olarak gerçekleşmiştir. Aynı şekilde 3-5 ay süreli işsiz oranı da 2001 yılında %30,2 iken bu oran 2006 yılında %7,3'lük bir gerilemeyle %22,9'a düşmüştür.

Sonuç itibariyle bugün Türkiye'de yaşanan işsizlik, hızlı nüfus artışına paralel olarak işgücüne yeterli istihdam imkânının sağlanamamasından kaynaklanan yapısal, yaygın, genç nüfus ağırlıklı ve kent merkezli bir özellik taşımaktadır.

1970'li yılların ortalarına kadar işsizlik, ülkemizde ciddi bir sorun oluşturmasa da, 24 Ocak 1980 Kararlarıyla sağlanan sosyo-ekonomik yapısal değişime bağlı olarak, 1980'li yıllardan sonra artmaya başlamıştır. 1990'lı yıllar boyunca makul bir trend izlediye de, 2000 yılı ve Şubat 2001'de yaşanan krizlerden sonra hızla yükselmiş, 2000 yılında % 6,5 olan işsizlik, krizden sonraki yıl % 10,3'e çıkmıştır.

2001 Krizinin finans krizi olması dolayısıyla, krizin en fazla etkilediği sektör finans sektörü olmuştur. Bu sektörde daha çok genç işgücünün varlığı

krizden en fazla etkilenen kesimin genç işgücü olması sonucunu doğurmuştur. Aynı zamanda, ekonomi de istihdamsız büyüme sürecine girilmiş olduğundan dolayı ekonomide büyüme sürmüştü olsa da istihdam artmadığından işsizlik artmaya devam etmiştir. 2001 yılında %8,4 olan işsizlik, 2003'de %10,5'e yükselmiştir. 2008 Aralık ayında ise, %13,6 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'de, işsizlik büyük ölçüde tarımsal ekonomik yapıdan sanayi ve hizmetler sektörüne dayalı ekonomik yapıya geçişin meydana getirdiği değişikliklerden de kaynaklanmaktadır. İşsizliğin, tarım dışı sektörlerde yüksek oranlarda seyretmesi ve kendi hesabına çalışma ve ücretsiz aile işçiliğinin ülkemizde yaygın olması bu durumu daha iyi açıklamaktadır.

Kente göçün bir sonucu olarak, kırsal kesimde gizli işsiz durumda olan işgücü şehirde açık işsiz haline dönüşmüştür. Böylece işsizlik tarım dışı sektörlerle kaymıştır. Kentleşen nüfus, hizmet sektöründe ve kayıt dışı istihdamda yer alarak hizmet sektörünün şişmesine neden olurken, marjinal işlerle yeni bir gizli işsizlik alanı oluşturmuştur

Ayrıca, genç nüfus yapısına bağlı olarak her yıl işgücüne katılım artmaktadır. Buna karşılık artan işgücünü masedecek istihdam alanı sağlanamamakta ve işsizliği sürekli artırmaktadır. İşsizlerinde büyük çoğunluğu gençlerden oluşmakla birlikte, son yıllarda orta yaş işsizliği de genç işsizliğine paralel bir seyir izleyerek artmaktadır.

Türkiye'de işsizlerin eğitim düzeyi her geçen gün yükselmektedir. İşsizlerin eğitim düzeyinin yükselmesi, ekonomide potansiyel gelir kaybının artmasına ve düşük eğitimlilerin iş bulma ümidinin yok olmasına neden olmaktadır. Günümüzde Yükseköğretim mezunu işsizlerin sayısı her geçen gün artmakta olduğundan, halk arasında "üniversite mezunları bile işsiz, iş bulamıyor" ifadesi yaygınlaşmakta ve genel kanaat haline dönüşmektedir. Bu durum eğitim düzeyi düşük olan işgücü üzerinde muazzam bir ümitsizlik meydana getirmektedir.

Türkiye'de işsizlik konjonktürel olmasına rağmen, izlenen politikalara bağlı olarak uzun süreli işsizliğe dönüşmektedir. Her geçen gün 1 yıl ve daha uzun süreli işsizlerin toplam işsizler içindeki payı artmakta ve iş arama süresi giderek uzamaktadır. Özellikle 2000'li yıllarda Türkiye ekonomisinde yaşanan krizlerden dolayı, genel olarak işsizlik oranında bir artış meydana gelirken, uzun süreli işsizlikte ciddi boyutta artmıştır. Bu durum, Türkiye'de konjonktürel işsizliğin uzun süreli bir boyut kazandığını göstermektedir.

Bütün bu yapısal sorunların yanı sıra, IMF ile yapılan anlaşmalar dahilinde uygulanan IMF destekli istikrar politikaları, kamunun ekonomideki etkinliğini asgariye düşürerek kamuyu, yatırım yapamaz ve istihdam sağlayamaz hale getirmiştir. İstikrar politikaları kapsamında, kamunun istihdam sağlamada etkin bir araç olan kullandığı kamu işletmeleri özelleştirilmiştir. Kamu kesimi finansman ihtiyacını borçlanma yoluyla karşılamaktadır.

Borçlanma yoluyla elde edilen kaynakları ise, tekrar borç ödemesinde kullandığından kamu yatırım yapamaz hale gelmiştir. 1990'lı yıllardan sonra kamunun borçlanma ihtiyacı daha da artmıştır. Bu süreç sonunda, üretim ve istihdam yaratıcı sabit sermaye yatırımlarının düşmesi, ekonomide istihdamı daraltmış ve işsizliği artırıcı bir etki meydana getirmiştir.

Elde edilen sonuç ve yapılan değerlendirme çerçevesinde işsizliği önlemek için, ekonomide sürdürülebilir bir büyüme ve kalıcı bir istikrar sağlamak gerekir. Bunun için milli ekonominin yapısına uygun istikrarı bozmayacak bir enflasyonla ekonomide büyüme sağlamak; kırsal kesimde yaşam şartlarını iyileştirip kentleşme hızını kontrol altına alarak tarımsal kesimi yeniden düzenlemek; tarımda verimliliği ve üretim çeşitliliğini artırmak; kırsal kesimde emek kullanımını artıracak projeler geliştirerek işgücünün şehre akınını durdurmak; altyapı yatırımlarını hayata geçirmek; istihdam yaratacak girişimciliği teşvik etmek; mesleki ve teknik eğitimi yaygınlaştırmak ve kalitesini artırmak; eğitimi kaliteli ve özgüveni yüksek işgücü yetiştirecek şekilde yapılandırmak; kamunun ekonomideki rolünü yeniden ve doğru tanımlayarak yatırımları artırmak; çalışma hayatıyla ilgili hukuki düzenlemeyi ülke şartlarına göre yapmak; istihdam yaratıcı yatırımları teşvik etmek ve genç işgücünü üretime katacak aktif işgücü politikalarını ve istihdamı sınırlandırıcı unsurları elimine etmek gibi politikaları izlemek gerekir.

Bu politikaların uygulanabilmesini sağlamak için ekonomide uygulanan ekonomiyi daraltıcı, enflasyona karşı işsizliği artırmayı kabul edilir gören ve üretim maliyetlerini düşürme aracı olarak yüksek işsizliği tercih eden IMF destekli istikrar politikalarından vazgeçilmelidir. Ekonomik istikrarı, yalnızca “fiyat istikrarı” sağlamak anlayışından çıkartıp “tam istihdam sağlamak” amacıyla bir bütün olarak kabul etmek gerekir. Bütün bu politikaların hayata geçirilmesi için, ekonomik sorunlara semptomatik çözümler getiren anlayıştan uzaklaşmak ve ekonomik yapıya uygun kalıcı politikaları hayata geçirmek gerekir.

6. KAYNAKLAR

- DPT (2007). Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2006) DPT Yayınları Mart, Ankara.
- EREN, Aslan. (2006). *Türkiye Ekonomisi*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- GLYPTİS, Sue. (1989). *Leisure and Unemployment*, Open University Press, USA.
- GÜRSEL, Seyfettin ve Veysel ULUSOY. (1999). *Türkiye’de İşsizlik ve İstihdam*, Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- İSO (2008). *AB Ülkelerinin Temel Ekonomik Göstergeleri: Üye ve Aday Ülkeler 2008*, İstanbul Sanayi Odası Yayınları Yayın No: 2008/6, İstanbul.

- KIZILOT, Şükrü, Cem KILIÇ ve Okan MÜDERRİSOĞLU. (2006). *AB Yolunda Mali Dünyamız*, TISK Yayınları, Ankara.
- KORAY, Meryem. (2000). *Sosyal Politika*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa
- KURT, Hasip. (2003). Türkiye’de Verimlilik ve İstihdam, *İşveren, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Aylık Dergisi*, http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=745&id=44 09.03.2009
- LOGEAY, Camilla. (2001). Labour Market in Downturn, *Economic Bulletin* Vol. 38, No: 12, December, (p:394; 391-396).
- MURAT, Sedat. (200). *Bütünleşme Sürecinde Türkiye ve AB’nin Karşılaş - tırmalı Sosyal Yapısı*, Filiz Kitabevi, İstanbul.
- MURAT, Sedat. (2000). *AB Ülkelerinde ve Türkiye’de İşgücünün Yapısı*, Prof. Dr. Nusret Ekin’e Armağan, Türk Ağır Sanayi ve Hizmet Sektörü, Kamu İşverenleri Sendikası Yayınları, Yayın No: 38, (s.342, 303-353), Ankara.
- MURAT, Sedat. (2007). *Dünden Bugüne İstanbul’un İşgücü ve İstihdam Yapısı*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2007-73, İstanbul.
- ONARAN, Özlem. (2007). *İşsizlik ve Alternatif Politikalar*, http://www.bagimsizsosyalbilimciler.org/Yazilar_Uye/Onaran_Mayıs07.pdf 15.08.2007
- ÖZ İPLİK-İŞ Sendikası (2009). *Tekstil Sektörü Değerlendirme Raporu*, <http://www.oziplikis.org.tr/tr/?a=1&b=4&c=27&d=329> 09.03.2009
- SERTER, Nur. (1993). *Genel Olarak ve Türkiye Açısından İstihdam ve Gelişme*, İ.Ü. Yayınları No: 3697, İktisat Fakültesi Yayın No:540, İstanbul.
- SEYMEN, Recep (2004). *İktisatçılar İçin Sosyal Siyaset*, Der Yayınları, No:377, İstanbul.
- ŞİMŞEK, Mevlüdiye. (2006). *Beşeri Sermaye ve Beyin Göçü Kapsamında Türkiye*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- T.C. MALİYE BAKANLIĞI (2009), Ekonomik Göstergeler, Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Ankara.
- T.C.BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI (2008), Aylık Ekonomik Göstergeler, Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Hazine Müsteşarlığı Matbaası, 21Ekim, Ankara.
- T.C.BAŞBAKANLIK HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI (2009), Aylık Ekonomik Göstergeler, Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Hazine Müsteşarlığı Matbaası, 18 Şubat, Ankara.

- TAGRAF, Hasan ve Muhsin HALİS. (2008). Üniversitelerdeki Girişimcilik Eğitiminin “Girişimsel Özyetkinlik” Algısı Üzerindeki Etkisi: Bir Araştırma, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt:3, Sayı: 2, (s: 93,94; 91-107).
- TALAS, Cahit. (1997). *Toplumsal Ekonomi*, İmge Kitabevi, Ankara
- TİSK (2006). *İşsizliğin Çözümü: Girişimci Odaklı Yaklaşım*, 2.Baskı., Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayın No:267, Ankara.
- TÜİK₁ (2008). Ekonomik Göstergeler 2008-I, TÜİK Yayın No:3161, TÜİK Matbaası, Haziran, Ankara.
- TÜİK₂ (2008). İstatistik Göstergeler 1923-2007, TÜİK Yayınları. No: 3206, TÜİK Matbaası, Aralık, Ankara.
- TÜİK₃ (2007). İstatistik Göstergeler 1923-2006, TÜİK Yayın No:3114, TÜİK Matbaası, Aralık, Ankara.
- TÜİK₄ (2009). Ekonomik Göstergeler- III., TÜİK Yayın No: 3200, TÜİK Matbaası, Ocak, Ankara.
- TÜİK₅ (2008). İstatistiklerle Türkiye, TÜİK Yayınları No:3199, TÜİK Matbaası, Aralık, Ankara.
- TÜİK₆ (2008). Türkiye İstatistik Yıllığı, TÜİK Yayınları, No:3144, TÜİK Matbaası, Mayıs, Ankara.
- TÜİK_{1a} (2008). Hanehalkı İşgücü Araştırması 2007 Yılı Sonuçları, Haber Bülteni, Sayı: 36, TÜİK Yayınları, 6 Mart, Ankara.
- TÜİK_{2b} (2009). Hanehalkı İşgücü Araştırması 2008 Aralık Dönemi Sonuçları, Haber Bülteni, Sayı:38, TÜİK Yayınları, 16 Mart 2009, Ankara.
- TÜİK_{3c} (2006). Hanehalkı İşgücü Anketi, 2005 Yılı Sonuçları, Haber Bülteni, Sayı:36, TÜİK Yayınları, 27 Şubat, Ankara.
- TÜİK_{4d} (2009). Hanehalkı İşgücü Araştırması 2009 Ocak Dönemi Sonuçları, Haber Bülteni, Sayı:64, , TÜİK Yayınları, 15 Nisan, Ankara.
- TÜİK_{1m}, İşgücü İstatistikleri Veri Tabanı, <http://www.tuik.gov.tr/isgucu/IssizRapor.do>, 01.02.2009
- TÜİK_{2n}, Hanehalkı İşgücü Veri Tabanı, <http://www.tuik.gov.tr/Isgucu/IsdurumuRapor.do> 01.02.2009
- TÜİK_{3p}, İşgücü Durumu (Özet Tablolar), http://www.tuik.gov.tr/PrelstatistikTablo.do?istab_id=452, 01.02.2009
- TÜİK_{4r}, İşgücü Durumu (Özet Tablolar), <http://www.tuik.gov.tr/isgucu/Isdurumu.do>, 01.02.2009

- TÜSİAD (2002). Türkiye’de İşgücü Piyasası ve İşsizlik, TÜSİAD Yayın No.TÜSİAD-T/2002/12-354, İstanbul.
- TÜSİAD (2004). Türkiye’de İşgücü Piyasasının Kurumsal Yapısı ve İşsizlik, TÜSİAD Yayınları, Yayın No: 1986 TÜSİAD-T/2004-11/381, İstanbul.
- UYSAL, Doğan. (2007). *Türkiye’de İstihdam, İşsizlik ve İstihdam Politikaları* Türkiye Ekonomisi Makroekonomik Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Ed. Ahmet Ay, Çizgi Kitabevi Yayınları, Konya, (s: 8; 55-97).
- ZAIM, Sebahaddin. (1997). *Çalışma Ekonomisi*, Filiz Kitabevi, İstanbul.

TEKNOLOJİ YÖNETİMİ VE TEKNOLOJİ YÖNETİM SÜRECİ

Dilek Arzu AKOLAŞ*

ÖZET

Bilim ve teknolojinin temel amacı, araştırmacı insan gücü kaynaklarını geliştirerek, ucuz ve kaliteli yeni ürünlerin üretimini sağlamak ve refah seviyesinin artırılmasına hizmet etmektir (Güleç 1994 1). Özellikle iletişim alanındaki teknolojik gelişmeler, sadece uluslararası ticari faaliyetin gelişmesine neden olmamış, aynı zamanda diğer ülkelerdeki hayat tarzları ile olan bağlantıyı artırarak, uluslararası pazarları bir araya getirmiş, bu durum işletmeler için, içinden çıkılmaz bir durum yaratmışsa da "Teknoloji Yönetimi" ile bu sorun giderilmeye çalışılmıştır.

Kavramsal olarak hazırlanan bu çalışma ile sorun teşkil eden teknoloji yönetimi konusu detaylı bir şekilde ele alınarak, konunun anlaşılması ve başarıyla uygulanabilmesi için öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

***Anahtar Kelimeler:** Teknoloji, Teknoloji Yönetimi, Bilişim Teknolojisi*

1. GİRİŞ

Yirminci yüzyılın ikinci yarısından itibaren teknoloji alanında yaşanan önemli gelişmeler ve bu gelişmelerin toplum ve ekonomi yapısı üzerindeki büyük etkisi, bu dönemin teknoloji çağı olarak adlandırılmasına yol açmıştır. Günümüzde teknoloji çağı, insanla teknolojiyi öylesine bütünleştirmiştir ki her ikisini birbirinden ayrı düşünmek imkânsız hale gelmiştir.

Günlük yaşantının ayrılmaz bir parçası haline gelen **teknoloji** kelimesi eski Yunanca da "techne" yani sanat, beceri kökünden türemiştir (Gönen ve Hablemitoğlu, 1998: 78). Teknoloji, bir şey yapmanın yeni yolunu icat etme olarak düşünülebileceği gibi, yeni teknolojinin de onu uygulayacak araca sahip olan insanlara yarar getirmesi halinde yaygınlaşacağı söylenebilir (Albert ve Hahnel, 1994: 265). Aksi takdirde yeni teknoloji kullanımından kalkacaktır.

Hangi sektörde olursa olsun, işletmeler teknoloji ihtiyaçlarını belirledikten sonra, yapılması gerekenler: Programların etkin bir şekilde yönetilmesini sağlamak, bunun için gerekli ortamları oluşturmak, katılımcıları (işletme içi ve dışı) teşvik etmek ve kaynaklarını tespit etmektir (Compton, 1999: 504). Özellikle son yıllarda çarpıcı gelişmeler gösteren teknolojik ilerlemeler, işletmelerin teknoloji konusu üzerinde daha fazla durmasına yol açmıştır. İşletmeler sadece üretim (mühendislik) teknolojisi üzerinde değil, yönetim (süreç) teknolojilerindeki ilerlemeleri de dikkate almalıdır. Çünkü bu teknolojiler işletmelerin kendi üzerlerinde, yan sanayilerinde, rakipler ve müşterileri üzerinde köklü değişime yol açarak, bu teknolojilerin

* Yrd. Doç. Dr., Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.

benimsenmesini karmaşık bir hale getirmiştir. Bu nedenle teknoloji yönetimi günümüz çağdaş işletmelerinde hayati önem taşıyarak sosyal bilimler ve mühendislik bilimleri arasında köprü görevi görmektedir.

Bir başka ifade ile teknoloji yönetimi; yönetim ile teknik uzmanlık arasında bağlantıyı kurmalı, teknoloji transferi, teknoloji pazarlaması, teknolojik planlama, araştırma-geliştirme, tasarım, imalat, prototip oluşturma, test etme gibi teknoloji temini ve teknoloji geliştirilmesine yönelik faaliyetleri planlamalı, örgütlemeli koordinasyon ve kontrolü ile ilgilenmelidir (Sarıhan, 1998: 49). Çünkü karşılaşılan yoğun rekabet ortamında, ancak teknolojik gelişme ve yenilikleri takip eden ve bunları en iyi şekilde yöneten işletmeler başarılı olacaktır.

2. TEKNOLOJİ YÖNETİMİ KAVRAMI VE TANIMI

21. yüzyıla girerken; yönetimde, kuruluşlarda önemli değişiklikler yapabilecek üç ayrı itici güç -teknoloji, işlerin küreselleşmesi ve küresel ölçekte tüm endüstriyel faaliyetler- bulunmaktadır (Senge, 1997: 109). Teknoloji dünyadaki değişimi uyarıcı bu gelişmelerin başında gelmekte olup teknolojiye meydana gelen değişim, üretim ve tüketim biçimlerini sürekli değiştirmektedir (Kazgan, 1997; 33). Çünkü teknoloji doğa değil insandır, aletlerle ilgili değil, insanın çalışma, yaşama ve düşünme biçimi ile ilgilidir (Drucker, 1998: 267). Aynı zamanda teknoloji zamanı ve mekân boyutlarını bağdaşık hale getirerek tecrübeyi geliştirmekte ve değiştirmektedir (Boorstin, 1999: 252). Bu değişimler iş ve refah düzeyindeki değişiklikler olarak kendini göstermektedir (Toffler, 1996: 199). İletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı gelişmeler, bu yeni üretim ve tüketim biçimlerinin ve değişikliklerin dünyaya daha çabuk yayılmasına yol açacaktır.

Bu bilgiler doğrultusunda, teknoloji nedir? sorusu yöneltildiğinde, **teknoloji** hakkında, içinde doğduğu ve geliştiği topluma bağımlı olan ve toplumsal yapının en önemli belirleyicilerinden biri olarak, icat ve keşiflerle topluma mal edilen süreçlerdir (Erkan, 1998: 24) denebileceği gibi, toplumun endüstriyel yeteneklerine ilişkin bilgi birikimi (Budak, 1998: 21), insanın çevresini değiştirmek için sahip olduğu ve kullandığı teknolojilerin tümü (Şimşek, 1975: 4), makine ve sistemler bütünü (Haçerlioğlu, 1986: 16) veya daha genel bir ifadeyle; insan ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile ürün ve süreçlere bilginin uyarlanmasıdır (Tekin v.d., 2000: 2) denilebilir.

Teknolojinin küreselleşme ve rekabet süreçlerini hızlandırma etkisi ve özellikle son yıllarda çarpıcı boyutlara varan teknolojik gelişmeler, işletmeleri teknolojik yenilikleri izlemek zorunda bırakmıştır. Bu durum işletmelerin üretim ve yönetim amaçlı teknolojilerini bir araya getirerek koordine etmelerini zora sokmuştur. Bu sorunların çözümü için “**teknoloji yönetimi**” kavramı geliştirilmiş ve bu kavram günümüz modern işletmelerinde önemli bir yer edinmiştir.

Teknoloji yönetimi; “bir organizasyonun stratejik ve taktik amaçlarının şekillendirilmesi ve bunlara ulaşılmasında ihtiyaç duyulan teknolojik kapasitenin planlanması, geliştirilmesi ve uygulanması (Sarıhan, 1998: 49) için mühendislik bilim ve yönetim disiplinlerinin birbirine bağlanmasıdır (Judd, 1993: 159)”. Teknoloji yönetiminin başarısı, teknolojinin temel olarak Ar-Ge grubunun sorumluluğunda olduğu yaygın görüşünün aksine, örgütün tamamının teknolojiye dayalı olarak hayatını sürdürmesi ve bazı görevlerin tüm örgüt tarafından kabul edilmesine bağlı olacaktır.

3. TEKNOLOJİ YÖNETİMİNİN AMACI, KAPSAMI VE SINIRI

Teknoloji yönetimi temelde: Örgüt hedeflerini şekillendirme ve bunlara ulaşabilme amacıyla, teknolojik yeteneklerin planlanması, geliştirilmesi ve uygulanmasında, mühendislik, bilim ve yönetim disiplinlerinin birbirine bağlanması amacını gütmektedir (Akın, 1998: 160).

Teknoloji yönetiminin kapsamı incelendiğinde; teknolojik tahmin, planlama, risk analizleri, Ar-Ge yönetimi, teknolojik yeniliklerin yönetimi, teknolojik rekabet stratejileri, teknoloji transferi ve seçimi, teknolojinin ticarileştirilmesi, mühendis ve bilim adamlarının yönetimi, teknoloji ve örgütsel değişimler (Sarıhan, 1998: 50-51), yeni ürün ve süreç geliştirme (Tekin v.d., 2000: 12-13) ve sıralanan bu konularla ilgili olarak yönetim ile teknik uzmanlık arasında bağlantı kurularak yönetim faaliyetlerinin sürdürülmesi (Öğüt, 2001: 179) gibi konuların bu kapsam içerisinde yer aldığı bilinmektedir.

Teknoloji yönetimi ele alınırken, bu alanda yer alan bazı kavramların bilinmesi yararlı olacaktır:

Teknoloji: Toplumun endüstriyel yeteneklerine ilişkin bilgi birikimi olarak tanımlanırken;

Teknik: Kullanılan her hangi bir üretim yöntemini ifade eder. Bu kavramlara bağlı olarak;

Teknolojik değişme: Endüstriyel bilgi birikiminde kaydedilen artışlardır,

Teknikte değişme: Kullanılmakta olan malzemenin, makinenin, ürünlerin ve örgütlenme biçiminin niteliğindeki değişikliklerdir (Barutçugil, 1981: 45).

Buluş (İcat): Bir işi yapmanın yeni bir yolunu sunan veya yeni bir hizmet sağlayan yeni bir ürün, süreç, prosedür veya sistemin oluşturulması olarak tanımlanabilir (Compton; 1999: 455).

Teknolojik yenilik: Yeni teknolojilerin yaratılması ve uygulanması amacı ile bilgilerin kullanılmasıdır.

Ürün teknolojisi: Mühendis veya tasarımcı tarafından ürünün içine tasarlanan teknolojilerdir.

Süreç teknolojisi: İşletmelerin ürün ya da hizmetlerin üretiminde kullanılan makine araç ve gereçlerin durumunu gösterir (Budak, 1998: 19).

Alternatif teknoloji: Günümüz teknolojilerinin neden olduğu sorunları çözebilmek amacıyla geliştirilen teknolojidir.

Teknolojik altyapı: Bilgi toplumu bağlamında altyapı, araştırma ve bilim merkezleri ile kullanıcıları birbirine bağlayan fiber-optik kablolu iletişim ağlarıdır.

Jenerik teknoloji: Temel araştırmaları hedef olan bir düşüncenin pazarlanabilir bir teknolojiye dönüşebileceğini ispatlayan, laboratuvar çalışmalarıdır (Tekin v.d., 2000: 3–8).

İleri teknoloji: En az girdiyle, birim zamanda en iyi kalitede mal, hizmet ve bilgi üreten teknolojidir (Öğüt, 2001: 171–175) gibi kavramlar göze çarpar.

İşletmeler tarafından üretilen mal veya hizmet, teknolojinin üç boyutunun ürün teknolojisi, süreç teknolojisi ve iletişim teknolojilerinin- bileşimi olarak ortaya çıkar (Kobu, 1993: 105). Mal veya hizmet üretiminde kullanılan bu teknolojiler ise işletmeler tarafından farklı şekillerde elde edilebilir. Teknoloji temininde kullanılan farklı yollar şu şekilde sıralanmıştır (Sarıhan, 1998: 53).

- Firma içi Ar-Ge çalışmaları ile yeni ürün ve proses elde edilebilir.
- Teknoloji transfer (lisans alma, yabancı sermaye ortaklığı, joint venture vb. yollarla) edilebilir.
- Mevcut teknoloji kullanılabilir.

Bağımsız araştırmacılar ve bilim adamlarının, üniversite araştırma laboratuvarlarının, kamu araştırma kuruluşlarının, kâr amacı olan veya olmayan araştırma enstitülerinin ve ortak araştırma merkezlerinin aracılığı ile teknoloji temin edilebilir (Budak, 1998: 43).

İşletmeler teknoloji, teknolojik tahmin ve planlama konularına dikkat etmelidir. Çünkü önceden tahmin edilen ve planlanan bir teknoloji ile işletmedeki kaynaklar, daha etkin ve verimli kullanılacaktır.

4. TEKNOLOJİ YÖNETİMİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER

İşletmelerin teknoloji ihtiyaçları; işletmenin ürünleri ve süreçleri için izlediği strateji, rakiplerinin yaklaşımları ve teknolojinin sunduğu fırsatları içeren bazı konularla şekillenir (Compton, 1999: 465). Bu konular; verilmesi gereken kararların çokluğu, alternatif kararlar arasındaki ilişkiler, karar alma sürecinde pek çok mekanizmanın yer alması, ürün tasarımı ve müşteri beklentilerinin karşılanması gibi karmaşık seçeneklerden oluşur. Teknoloji yönetimi, yönetim ile teknoloji arasındaki ilişkilerin yeniden gözden geçirilmesini sağlayarak, yöneticilerin karşı karşıya kaldığı karar verme problemlerinin çözümüne yardımcı olur.

Teknoloji yönetiminin işletmelerde başarılı olması, aşağıda sıralanan faktörlere bağlıdır (Manger, 1988: 12–13):

- Teknolojik yenilikle ilgili kararların yönetim tarafından kabul edilip kararlara katılımları sağlanmalı,
- Teknoloji yönetiminin her aşamasında eşit zaman ve enerji harcanmalı,
- Uzun dönemli rekabeti sürdüreceği kapasitede inşa edilecek teknoloji alt yapısı için bir vizyon oluşturulmalı,
- Altyapı kaliteyle birleştirilmeli ve kalitenin sürekli geliştirilmesi sağlanmalı,
- İşletme yönetimi, teknolojiyi maliyet unsuru olarak görmemeli ve teknoloji ile ilgili yapılan harcamaları işletmenin yatırımı olarak kabul etmeli,
- Teknolojinin getirileri kabul edilmiş standartlarla değil uygun standartlar kullanılarak ölçülmeli,
- Teknoloji yönetimi ile yönetsel karar alma sürecini etkileyecek sosyal, eğitsel, siyasi ve iktisadi güçler geliştirilmeye çalışılmalıdır.
- Teknoloji yönetimi, işletmedeki yeni organizasyon anlayışını ve bu anlayıştan oluşan işletme amaçlarını takip edecek yapıda oluşturulmalı,
- Tüm teknolojik gelişmeler ve bunlardan oluşan yeni bilgilerin, örgüt içinde benimsenmesi amacıyla örgüt içi ve dışından uygun organizasyonlar oluşturulmalı ve örgütün, üretim ve işletme stratejisi tamamıyla uyumlaştırılmalı,
- Teknoloji, işletmenin değişiminde pozitif bir güç olarak kullanılmalı ve iş gücünde değişime hazır hale getirilmeli,
- Teknoloji kullanımı ile ilgili uzman personel alınmalı, mevcut personel eğitilmeli veya yetenekli iş gücü kullanılmalıdır (Tekin v.d., 2000: 27).

Bu bilgiler doğrultusunda, teknoloji yönetiminin oldukça karmaşık bir yükümlülük olduğu (Akın, 2001: 305) ve bu yüzden başarılı sonuç vermesi ancak yukarıda sıralanan sistematik görüşlerin yerine getirilmesine bağlıdır, denilebilir.

5. TEKNOLOJİ YÖNETİMİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE KONUYA İLİŞKİN YAKLAŞIMLAR

Teknolojinin geçmişi, insanlık tarihi kadar eskidir. İnsanoğlunun doğada bulunan maddeleri kendi yararına şekillendirmek amacı ile kullandığı farklı yöntemlerin tümü, teknoloji olarak adlandırıldığından teknoloji tarihinin, insanların ilk alet ve araç yapmaya başladıkları taş ve tunç devrine dayandığı söylenebilir (Britanica, 1992: 116). Bilinen en eski teknolojilerden oluşan taş alet imalatı mineroloji ve jeolojinin ortaya çıkışından önce iki milyon yıl boyunca gelişimini sürdürmüştür (Akın, 2001: 153).

Teknoloji her dönem varlığını devam ettirmiştir. Teknolojinin tarihsel gelişimi kısaca şu şekilde özetlenebilir; “İ.Ö.Üçüncü bin yılda bilim öncesi

teknoloji, piramitlerin yapımında kullanılan muazzam taş blokların kesilmesini ve nakledilmesini; İ.Ö.Üçüncü yüzyılda İskenderiye limanı girişinde yükselen muazzam bir fener kulesi inşaatını -o zamana kadar yapılanların en yükseği- ve İ.S. İkinci yüzyılda, Roma'da modern zamanlara kadar aşılamayan lağım ve çöp kanalları ve halkın daha rahat yaşamasını sağlayan çeşitli düzeneklerle birlikte bir su sistemi (pek çok ve sıcak su sağlayarak) oluşturulması başarıldı.

19.Yüzyıla kadar Batı teknolojisi Çin'in yüzlerce yıl gerisinde iken, bu yüzyılda James Watt'ın buhar makinasını keşfetmesi ve benzeri çalışmalar sonucu Batı teknolojisi Çin'i yakalayıp geçmiştir. Bu durum; bilimsel araştırmanın, soyut bilgi özelliği taşıyan türünün, pratik teknolojinin bilgisiyyle birleşmesi olarak da açıklanabilir (Heibroner, 1996: 52-54)."

"Birinci Endüstri Devrimi, endüstriye mekanizasyonu kazandırırken, II.Dünya Savaşı ile birlikte İkinci Kuşak Endüstri (Sanayi) Devrimine şahit olunmaktaydı. Bu devrimle birlikte gelen otomasyon, insanları zahmetli işlerden kurtardı ve mekanizasyondan daha güvenilir araçları endüstrinin hizmetine sundu (Budak, 1998: 18). Endüstride bu gelişmeler sayesinde "bir yanda kitle üretimi, yeni sektörlerin genişlemesi pazar boyutlarının büyümesi, verimliliğin sunduğu ölçek ekonomisi için yeni teknolojik sistemler" (Güleç, 1994: 80) geliştirildi.

Günümüz teknolojisinin gelişimi, yüksek teknoloji alanında yaşanmaktadır. Yüksek teknolojinin kapsadığı alanlar şu şekilde sıralanabilir:

- Bilgisayar
- Mikro-Elektronik
- Robotlar
- İletişim Teknolojisi
- Biyo-Teknoloji
- Yeni (İleri) Malzemeler
- Elektronik ticaret, İnternet, Intranet, Ekstranet
- Kimya ve Fermantasyon Üretimi

Teknolojinin, çağdaş yaşamı geliştirmeye yönelik olumlu katkılarının yanı sıra, insan yaşamı üzerindeki risklerinin belirlenmesi ile toplumda, teknolojiye karşı giderek artan güvensizlik oluşmaktadır. Teknolojik gelişmelerin yol açtığı bazı olumsuzluklar şu şekilde özetlenebilir (Gönen ve Hablemitoğlu, 1998: 80-81);

- **Toplumda Tekbiçimcilik:** Teknoloji ile elde edilen yığın üretim tüm insanlar için standardize edilmiş ürünler sağlarken, kitle iletişimi de ulusal farklılıkları giderek azaltmaktadır.

- **Çalışma Yaşamında Etkinliğin Sınırlanması:** Teknoloji ile uzmanlaşma sürat ve çıktı maksimizasyonu gerektiren rasyonel ve etkin organizasyonlar oluşturmakta ve bu ortamda çalışanlar teknolojinin geliştirdiği araçların çalışma düzenine ve temposuna uyduğundan bir anlamda teknolojinin kontrolü altına girmekte ve insan etkinliği sınırlanmaktadır.
- **İnsana Müdahale:** Teknolojinin geliştiği toplumlarda ilişkiler daha fonksiyonel ve formeldir. Burada, teknolojik mantalite ağırlıklı olduğundan, insan yaşamını yakından etkileyecek olayların zamanlanması, Örn; doğacak bebeklerin cinsiyetinin belirlenmesi, kadınların ileri yaşta çocuk sahibi olabilmesine ilişkin gelişmeleri kontrol etme ve koşullandırmaya ilişkin pek çok teknik kullanılabilir.
- **Doğaya Müdahale:** Teknoloji yeryüzündeki canlı yaşamını ve kaynak dengesini etkilemektedir. Ayrıca genetik mühendisliği ve biyo-teknolojideki ilerlemelerin ticari amaçlara ve toplumlararası politikada güç oluşturmaya yönlendirilmesi, insan dahil tüm canlı türlerinin devamını tehdit etmektedir.

İşte bu noktada, alternatif teknoloji ortaya çıkarak, çağdaş teknolojilerin neden olduğu olumsuzlukları gidermeye çalışmaktadır.

Teknoloji yönetimi ele alındığında, farklı iki yaklaşım söz konusudur (Sarıhan, 1998: 30). Bu yaklaşımlardan birincisi, mikro yaklaşım olup; burada teknoloji firma düzeyinde planlanıp koordine edilir (Akın, 2001: 161). Makro yaklaşımda ise teknoloji yönetimi ülkenin sosyal ekonomik kalkınma hedeflerine uygun olarak, bilim-teknoloji planlaması, politika tespiti ve teknolojik yatırımlar ve teknolojik alt yapıyla ilgili faaliyetlerin yürütülmesi gibi konular ele alınmaktadır (Sarıhan, 1998: 50).

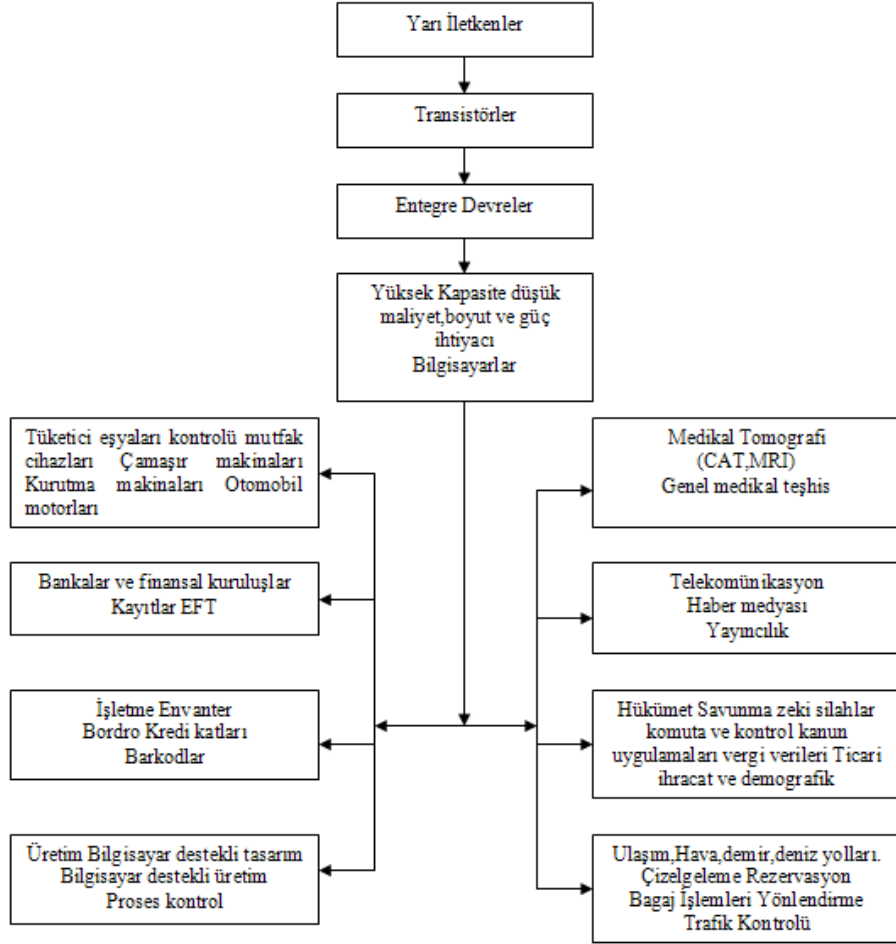
6. TEKNOLOJİ YÖNETİM SÜRECİ

Teknolojik yenilik geliştirme süreci, belli bir yolun izlendiği iyi yapılandırılmış ve basit adımlardan oluşan bir süreç değildir. Bu süreç; buluş veya fikir aşamasından başlayan, Ar-Ge faaliyetinin gerçekleştirilmesi ve Ar-Ge faaliyeti sonucu ortaya çıkan yeni ürün ve hizmetlerin pazara ve müşterilere sunumuna dek yapılan uzun bir süreçtir. Bütün bu süreçlerde alınan kararlar işletmenin geleceği için önemlidir.

Teknolojik süreç incelenirken üç önemli konu ortaya çıkmaktadır. Bunlar (Compton, 1999: 435-439):

- **Çekmeye karşı itme felsefesi:** Teknolojik süreç incelenirken, gelişmelerin akış yolunun dikkate alınması gerekir. Temel araştırma ile ortaya çıkan, düzenli bir şekilde uygulamalı araştırma yolu ile gelişen ve nihai ürüne ulaşan gelişmeler lineer model olarak tanımlanan bir yol izler. Bu modelde, temel araştırma fikirlerinin çıkış noktası olarak; şirket bünyesinde, üniversitelerde devlet veya başka şirketlerce geliştirilen bilgi ve anlayışın, sonucu olarak ortaya çıkar. Burada fikirlerin sistem boyunca kendi yollarını iterek, yeni ve ilginç, ürün ve süreçlere yol açmaları beklenir.
- **Teknolojik bağlılık:** Teknolojik gelişmenin izlediği yolu tahmin etmek oldukça güçtür. Teknolojik ilerlemeler nadiren tek başlarına ortaya çıkarlar ve çoğunlukla aynı, hatta daha önceki gelişmelere ve ilgili diğer teknolojilerdeki ilerlemelere, entelektüel ve ekonomik olarak bağlıdırlar. Şekil 2.1.'de teknolojik bağlılığa bir örnek verilmeye çalışılmıştır.
- **Teknolojistlerin kardeşliği:** Bir topluluk olarak teknolojiyle uğraşanlar kendilerini teknik kardeşliğin üyeleri gibi görürler. Burada ortak çıkarların şekillendirilmesi, yakın kişisel ilişkilerin geliştirilmesi ve bazı araştırma yönetimlerinin başarısının kaynaklarının anlaşılması, teknoloji sürecinde önemli olan kardeşlik hissini doğurur.

Şekil 1'de transistörün icadıyla mümkün olan teknolojik bağlılıklar yer almaktadır.



Şekil 1: Transistörün İcadıyla Mümkün Olan Teknolojik Bağlılıkların Gösterimi

Kaynak: (Compton, 1999: 439).

Bu bilgiler doğrultusunda, teknolojik yenilik süreci yönetiminde yer alan önemli karar noktalarına gelindiğinde, stratejik karar noktaları şunlardan oluşmaktadır;

6.1. Stratejik Teknoloji Planlaması

Teknolojik yenilik sürecinde teknoloji planlaması işletmenin geleceğe dönük faaliyetlerinin yürütülmesinde ve rekabetçi gücün sürdürülebilmesinde büyük önem taşır. Burada ilk dikkate alınması gereken nokta işletme için gereken stratejik teknolojilerin -işletmeye rekabetçi özellikler sağlayan ve hızla değişen temel yeteneklerdir- belirlenmesidir (Akın, 1998: 163). Bu bağlamda asıl inceleme konusu olan teknoloji stratejisi veya bir başka deyişle stratejik

teknoloji; bir işletmenin teknoloji geliştirme ve kullanma yaklaşımı olarak tanımlanırken, **stratejik teknolojinin**; piyasaların ve müşteri tabanlarının genişletilmesi amacıyla yeni ürün geliştirme üzerinde yoğunlaşması gerekirken, **teknoloji planlamasının** da; ürün kalitesinin artırılması, maliyetlerin düşürülmesi ve verimliliğin artırılması üzerinde odaklanması gerekmektedir (Akın, 2001: 286). Bu bilgiler doğrultusunda da, stratejik teknoloji planlamasında dikkat edilecek noktalar şu şekilde sıralanabilir (Sarıhan, 1998: 54):

- Şirketin hangi teknolojik konularda güçlü hangilerinde zayıf olduğunun tespiti,
- Şirketin teknolojik gücünü etkileyen içsel ve dışsal faktörlerin belirlenmesi,
- Şirketin teknoloji satın alma ihtiyacının olup olmadığının belirlenmesi ve eğer varsa uygun teknoloji temin etme kanallarının belirlenmesi,
- Şirket için makro teknolojik planlama yapılması,
- Şirketin mevcut kaynakları ile hangi yeni ürün, proses ve hizmeti ne kadar sürede üretebileceğinin belirlenmesi,
- Bu yeni ürünler için şirket kaynaklarının ne şekilde kullanılacağına belirlenmesi,
- Şirketin teknolojik planıyla, işletme stratejisinin bütünleştirilmesi.

Önemli teknolojik yenilikler yoluyla stratejik avantaj kazanmaya çalışan şirketler, bu sürecin faaliyet şeklinin uzun ve zahmetli olduğunu kabul etmelidirler, çünkü buradaki en önemli problem, fikrin pratiğe ilk indirgenişi olan yeniliğin nadir olarak planlanabilen ve yöneticilerin kolaylıkla kontrol edemediği bir süreç olduğudur.

6.2. Teknolojik Tahmin

Teknolojik tahmin, önceden görülebilir bazı anlamlı yararlar sağlayacağına ve ne zaman olacağına ilişkin önemli işaretler bulunan teknolojik bir yenilik, bilimsel bir ilerleme ve buluşun tanımlanması veya tahmin edilmesidir (Akın, 2001: 161). Başka bir ifadeyle, teknoloji ihtimaller aralığını tanımlamaya yardım ederek, bir şirketin stratejik düşüncüsü ile ilgili hale gelir (Compton, 1999: 421). Teknolojik tahminde yer alan önemli stratejik kararlar ise (Sarıhan, 1998: 54–55);

- Yeni teknolojik trendlerin izlenmesi,
- Hangi teknolojilere yatırım yapılması gerektiğinin öngörülmesi,
- Hangi yeni ürün yada hizmet kavramının, müşterilerin ihtiyaçlarına uygun olduğunun belirlenmesi,
- Şirkete rekabet üstünlüğü sağlayacak yeni fikirlerin öngörülmesi.

6.3. Araştırma ve Geliştirme Yapılması

Araştırma, incelenen konunun anlaşılması yada bilimsel bir bilginin geliştirilmesine yönelik sistematik bir çalışma iken, **Geliştirme ise**; araştırmadan elde edilen bilgi ve anlayışın faydalı malzemelerin, aletlerin, sistemlerin, prototip ve süreçlerin tasarım ve geliştirilmesini kapsayan yöntemlerin üretilmesine yönelik sistematik bir kullanım olup, kalite kontrolü, rutin ürün testi ve üretimini kapsar (Compton, 1999: 455). Bu konuda dikkat edilmesi gereken noktalar şu şekilde sıralanabilir (Sarıhan, 1998: 421):

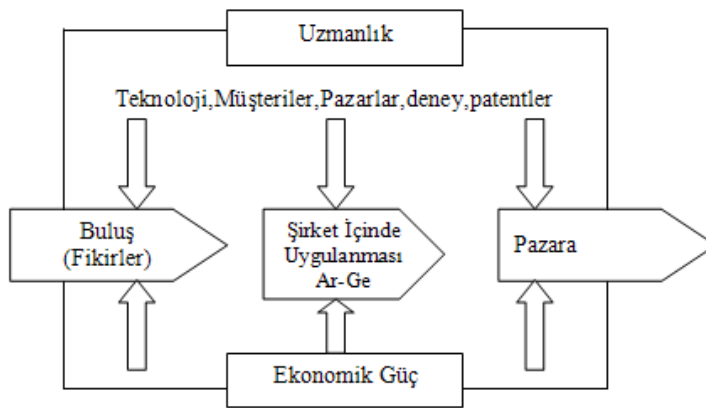
- Şirketin Ar.-Ge. ihtiyaçlarının belirlenmesi,
- Ar-Ge çalışmalarının planlanması,
- Ar-Ge'nin şirket içinde örgütlenmesi veya projelendirilmesi
- Yeterli tecrübeye ve bilgiye sahip Ar-Ge ekibi kurulması

6.4. Teknolojinin Ticarileştirilmesi ve Pazarlanması

Teknolojik yeniliğin başarısı; iyi iletişim kaynaklarının amaca yönelik dağıtımı, örgüt içinde üst düzey yönetim desteği ve teknolojinin pazar ile uyumlu hale getirilmesi ile ortaya çıkar (Compton, 1999: 421). Teknolojinin ticarileştirilerek pazarlanması sırasında başarılı olmak için dikkat edilecek hususlar şu şekilde sıralanabilir (Sarıhan, 1998 55–56);

- Yeni geliştirilen ürün ve hizmetin patentinin alınarak, markasının tescillenmesi,
- Yeni geliştirilen ürün, proses ve hizmet için pazar stratejisinin belirlenmesi, tanıtımının yapılması ve satış sonrası teknik hizmetlerin örgütlenmesi,

Şirketlerde uygulanan teknolojik yenilik süreci Şekil 2'deki gibi gösterilebilir.



Şekil 2: Şirket İçindeki Teknolojik Yenilik Süreci

Kaynak: (İnceler-Sarıhan , 1998: 56).

7. TEKNOLOJİ YÖNETİMİ VE BİLİŞİM TEKNOLOJİSİ İLİŞKİSİ

Dünya ekonomisi her geçen gün küreselleşmektedir. Özellikle 1960'ların sonlarından itibaren gittikçe mükemmelleşen teknolojiler, ortaya konulan yeni teknik ve makineler, sadece basit bir kazanç aracı değil aynı zamanda orijinal ve yaratıcı fikirlerin kaynağı olarak daha çok sayıda bilgiyi daha kısa sürede sağladığından yaratıcı fikirlere de esin kaynağı olmuştur (Budak, 1998: 80).

Gelişen yeni teknolojiler bilhassa bilişim ve multi-medya teknolojileri; insanların çalışma tarzlarından, yaşam tarzlarına, eğlence kültüründen ticari faaliyetlerine kadar pek çok alanda yeni uygulamaları gündeme getirmiştir (Keser, 2000; 91). Ortaya çıkan yeni uygulamalar pek çok alanda değişimi ve yeniden yapılanmayı zorunlu kılarken, değişim ve yeniden yapılanmaya yol açan zorlayıcı faktörler de şu şekilde sıralanmıştır (Aktan, 1997: 282-284);

- Globalleşme ve rekabet,
- Uluslararası ve bölgesel entegrasyonların önem kazanması,
- Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler,
- Malzeme teknolojisindeki gelişmeler,
- Yeni teknolojik buluşlar,
- Yeni oluşan pazarlardan pay kapma yarışı,
- Ekonomik kalkınmanın itici gücünün insan kaynağı olduğunun anlaşılması,
- Tüketicilerin bilinçlenmesi ve tüketici beklentilerinin değişmesi,
- Uluslararası ticaretle standardizasyona gidilmesi.

Son elli yıldır bilgi teknolojisi VERİ'de yani teknolojiye - özellikle bilgisayar şebekelerinin ve bilgisayara dayalı büyük veri tabanlarının evrimi ile zengin bir enformasyon kaynağı sunulmuş (Compton, 1999: 517) - yoğunlaşmış, ancak yeni bilgi devrimleri "bilgi" üzerinde odaklanarak yapılacak işlerin ve bu işleri yapacak kurumların yeniden tanımlanmasına yol açmıştır (Drucker, 1999; 111).

Bu bağlamda bilgi işlem gücündeki önemli artış; bilgiyi toplayan, işleyen, saklayan ve dağıtımına hizmet eden bilişim teknolojisini, teknoloji yönetiminin en önemli aracı haline getirmiştir, çünkü yönetmek ancak bilgi ile mümkün olacaktır (Sarıhan, 1998: 190).

Günümüzde, bilgisayar ve bilişim teknolojilerinin her alanda önemli katkılar sağladığı bilinmektedir. Bu katkılar kısaca şu şekilde sıralanmıştır;

- Bilişim teknolojilerinin kullanılmasıyla insanların birbirleriyle olan iletişimi kolaylaşmış,
- Bilginin bir yerden başka bir yere taşınması sorunu ortadan kalkarak tüm ilgililerin bilgiye istedikleri şekilde ulaşma imkânı sağlanmış,
- Bilgi paylaşımı artmış,

- Paylaşımın doğurduğu sinerjik etkiyle yeni fikir ve buluşların doğması kolaylaşmış, dolayısıyla rekabetin boyutlarının değişmesine yol açmıştır.

Bilişim teknolojisinin her yerde ve her işe uygun hale getirilmesi teknolojinin kendisini görünmez kılarken, geliştirilen yeni teknolojiler de bir önceki teknolojiyi kullanılmaz hale getirmektedir (Brown, 1998: 158–159). Teknolojide yaşanan bu hızlı değişim, insanı belirsizliklere doğru sürüklerken, gelecekte bocalayan insanlar, özellikle yöneticiler ne yapacaklarını bilmez bir durumda (Budak, 1998: 81) bilgi çağı olarak adlandırılan bu dönemde örgüt sistemlerini öğrenmeye açık “dijital sinir sistemi” (Gates, 1999: 32) (bir şirketin düşünce ve faaliyetlerinin bütün biçimlerini birbirine sıkıca bağlayan dijital yöntemlerin tümünü içerir. Finansman ve üretim gibi temel faaliyetler, buna ek olarak müşterilerden alınan bilgiler, bir şirketin sayısal araçlar kullanan, hızla uyum gösterip tepki veren bilgi işçilerinin kolaylıkla erişebileceği verilerdir. Güvenilir bilgiye anında erişebilmesi, strateji saptamayı tek başına yapılan bir faaliyet olmaktan çıkarır ve günlük çalışma faaliyetlerinin içinde sürekli bir prosese dönüştürür) ya da “dijital bilgi teknolojileri” haline getirmelidirler (Öğüt, 2001: 183).

Bilgi ve bilgi teknolojilerinin bu denli önem kazanması üzerine bütün gelişmiş ülkeler, Gayri Safi Milli Hâsıllarının beşte birini bilginin üretimine ve dağıtımına harcamışlardır (Drucker, 1993: 259). Bu durum, bilgiye dayalı ekonominin hızla genişlemeye devam ettiğinin açıkça bir göstergesidir. Bunun için yalnızca bilgisayar, iletişim ve eğlence sektörlerine bakmak yeterli olacaktır. Çünkü her ülke, her şirket, her birey giderek daha fazla bilgiye -patentler, prosesler, beceriler, teknolojiler, müşteri ve tedarikçilere ilişkin bilgi ve geçmişin tecrübelerine kısaca Entellektüel Sermayeye (zenginlik yaratmak üzere kullanımına sokulabilen entellektüel malzeme olup, bilgi enformasyon, entellektüel mülkiyet ve deneyimdir)- dayanır hale gelmektedir.

Bilindiği gibi bilgiye dayalı ekonomiler (bilgi ekonomisi) sınırı olmayan ve sonsuz seçenekler sunan bir yapıya sahiptir. Bilgi otobanları-süper otoyolları-(bilgisayarlar arasında etkileşimle -iki yönlü- ses, metin, görüntü alışverişi yapılmasına imkân veren ve alt yapısını telefon ve kablolu televizyon hatlarıyla, iletişim uydularının oluşturduğu iletişim ortamı (Özçağlayan, 1998: 129) geliştikçe ve bu yollarda yer alanların sayısı arttıkça, bilgi ağları gelişmekte, bu arada yaygın olarak kullanılan internet zaman ve mekân farkını ortadan kaldırarak bireyleri, kurumları gerçek yaşamın önüne geçmeye başlayan sanal bir evrende birbirine yakınlaştırmakta ve birbirleriyle haberleşme zorluğu çeken her türlü araştırma ve geliştirme birimini birbirini izleyen paylaşan ve bilgide bilgi yaratan bir küresel ağ haline getirmektedir (Düren, 2000: 59).

Sonuç olarak; yeni teknolojik gelişmeler ve bilginin artan önemi karşısında, iş yapma biçimlerini ve örgüt yapılarını değiştirmek zorunda kalan örgütlerin, teknoloji yönetimlerini daha etkili kılmak amacıyla aşağıdaki uyarıları dikkate almaları önerilebilir (Maşrap, 1999: 134):

- Mevcut durum ve teknolojileri belirlemek,
- Geleceğe yönelik etkin bir organizasyon planı yapmak,
- Yüksek ve ileri düzeydeki projelere yoğunlaşmak,
- Yeni teknolojilere yoğunlaşmak,
- Bilgi çalışanlarını hazır hale getirmek ve sayılarını çoğaltmak,
- Yeni organizasyon modelini tüm organizasyona yaymak,
- İletişim sistemini kurmak,
- Teknoloji ile iş/işletmenin bütünleşmesi (Tekin ve Ömürbek, 2009: 119),
- Farklı teknolojilerin sinerjistik (birlikte çalışmanın etkisi) etkilerinin ölçülerek en iyi olanlarının seçilmesi,
- Güçlü bir teknoloji liderliği ile teknolojik gelişmenin sağlanması,

8. KAYNAKLAR

- AKIN, Bahadır. (1998). *Küresel Rekabet Ortamında Teknoloji Yönetimi*, Basılmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- AKIN, Bahadır. (2001). *Yeni Ekonomi, Strateji, Rekabet, Teknoloji Yönetimi*, Çizgi Kitabevi, 1.Baskı, Konya.
- AKTAN, Coşkun Can. (1997). *Bilgi Çağında Yönetim*, Değişim 97 Semineri, MESS Yayınları, Yayın No: 262, Kasım.
- ALBERT, Michael. ve Robin HAHNEL. (1994). *Geleceğe Bakmak; 21. Yüzyıl İçin Katılımcı Ekonomi*, Çeviren: Osman Akinhay, Ayrıntı Yayınları, Yayın No: 97, 1.Baskı, İstanbul.
- BARUTÇUGİL, İsmet. (1981). *Teknolojik Yenilik ve Araştırma - Geliştirme Yönetimi*, Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve Sosyal Bilimler Yayını, Bursa.
- BROWN, John Seely. (1998). *Research That Reinvents The Corporation*, *Harvard Business Review Knowledge Management*, HBR Paperback Series, Printed in USA.
- BOORSTIN, Daniel J. (1999). *İmajın Bir Tarihi - Sahte Olaylardan Asıl Gerçeğe, Yüzyılın Sonu*, Derleyen: Nathan Gardels, Çeviren: Belkis Çorakçı Dişbudak, Türkiye İş Bankası Yayınları, 2. Baskı, Mart.
- BUDAK, Gönül. (1998). *Yenilikçi Yönetim, Yaratıcı Birey*, Sistem Yayıncılık, Yayın No: 177, 1.Baskı, İstanbul.
- COMPTON, W. Dale. (1999). *Mühendislik ve Teknoloji Yönetimi*, Çeviren: Gül E. Okudan, Beta Yayınları, Yayın No: 923, 1. Baskı, İstanbul.
- DRUCKER, Peter F. (1998). *Yeni Gerçekler*, Çeviren: Birtane Karanakçı, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 6. Baskı, Ankara.
- DRUCKER, Peter F. (1999). *21. Yüzyıl için Yönetim Tartışmaları*, Epsilon Yayıncılık, 1. Baskı, İstanbul.

- DRUCKER, Peter F. (1993). *Kapitalist Ötesi Toplum*, Çeviren: Belkıs Çorakçı, İnkılâp Kitapevi, İstanbul.
- DÜREN, A. Zeynep (2000). *2000'li Yıllarda Yönetim*, Alfa Yayınevi, Yönetim Dizisi, No: 013, 1. Baskı, İstanbul.
- ERKAN, Hüsnü. (1998). *Bilgi Toplumu ve Ekonomik Gelişme*, Türkiye İş Bankası, Kültür Yayınları, Yayın No: 326, 4. Baskı, Eylül.
- GATES, Bill. (1999). *Dijital Sinir Sistemiyle Düşünce Hızında Çalışmak*, Çeviren: Ali Cevat Akkoyunlu, Doğan Kitapçılık, 4. Baskı, İstanbul.
- GÖNEN, Emine ve Şengül Hablemitoğlu. (1998). Teknoloji ve Etik, *Standart Dergisi*, Yıl: 37, Sayı: 439, Temmuz.
- GÜLEÇ, Kemal. (1994). *Türkiye'de ve Dünyada Teknolojik Gelişmeler*, DPT Yayını, Nisan..
- HANÇERLİOĞLU, Orhan (1986). *Ekonomi Sözlüğü*, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- HEILBRONER, Robert. (1996). *Gelecek Vizyonları: Uzak Geçmiş, Dün, Bugün, Yarın*, Çeviren: Yavuz Alogan, Cep Kitapları:130, 1. Baskı, İstanbul.
- İNCELER Sarıhan, Halime. (1998). *Rekabette Başarının Yolu-Teknoloji Yönetimi*, Desnet Yayınları, Yayın No: 002, 1.Baskı, İstanbul.
- JUDD, Steward. (1993). *Hybrid Managers in Information Technology*, Ed. Richard Ennals and Phil Mydneux, Managing With Information, Spinger-Verlog, London.
- KAZGAN, Gülten. (1997). *Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen*, Altın Kitapları Yayınevi, 1. Baskı, İstanbul.
- KESER, Aşkın. (2000). **"Küreselleşen Dünyanın Yeni Geleceği"**, *Elektronik Ticaret*, Derleyen:Veysel Bozkurt, Alfa Yayınları, Yayın No: 771, 1. Baskı, İstanbul..
- KOBU, Bülent. (1993). *Üretim Yönetimi*, Beta Yayınevi, İstanbul.
- MANGER, Rod F. (1998). *Mastering Technology: A Management Framework for Getting Results*, The Free Press, New York.
- MAŞRAP, Akıp. (1999). *Yaratıcı Liderlik*, Öncü Kitap, Bilimsel Dizi:1, Ankara.
- ÖĞÜT, Adem. (2001). *Bilgi Çağında Yönetim*, Nobel Yayınları, Yayın No:321, 1.Baskı, Ankara.
- ÖZÇAĞLAYAN, Mehmet. (1998). *Yeni İletişim Teknolojileri ve Değişim*, Alfa Yayınları, Yayın No: 472, 1.Baskı, İstanbul.
- SENGE, Peter. (1997). **"İğnenin Gözünden"**, *Geleceği Yeniden Düşünmek*, Derleyen: Rowan Gibson, Çeviren: Sinem Gül, Sabah Kitapları, Yayın No: 46, İstanbul.

ŞİMŞEK, M. Şerif. (1975). *Teknolojik Değişim ve Sorunları*, Atatürk Üniversitesi, İşletme Fakültesi Yayınları, Erzurum..

TEKİN, Mahmut; Tom BURGESS; Hasan Kürşat GÜLEŞ. (2000). ***Değişen Dünyada Teknoloji Yönetimi***, Damla Ofset, Konya..

TEKİN, Mahmut. ve Nuri ÖMÜRBEK. (2009). *Teknolojik İşbirliği*, Konya.

TOFFLER, Alvin. (1996). *Üçüncü Dalga*, Çeviren: Ali Seden,Altın Kitapları, 3. Baskı, İstanbul.

YAZARLARA NOTLAR

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2009 yılı itibari ile Hakemli Dergi statüsünde, Ocak ve Temmuz aylarında olmak üzere yılda iki sayı olarak yayımlanmaktadır.

1. Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisinin yayım dili Türkçe ve yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir.
2. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya halen yayımlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmamalıdır.
3. Makalelerin bilimsel ve idari sorumluluğu yazar(lar)a aittir.
4. Hakem değerlendirme süreci sonucunda kabul edilen makalelerin tüm yayın hakları Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisine aittir. Makaleler yayımlansın veya yayımlanmasın iade edilmezler.
5. Makaleler A4 ebatlı kâğıda Words for Windows ile yazılmalıdır. Metin, Times New Roman (11 punto) ile yazılmalı ve dipnotlarda Times New Roman (9 punto) kullanılmalıdır.
6. Makaleler, dergi hakemleri tarafından isimsiz değerlendirilir. Makalenin ilk sayfasında aşağıdaki bilgiler olmalıdır.
 - Makalenin başlığı
 - Yazar(lar)'ın isim, ünvanları ve iletişim adresleri
 - Yazar(lar)'ın bağlı oldukları kurumlar
 - Yazar(lar)'ın varsa, teşekkür notları
 - Makaleler, özet ve kaynakça dahil 20 sayfayı geçmemelidir.
 - Makalenin ilk sayfasında 150–200 sözcükten oluşan Türkçe özet hazırlanmalıdır. Türkçe özetin ve anahtar kelimelerin İngilizce tercümelemleri (abstract, keywords), metinde Türkçe özetle birlikte anahtar kelimeleri takiben eklenmelidir. Özet içerisinde çalışmanın amacı, kapsamı, özgün yönü, incelendiği alana sağladığı katkı, yöntemi ve başlıca bulguları, değerlendirmeler ve öneriler kısaca belirtilmelidir.
7. Yazılar A4 ebatlı kâğıda word for Windows kelime işlem programı ile aşağıdaki biçimde yazılmalıdır:
8. Üst: 5 cm Sol: 4,2 cm Alt: 5 cm Sağ: 4.2 cm
9. Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tablo üzerinde, şekillerde ise alta yer almalı, kaynaklar ve şekiller ile ilgili notlar alta yazılmalıdır. Gerektiğinde denklemlere sıra numarası verilmeli ve sıra numarası parantez içerisinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.
10. Kaynaklar ve göndermeler dipnotlar yerine, metin içerisinde parantezler ile yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde belirtilmelidir. Metin içerisindeki kaynak ve göndermeler sırası ile şu şekilde yapılmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numaraları.
 - Tek Yazarlı ise; (Yükçü, 2008: 9)
 - Çift Yazarlı ise; (Taner ve Akkaya, 2007: 98)

- İki'den Çok Yazalı ise: (Türkoğlu vd., 1999: 200)

11. Makalenin hazırlanmasında faydalanılan kaynakların, Kaynaklar bölümünde verilmesinde yararlanılan kaynağın türüne göre (kitap, dergi, internet vb.) farklılık gösteren yazım kurallarına uyulmalıdır.

Dergiler için: Yazarlar, Tarih, Makalenin Başlığı, Derginin açık adı, Cilt (no), sayfa no

Örneğin: ABDEL-KHALIK, A.Rashad. ve EL-SHESHAI, Kamal M. (1980). Information Choice and Utilization in an Experiment on Default Prediction, *Journal of Accounting Research*, Vol:18, No:2, Autumn, (s:325-342).

Bildiri Tam Metinleri ve Bildiri Özetleri için; Yazar/lar, Tarih. Bildirinin başlığı. Sempozyum veya Kongrenin başlığı, Editör/lerin Adı (eds), Basımevinin Adı ve Yeri, (Cilt no, verilmişse), sayfa no.

Örneğin; UMARUSMAN, N. ve GÜNEŞ, M.,(2003). Bir Karar Destek Aracı Bulanık Hedef Programlama ve Yerel Yönetimlerde Vergi Optimizasyonu Uygulaması, VI. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu , 29-30 Mayıs, Ankara.

Kitaplar İçin; Yazar/lar, Tarih. Kitabın Adı. Basımevinin Adı ve Yeri.

Örneğin; FRANCIS, Jack Clark. (1991). *Investments: Analysis and Management*. McGraw-Hill Inc. New York.

Tezler için; Yazar/lar, Tarih. Tezin Başlığı. Kuruluşun Adı, Yer adı (tezin dili).

Örneğin; İÇERLİ, M.Y. (2005). *İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Öngörümlenmesi ve Bir Uygulama*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir (yayınlanmamış)

İnternette İndirilen Bilgiler İçin; Kuruluş Adı, Tarih. Web adresi, web sitesine giriş tarihi. Örneğin, ERD (Earthquake Research Department of Turkey), 2005. <http://www.deprem.gov.tr>, 3 April 2005.